SENATE SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16-17

Proceedings of the Standing Senate Committee on

BANKING, TRADE AND COMMERCE

Chair:
The Honourable DAVID TKACHUK

Wednesday, February 1, 2017
Thursday, February 2, 2017

Issue No. 12

Consideration of a draft agenda (future business)

First (final) meeting:
Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to patent fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2)

First (final) meeting:
Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to trademark fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2)

First meeting:
Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts

INCLUDING:
THE TENTH REPORT OF THE COMMITTEE
(*Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to patent fees*)
THE ELEVENTH REPORT OF THE COMMITTEE
(*Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to trademark fees*)

WITNESSES:
(*See back cover*)

Première session de la
quarante-deuxième législature, 2015-2016-2017

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

BANQUES ET COMMERCE

Président :
L'honorable DAVID TKACHUK

Le mercredi 1er février 2017
Le jeudi 2 février 2017

Fascicule nº 12

Étude d'un projet d'ordre du jour (travaux futurs)

Première (dernière) réunion :
Proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les brevets, datée de septembre 2016, conformément à la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2)

Première (dernière) réunion :
Proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les marques de commerce, datée de septembre 2016, conformément à la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2)

Première réunion :
Projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction

Y COMPRIS :
LE DIXIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(*Proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les brevets, datée de septembre 2016*)
LE ONZIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(*Proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les marques de commerce, datée de septembre 2016*)

TÉMOINS :
(*Voir à l'endos*)

53036-53042

STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable David Tkachuk, *Chair*

The Honourable Joseph A. Day, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Black	Marshall
Campbell	Massicotte
* Carignan, P.C.	McIntyre
(or Martin)	Moncion
Enverga	Plett
Greene	Ringuette
* Harder, P.C.	Wallin
(or Bellemare)	Wetston

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5 and to the order of the Senate of December 7, 2016, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator McIntyre replaced the Honourable Senator Patterson (*February 2, 2017*).

The Honourable Senator Marshall replaced the Honourable Senator Smith (*February 1, 2017*).

The Honourable Senator Tardif was removed from the membership of the committee, substitution pending (*January 31, 2017*).

The Honourable Senator Patterson replaced the Honourable Senator Tannas (*January 30, 2017*).

The Honourable Senator Tardif was added to the membership (*December 15, 2016*).

The Honourable Senator Plett was added to the membership (*December 15, 2016*).

The Honourable Senator Moncion was added to the membership (*December 15, 2016*).

The Honourable Senator Wetston was added to the membership (*December 15, 2016*).

The Honourable Senator Wallin was added to the membership (*December 15, 2016*).

The Honourable Senator Enverga replaced the Honourable Senator Patterson (*December 8, 2016*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président : L'honorable David Tkachuk

Vice-président : L'honorable Joseph A. Day

et

Les honorables sénateurs :

Black	Marshall
Campbell	Massicotte
* Carignan, C.P.	McIntyre
(ou Martin)	Moncion
Enverga	Plett
Greene	Ringuette
* Harder, C.P.	Wallin
(ou Bellemare)	Wetston

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement et à l'ordre adopté par le Sénat le 7 décembre 2016, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur McIntyre a remplacé l'honorable sénateur Patterson (*le 2 février 2017*).

L'honorable sénatrice Marshall a remplacé l'honorable sénateur Smith (*le 1er février 2017*).

L'honorable sénatrice Tardif a été retirée de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 31 janvier 2017*).

L'honorable sénateur Patterson a remplacé l'honorable sénateur Tannas (*le 30 janvier 2017*).

L'honorable sénatrice Tardif a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 15 décembre 2016*).

L'honorable sénateur Plett a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 15 décembre 2016*).

L'honorable sénatrice Moncion a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 15 décembre 2016*).

L'honorable sénateur Wetston a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 15 décembre 2016*).

L'honorable sénatrice Wallin a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 15 décembre 2016*).

L'honorable sénateur Enverga a remplacé l'honorable sénateur Patterson (*le 8 décembre 2016*).

Published by the Senate of Canada
Available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada
Disponible sur internet : http://www.parl.gc.ca

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate,* of Thursday, November 24, 2016:

The Honourable Senator Bellemare tabled the following:

Copy of the Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to patent fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2).—Sessional Paper No. 1/42-804.

(Pursuant to rule 12-8(2), this document is deemed referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce and, pursuant to rule 12-22(5), if that committee does not report within 20 sitting days following the day it received the order of reference, it shall be deemed to have recommended approval of the user fee.)

Extract from the *Journals of the Senate,* of Thursday, November 24, 2016:

The Honourable Senator Bellemare tabled the following:

Copy of the Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to trademark fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2).—Sessional Paper No. 1/42-805.

(Pursuant to rule 12-8(2), this document is deemed referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce and, pursuant to rule 12-22(5), if that committee does not report within 20 sitting days following the day it received the order of reference, it shall be deemed to have recommended approval of the user fee.)

Extract from the *Journals of the Senate,* of Monday, November 28, 2016:

Resuming debate on the motion of the Honourable Senator Plett, seconded by the Honourable Senator Martin, for the second reading of Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The bill was then read the second time.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 24 novembre 2016 :

L'honorable sénatrice Bellemare dépose sur le bureau ce qui suit :

Copie d'une proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les brevets, datée de septembre 2016, conformément à la *Loi sur les frais d'utilisation*, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2).—Document parlementaire n° 1/42-804.

(*Conformément à l'article 12-8(2) du Règlement, ce document est renvoyé d'office au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce et, conformément à l'article 12-22(5) du Règlement, si ce comité ne fait pas rapport de ses recommandations dans les 20 jours de séance suivant le jour où ce document lui a été renvoyé, il sera réputé avoir recommandé l'approbation des frais d'utilisation proposés.*)

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 24 novembre 2016 :

L'honorable sénatrice Bellemare dépose sur le bureau ce qui suit :

Copie d'une proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les marques de commerce, datée de septembre 2016, conformément à la *Loi sur les frais d'utilisation*, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2).—Document parlementaire n° 1/42-805.

(*Conformément à l'article 12-8(2) du Règlement, ce document est renvoyé d'office au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce et, conformément à l'article 12-22(5) du Règlement, si ce comité ne fait pas rapport de ses recommandations dans les 20 jours de séance suivant le jour où ce document lui a été renvoyé, il sera réputé avoir recommandé l'approbation des frais d'utilisation proposés.*)

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 28 novembre 2016 :

Reprise du débat sur la motion de l'honorable sénateur Plett, appuyée par l'honorable sénatrice Martin, tendant à la deuxième lecture du projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu pour la deuxième fois.

The Honourable Senator Martin moved, seconded by the Honourable Senator MacDonald, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

The question being put on the motion, it was adopted.

L'honorable sénatrice Martin propose, appuyée par l'honorable sénateur MacDonald, que le projet de loi soit renvoyé au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Charles Robert

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, February 1, 2017
(44)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:17 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Marshall, Massicotte, Moncion, Patterson, Plett, Ringuette, Tkachuk, Wallin and Wetston (14).

In attendance: Michaël Lambert-Racine and Brett Capstick, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, November 24, 2016, the committee began its examination of the Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to patent fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2); and

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, November 24, 2016, the committee began its examination of the Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to trademark fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2).

WITNESSES:

Innovation, Science and Economic Development Canada:

Agnes L. Lajoie, Director General and Assistant Commissioner of Patents, Patent Branch, Canadian Intellectual Property Office;

Konstantinos Georgaras, Director General, Corporate Strategies and Services Branch, Canadian Intellectual Property Office;

Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch.

The chair made a statement.

Ms. Lajoie made a statement and, together with Mr. Georgaras and Mr. Pierre, answered questions.

At 5:47 p.m., the committee suspended.

At 5:53 p.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider draft reports.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 1er février 2017
(44)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 17, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Marshall, Massicotte, Moncion, Patterson, Plett, Ringuette, Tkachuk, Wallin et Wetston (14).

Également présents : Michaël Lambert-Racine et Brett Capstick, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 24 novembre 2016, le comité entreprend l'étude de la proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les brevets, datée de septembre 2016, conformément à la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2);

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 24 novembre 2016, le comité entreprend l'étude de la proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les marques de commerce, datée de septembre 2016, conformément à la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2).

TÉMOINS :

Innovation, Sciences et Développement économique Canada :

Agnes L. Lajoie, directrice générale et sous-commissaire aux brevets, Direction des brevets, Office de la propriété intellectuelle du Canada;

Konstantinos Georgaras, directeur général, Direction des stratégies et services organisationnels, Office de la propriété intellectuelle du Canada;

Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce.

Le président prend la parole.

Mme Lajoie fait un exposé puis, avec MM. Georgaras et Pierre, répond aux questions.

À 17 h 47, la séance est suspendue.

À 17 h 53, conformément à l'article 12-16(1)d) du Règlement, la séance reprend à huis clos afin que le comité étudie des ébauches de rapport.

It was agreed that the two draft reports be adopted, and that the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to make necessary editorial revisions and approve the final texts before tabling in the Senate.

At 6:15 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, February 2, 2017
(45)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Marshall, Massicotte, McIntyre, Moncion, Plett, Ringuette, Tkachuk, Wallin and Wetston (14).

In attendance: Michaël Lambert-Racine and Brett Capstick, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Monday, November 28, 2016, the committee began its examination of Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts.

WITNESSES:

The Honourable Senator Donald Neil Plett, sponsor of the bill.

As an individual:

Geza R. Banfai, Lawyer, McMillan LLP.

Canada's Building Trades Unions:

Christopher Smillie, Policy Analyst, Government Relations and Public Affairs.

Canadian Institute of Plumbing and Heating:

Ralph Suppa, President and General Manager.

Canadian Roofing Contractors' Association:

Bob Brunet, Executive Director.

The chair made a statement.

Senator Plett made a statement and, together with Mr. Banfai, answered questions.

At 11:34 a.m., the committee suspended.

Il est convenu d'adopter les deux projets de rapport, et d'autoriser le Sous-comité du programme et de la procédure à y apporter les modifications de forme nécessaires et à approuver les versions finales avant de les déposer au Sénat.

À 18 h 15, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 2 février 2017
(45)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Marshall, Massicotte, McIntyre, Moncion, Plett, Ringuette, Tkachuk, Wallin et Wetston (14).

Également présents : Michaël Lambert-Racine et Brett Capstick, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 28 novembre 2016, le comité entreprend l'étude du Projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction.

TÉMOINS :

L'honorable sénateur Donald Neil Plett, parrain du projet de loi.

À titre personnel :

Geza R. Banfai, McMillan S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Syndicats des métiers de la construction du Canada :

Christopher Smillie, analyste des politiques, Relations gouvernementales et affaires publiques.

Institut canadien de plomberie et de chauffage :

Ralph Suppa, président et directeur général.

Association canadienne des entrepreneurs en couverture :

Bob Brunet, directeur général.

Le président prend la parole.

Le sénateur Plett fait un exposé, puis avec M. Banfai, répond aux questions.

À 11 h 34, la séance est suspendue.

At 11:38 a.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

Mr. Smillie, Mr. Suppa and Mr. Brunet each made a statement and answered questions.

At 12:21 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

À 11 h 38, la séance reprend.

Le président prend la parole.

MM. Smillie, Suppa et Brunet font chacun un exposé, puis répondent aux questions.

À 12 h 21, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Lynn Gordon

Clerk of the Committee

REPORTS OF THE COMMITTEE

Tuesday, February 7, 2017

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to table its

TENTH REPORT

Your committee, to which was referred the document "Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to patent fees", has, in obedience to its order of reference of Thursday, November 24, 2016, examined the proposed user fees and in accordance with section 5 of the *User Fees Act*, recommends that they be approved.

Respectfully submitted,

Tuesday, February 7, 2017

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to table its

ELEVENTH REPORT

Your committee, to which was referred the document "Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to trademark fees", has, in obedience to its order of reference of Thursday, November 24, 2016, examined the proposed user fees and in accordance with section 5 of the *User Fees Act*, recommends that they be approved.

Respectfully submitted,

RAPPORTS DU COMITÉ

Le mardi 7 février 2017

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de déposer son

DIXIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été renvoyé le document « proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les brevets, datée de septembre 2016 », a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 24 novembre 2016, étudié la proposition de frais d'utilisation et, conformément à l'article 5 de la *Loi sur les frais d'utilisation*, recommande leur approbation.

Respectueusement soumis,

Le mardi 7 février 2017

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de déposer son

ONZIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été renvoyé le document « proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les marques de commerce, datée de septembre 2016 », a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 24 novembre 2016, étudié la proposition de frais d'utilisation et, conformément à l'article 5 de la *Loi sur les frais d'utilisation*, recommande leur approbation.

Respectueusement soumis,

Le président,

DAVID TKACHUK

Chair

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, February 1, 2017

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:17 p.m., in public, for the consideration of Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to patent fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2); and Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to trademark fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2); and, in camera, for the consideration of a draft agenda (future business).

Senator David Tkachuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I will call the meeting to order. We have two brand new senators that have been appointed to the Banking Committee: Senator Plett, from Manitoba, and Senator Moncion, from Ontario. Welcome to the committee.

We have Senator Marshall replacing Senator Smith. Senator Patterson from Nunavut is replacing Senator Tannas.

My name is David Tkachuk, and I am the chair of the committee. Further to the adoption by the Senate of the fifth report of the Selection Committee, I am pleased to welcome Senator Wallin from Saskatchewan as well.

We are meeting to examine two user fee proposals put forward by the Canadian Intellectual Property Office, one that deals with changes to patent fees and the other dealing with changes to trademark fees.

I will review why we are doing this because this is a bit unusual. If you will indulge me, user fees are imposed by a regulatory authority to provide a variety of government services to Canadians, from entry fees to national parks to passport application fees to fishing licence fees and pardon application fees, among a number of others.

When I was in opposition previous to us being in government in 2006, I used to rail against user fees as another tax. Now I will do it again after a nine-year absence.

In March 2004, the User Fees Act was enacted by Parliament. The act requires that all proposals by a regulating authority to fix or change the rate of a user fee be tabled by both the Senate and the House of Commons and be referred to the chambers' appropriate committees, which is where we are today.

Once referred, a committee has 20 sitting days to report on the proposal, and if no report is tabled, the user fee proposal is deemed recommended. Although the act does not oblige Senate

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 1er février 2017

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 17, en séance publique, pour étudier la proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les brevets, datée de septembre 2016, conformément à la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2); et la proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada relative aux droits d'utilisation pour les marques de commerce, datée de septembre 2016, conformément à la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2); et à huis clos, pour étudier un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Le sénateur David Tkachuk (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : La séance est ouverte. Deux nouveaux sénateurs ont été nommés au comité des banques : le sénateur Plett, du Manitoba, et la sénatrice Moncion, de l'Ontario. Bienvenue au comité.

La sénatrice Marshall remplace le sénateur Smith. Le sénateur Patterson du Nunavut remplace le sénateur Tannas.

Je m'appelle David Tkachuk et je préside le comité. Le Sénat ayant adopté le cinquième rapport du Comité de sélection, je suis heureux d'accueillir la sénatrice Wallin, qui vient elle aussi de la Saskatchewan.

Nous sommes réunis pour étudier deux propositions de frais d'utilisation présentées par l'Office de la propriété intellectuelle du Canada. La première vise à modifier les frais d'utilisation pour les brevets et la seconde, les frais d'utilisation pour les marques de commerce.

Je vais décrire pourquoi nous faisons cette étude, parce qu'elle est un peu inhabituelle. Un organisme de réglementation peut imposer des frais d'utilisation pour offrir divers services gouvernementaux aux Canadiens, depuis les droits d'entrée dans les parcs nationaux, jusqu'aux frais de passeport, en passant par les droits de permis de pêche et les frais de demande de pardon, par exemple.

Quand j'étais dans l'opposition, avant que nous soyons portés au pouvoir en 2006, j'avais l'habitude de m'opposer vivement aux frais d'utilisation, que je considérais comme une taxe. Je remonte maintenant au créneau, après une accalmie de neuf ans.

En mars 2004, le Parlement a adopté la Loi sur les frais d'utilisation. Cette loi exige que toutes les propositions d'un organisme de réglementation visant à fixer ou à changer le taux des frais d'utilisation soient déposées au Sénat et à la Chambre des communes et renvoyées aux comités permanents des deux chambres, ce qui explique notre présence ici aujourd'hui.

Après le renvoi, le comité dispose de 20 jours de séance pour déposer un rapport, après quoi il est réputé avoir présenté un rapport approuvant les frais proposés. Même si la loi n'oblige pas

committees to report on user fee proposals, Senate committees have in the past often held hearings and invited witnesses to comment.

The last time this committee reviewed a user fee proposal was November 2010 when it reported to the Senate that it examined the proposal and recommended it be approved.

Honourable senators, I think we should do it again once the witnesses have finished their testimony.

During the first part of our meeting, to brief the committee on these user fee proposals, I am pleased to welcome from the Canadian Intellectual Property Office of Innovation, Science and Economic Development Canada, Agnes L. Lajoie, Director General and Assistant Commissioner of Patents, Patent Branch; Konstantinos Georgaras, Director General, Corporate Strategies and Services Branch; and Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch.

Thank you for joining us today. Please proceed with your opening remarks, after which we will go to the question and answer session.

Konstantinos Georgaras, Director General, Corporate Strategies and Services Branch, Canadian Intellectual Property Office, Innovation, Science and Economic Development Canada: We did have a presentation that was circulated to the committee and I see that people have it. I assume you have had some time to flip through it. We will focus on just a few slides.

I would like to focus on four areas, in particular. I would like to give you a bit of context of who we are at the Canadian Intellectual Property Office, or CIPO, and our customer base. I will then focus on the importance of us joining five international IP treaties and, from that, the requirement to harmonize our regulations, including changes to our fees. I will then give you a brief snapshot of where we are in the process of these legislative and regulatory changes. I will then turn to my colleagues to provide more detail on the specific fee adjustments before you today.

On slide 2, CIPO is a special operating agency of Innovation, Science and Economic Development. We have about 950 employees. We operate under a revolving fund authority and we are fully financed by user fees. Our revenues are approximately $150 million per year. Our accountabilities are through reports to Parliament annually, as well as financial statements that are reviewed by external auditors. We also meet service standards.

les comités sénatoriaux à présenter des rapports sur les propositions de frais d'utilisation, par le passé, les comités sénatoriaux ont souvent tenu des audiences publiques et invité des témoins à exprimer leurs points de vue.

Notre comité a étudié une proposition de frais d'utilisation pour la dernière fois en novembre 2010. Il a alors présenté au Sénat un rapport indiquant qu'il avait étudié la proposition et qu'il en recommandait l'approbation.

Honorables sénateurs, je pense que nous devrions le faire à nouveau lorsque les témoins auront terminé leur intervention.

Dans la première partie de notre réunion, afin de renseigner le comité sur les propositions de frais d'utilisation envisagées, nous entendrons des représentants de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, qui relève d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, soit Agnes L. Lajoie, directrice générale et sous-commissaire aux brevets, Direction des brevets; Konstantinos Georgaras, directeur général, Direction des stratégies et services organisationnels; et Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce.

Merci d'être ici. Après votre déclaration, nous vous poserons des questions.

Konstantinos Georgaras, directeur général, Direction des stratégies et services organisationnels, Office de la propriété intellectuelle du Canada, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Nous avons remis une présentation au comité et je vois que des membres l'ont sous les yeux. Je suppose que vous avez eu le temps de la feuilleter. Nous examinerons seulement quelques-unes des diapositives.

J'aimerais me concentrer sur quatre aspects. Je vous situerai d'abord un peu le contexte, en vous décrivant l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, ou l'OPIC, et nos clients. J'expliquerai ensuite l'importance de participer à cinq traités internationaux sur la propriété intellectuelle et, de ce fait, l'obligation d'harmoniser nos règlements, y compris ces modifications à nos frais d'utilisation. Je vous indiquerai ensuite brièvement où nous en sommes dans le processus de changement législatif et réglementaire. Puis, je demanderai à mes collègues de vous donner des précisions sur les modifications qui sont devant vous aujourd'hui.

Sur la diapositive 2, vous voyez que l'OPIC est un organisme de service spécial d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Nous avons environ 950 employés. Nous avons une autorisation relative à un fonds renouvelable et nous sommes financés entièrement par les droits perçus auprès des utilisateurs. Nos revenus se chiffrent à environ 150 millions de dollars par année. Nous rendons des comptes en présentant des rapports annuels au Parlement, ainsi que des états financiers qui sont examinés par des vérificateurs externes. Nous appliquons aussi des normes de service.

I will skip to slide 4. To give you a sense of our customers, we have about 100,000 IP applications per year. That is spread across patents, trademarks, industrial designs as well as copyright.

Slide 5 will give you a better picture of where our customers come from. What is interesting is that most of the people who apply at CIPO come from outside of Canada. In fact, an example is that 88 per cent of our patent applications come from outside of Canada. Likewise, most Canadians will file outside of Canada in other jurisdictions.

So business is very much global. R&D and innovation are global, as is intellectual property. Our business strategy is to catch up how businesses are operating. To do that, we are planning to join five international intellectual property treaties that will help us catch up to these businesses and where they are operating.

On slide 6, there is a bit of detail on the treaties themselves. Five are administered by the World Intellectual Property Organization, which is a United Nations body dealing with IP. We are planning to join the five treaties as follows: Singapore Treaty, Madrid Protocol and the Nice Agreement related to trademarks, the Patent Law Treaty related to patents, and The Hague Agreement related to industrial designs.

Senator Day: I think we are out of sync in numbers. You said slide 6, but it is slide 7 in the deck you have given us. I wanted to make sure there wasn't some confusion here. You are now talking about the treaties, which is slide 7.

Mr. Georgaras: Yes. In fact, both slide 6 and 7 touch on the treaties.

The Chair: I am following him, Senator Day.

Senator Day: If you are, that is all that matters.

Mr. Georgaras: Let's move to slide 7, which has four pictures of the globe on it.

Senator Day: That is fine; I am just one page out of sync with you.

The Chair: Go ahead.

Mr. Georgaras: I am on the slide that has four pictures of globes on it. These represent countries that have joined these international treaties. I will give you an example.

On the top left corner, there is a picture of countries that have joined the Madrid Protocol that is related to trademarks. You will see that 98 countries have already joined Madrid. We are planning to join as well. The impact will be direct and very significant for businesses once we do join. I will give you an example.

If a company wishes to seek a trademark in the U.S., China and France, they would have to apply three different times, with three different forms, three different currencies and different

Je passerai maintenant à la diapositive 4. Pour vous donner une idée de notre clientèle, nous recevons environ 100 000 demandes de PI par année, réparties entre les brevets, les marques de commerce, les dessins industriels et les droits d'auteur.

La diapositive 5 vous montre d'où viennent nos clients. Ce qui est intéressant, c'est que la plupart des demandes présentées à l'OPIC proviennent de l'étranger. Par exemple, 88 p. 100 des demandes de brevets proviennent de l'étranger. De même, la plupart des Canadiens présentent des demandes à l'étranger.

Les activités ont donc une envergure mondiale. La R-D et l'innovation sont internationales, tout comme la propriété intellectuelle. Notre stratégie d'affaires consiste à rattraper les entreprises. Pour ce faire, nous planifions d'adhérer à cinq traités internationaux sur la propriété intellectuelle qui nous aideront à rattraper les entreprises, là où elles sont actives.

La diapositive 6 apporte quelques précisions sur les traités. Cinq sont administrés par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, un organe des Nations Unies qui s'occupe de la PI. Nous avons l'intention d'adhérer aux cinq traités suivants : le Traité de Singapour, le Protocole de Madrid et l'Arrangement de Nice relatif aux marques de commerce, le Traité sur le droit des brevets et l'Arrangement de La Haye relatif aux dessins industriels.

Le sénateur Day : Je pense que les numéros ne concordent pas. Vous avez dit la diapositive 6, mais il s'agit de la diapositive 7 dans la présentation qui nous a été donnée. Je veux m'assurer qu'il n'y a pas de confusion. Vous parlez maintenant des traités, qui sont indiqués sur la diapositive 7.

M. Georgaras : Oui. Les diapositives 6 et 7 portent sur les traités.

Le président : Je le suis, sénateur Day.

Le sénateur Day : Si vous le suivez, c'est tout ce qui compte.

M. Georgaras : Passons à la diapositive 7, qui montre quatre images du globe.

Le sénateur Day : Très bien; je suis simplement décalé d'une page par rapport à vous.

Le président : Poursuivez.

M. Georgaras : Je suis à la diapositive qui montre quatre images du globe. Ces images représentent les pays qui ont adhéré aux traités internationaux. Je vous donnerai un exemple.

En haut à gauche, il y a une image des pays qui ont adhéré au Protocole de Madrid relatif aux marques de commerce. Vous voyez que 98 pays ont déjà adhéré à ce protocole. Nous avons l'intention de le faire nous aussi. L'incidence sur les entreprises sera directe et très importante lorsque nous aurons adhéré au protocole. Je vous donnerai un exemple.

Une entreprise qui souhaite obtenir une marque de commerce aux États-Unis, en Chine et en France devrait présenter trois demandes différentes, sur trois formulaires, en trois monnaies et

languages. That is the present system. Once we join the Madrid Protocol they would just need to file once, one form. It will be a direct reduction of paper burden.

So that is Canadians filing outside of Canada. The inverse is also true. For companies in countries that are part of the Madrid Protocol, they can file in multiple countries, and if they want to file in Canada, it would need to be a completely separate process. Once we join the Madrid Protocol, we would be part of a list where they would tick off that they want to go into Canada as well. It will actually facilitate companies wishing to come here.

That is on the trademark side. It is similar on the industrial design side. That is why we are here today. For us to join these treaties, we have to change our laws and regulations, synchronize and harmonize to these treaties. An important part of that is making some fee adjustments so that we can be consistent with other jurisdictions. These are the fee proposals we are bringing forward today.

I will move to slide 8, which gives us a snapshot of where we are in the process. We have done a lot of work to get to today.

In terms of work we have completed, in 2014 we tabled in Parliament explanatory memoranda on the various treaties. We have changed our laws two times, in 2014 through Bill C-31 and Bill C-43, to allow us to accede to these treaties. We also made important changes in 2015 under Bill C-59 that introduced important safeguards on the patent side. My colleague can elaborate on that momentarily.

We then launched into significant consultations to get expert views on how to best join these treaties. In fact, one of the treaties, the Nice Agreement, which is a classification treaty, we have already put into action. That was in 2015.

At the same time, we have done a number of regulatory drafting packages. A lot of work has been done there.

In terms of harmonizing our regulations, we came across come fees that needed to be changed, which triggered the User Fees Act. That launched a process, as the chair described, where we consulted with Canadians and we concluded our consultations in July of last year. We received quite a bit of feedback and would be happy to share that during the subsequent question period.

We tabled the fee changes in Parliament in November of last year. As the chair mentioned, this is during the 20-day period where the fees can be reviewed by committee. That's where we are today. It is an important juncture for us because once we receive your recommendations and advice, we will then be able

en trois langues. C'est le système actuel. Lorsque nous aurons adhéré au Protocole de Madrid, il suffira d'une seule demande. Il y aura une réduction directe de la paperasserie.

Mon exemple s'applique aux entreprises canadiennes qui déposent des demandes à l'étranger, mais l'inverse est vrai également. Les entreprises établies dans les pays qui ont adhéré au Protocole de Madrid peuvent déposer des demandes dans plusieurs pays, et si elles veulent déposer une demande au Canada, elles devraient actuellement s'engager dans un processus tout à fait distinct. Lorsque nous aurons adhéré au Protocole de Madrid, nous figurerons sur une liste et il suffira de cocher pour que la demande s'applique aussi au Canada. Cela facilitera la tâche des entreprises qui souhaitent venir chez nous.

Voilà pour les marques de commerce. C'est un peu pareil pour les dessins industriels. C'est ce qui explique notre présence ici aujourd'hui. Pour pouvoir adhérer à ces traités, nous devons modifier nos lois et nos règlements, nous synchroniser avec les traités. Un élément important de ce processus consiste à modifier quelques frais afin d'être cohérents avec les autres pays. Ce sont les propositions de modification des frais que nous présentons aujourd'hui.

La diapositive 8 illustre où nous en sommes dans le processus. Nous avons beaucoup travaillé pour en arriver là où nous en sommes aujourd'hui.

Ainsi, en 2014, nous avons déposé au Parlement des mémoires explicatifs sur les divers traités. Nous avons modifié nos lois deux fois, en 2014, par les projets de loi C-31 et C-43, afin de pouvoir adhérer à ces traités. Nous avons aussi apporté des changements importants en 2015, par le projet de loi C-59, qui a établi d'importantes mesures de protection pour les brevets. Mes collègues y reviendront dans un instant.

Puis, nous avons lancé d'importantes consultations afin d'obtenir les points de vue des experts sur la meilleure façon d'adhérer à ces traités. D'ailleurs, nous avons déjà mis en œuvre en 2015 l'un de ces traités, l'Arrangement de Nice, qui porte sur la classification.

En même temps, nous avons élaboré des règlements. Il y a eu beaucoup de travail dans ce domaine.

En ce qui concerne l'harmonisation de nos règlements, nous avons constaté que certains frais devaient être modifiés, ce qui a mené à la Loi sur les frais d'utilisation. Comme le président l'a indiqué, cela a déclenché des consultations auprès des Canadiens, qui se sont terminées en juillet l'an dernier. Nous avons reçu beaucoup de rétroaction et nous en discuterons avec plaisir avec vous durant la période de questions.

Nous avons déposé les modifications des frais au Parlement en novembre dernier. Comme le président l'a indiqué, il y a une période de 20 jours pendant laquelle le comité peut étudier les frais. Nous en sommes là aujourd'hui. C'est une étape importante pour nous parce que lorsque nous aurons reçu vos

to proceed to build any fee changes into our regulatory packages. The regulatory packages will go through the regular gazetting process, and that will allow us to eventually join the treaties. Our target date is to join all five treaties by early 2019.

Before I turn the floor over to my colleagues to give us more detail on the specific fee changes, I want to give you a bit of background on how we developed them. As I mentioned, CIPO operates under a revolving fund authority. We do follow Treasury Board of Canada Secretariat policies on special revenue-spending authorities, and those have clear rules that our user fees need to be directly related to our costs.

With that, we have developed a robust methodology over the last decade or so. It's called activity-based costing, where we identify all of our costs in the organization and assign them directly to the IP rights that we grant. With this, we have a very clear sense of what it costs us to deliver the rights. From that, our fees are determined.

What is important in terms of the fee changes that we have made here and have before you is that they were designed to be financially neutral, or revenue neutral. We assessed what it would cost to deliver these IP rights under the proposed regime, and that became the upper limit of what we would charge. We then went through a number of scenarios. From that, we selected the fees that would bring us to a revenue-neutral position.

Also, considerations were brought to mind in terms of our fees. We needed to ensure that we would maintain our service standards in terms of the quality of work we do. That is very important. Customers need to know they are entering the marketplace with quality IP rights. It is also about maintaining our service standards around timeliness so that we can meet our clients' needs.

Other important considerations are that we had to adhere to the treaties themselves and the structures. We also based our fees and approaches based on how other countries have structured their services and fees. As I mentioned, most of our business comes from abroad, and we do want to ensure consistency with other jurisdictions.

Those are the guiding principles we followed to develop the fee proposals before you today.

At this point I would like to turn to my colleagues, who will give you more information on what the fee adjustments are and what the impact will be.

Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch, Innovation, Science and Economic Development Canada: For trademarks, there are two key proposed changes. First, the registration regime is currently a two-step process that consists of filing and registration, each with their own fee. To reduce administrative burdens, to help innovators and businesses obtain registration faster and to ensure greater market certainty, CIPO

recommandations et vos conseils, nous pourrons intégrer les modifications des frais dans nos mesures réglementaires. Ces documents seront publiés dans la *Gazette*, et cela nous permettra d'adhérer finalement aux traités. Nous visons une adhésion aux cinq traités d'ici le début de 2019.

Avant de céder la parole à mes collègues, qui vous donneront des précisions sur les modifications des frais envisagées, j'aimerais vous décrire brièvement comment nous les avons élaborées. J'ai déjà mentionné que l'OPIC a une autorisation relative à un fonds renouvelable. Nous suivons les politiques du Secrétariat du Conseil du Trésor sur les autorisations spéciales de dépenser les recettes. Ces politiques prévoient clairement que nos frais d'utilisation doivent être reliés directement à nos coûts.

Nous avons donc élaboré une solide méthodologie depuis une dizaine d'années. Il s'agit de la comptabilité par activité, par laquelle nous identifions tous nos coûts dans l'organisation et les attribuons directement aux droits de protection de PI que nous accordons. Nous avons ainsi une très bonne idée de que nous coûte l'attribution des droits. C'est à partir de cela que nos frais sont déterminés.

Il importe de souligner que les modifications des frais que nous proposons et que vous avez devant vous sont conçues de manière à n'avoir aucune incidence financière, aucune incidence sur les revenus. Nous avons évalué le coût de l'attribution de ces droits de PI dans le régime proposé, qui est devenu le plafond des frais que nous pourrions exiger. Puis, nous avons établi divers scénarios et choisi les frais qui permettent la neutralité financière.

Nous avons aussi tenu compte d'autres facteurs. Nous devions nous assurer de maintenir nos normes de service en matière de qualité. C'est très important. Les clients doivent être convaincus qu'ils entrent sur le marché avec des droits de PI de qualité. Il faut aussi maintenir nos normes de service en matière de délais afin de répondre aux besoins de nos clients.

D'autres facteurs importants sont la nécessité d'adhérer aux traités proprement dits et les structures. Nos frais et nos approches s'inspirent de la manière dont d'autres pays ont structuré leurs services et leurs frais. Comme je l'ai indiqué, la plupart de nos clients proviennent de l'étranger et nous voulons être en harmonie avec ce qui se fait ailleurs.

Voilà les principes qui nous ont guidés dans l'élaboration des frais proposés aujourd'hui.

J'aimerais maintenant céder la parole à mes collègues, qui vous donneront des précisions sur les modifications des frais et leur incidence.

Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Pour les marques de commerce, deux grands changements sont proposés. Premièrement, le régime d'enregistrement est actuellement un processus en deux étapes, soit la demande et l'enregistrement, assortis de frais distincts. Afin de réduire le fardeau administratif, d'aider les innovateurs et

proposes to merge the application fee and the registration fee so that innovators and businesses will only have to pay one application fee.

Second, in order to comply with the Singapore Treaty, Canada must use Nice classification, which is an international system used to group and class goods and services. For example, different classes include those for machines, clothing, furniture, real estate or financial services. To encourage applicants to only focus on goods and services that they truly use and to avoid cluttering the trademark register, CIPO proposes to introduce a fee per Nice class.

I will turn to the slide entitled "Effect on Trademark Applicants." Let's take a look at the proposed fee structure.

The proposed fees will have innovators and businesses pay the base application fee of $330. This fee includes the first class of goods and services that they wish. Any additional class will cost $100. These changes are in line with our international best practices and are expected to decrease Canadian filing fees for an important portion of trademark applicants.

We have done our analysis and it shows that 67 per cent of innovators and businesses file an application for one or two classes. As a direct result of these proposed changes, the applicant will pay either $20 less or $120 than they currently do to register a trademark in Canada.

With respect to renewing a trademark, the fee will increase, and it will also be based on the number of classes. The purpose of this increase is to ensure that trademark owners only renew valuable trademarks that are actually in use in the Canadian marketplace.

The international comparison that we did reveals that the proposed new fees are not out of line with other countries, and any substantial differences that we may see are to the advantage of innovators and businesses. To ensure that the comparison that we did was relevant, the proposed fees were compared with those of countries that use the similar system that we do here in Canada. For example, some countries do not perform examination with respect to trademark application as we do in Canada.

In closing, the majority of innovators and business that use the Canadian trademark system will see a decrease in their user filing fees when they wish to obtain this type of protection here in Canada.

les entreprises à obtenir un enregistrement plus rapidement et de renforcer la certitude sur le marché, l'OPIC propose de fusionner les frais de demande et les frais d'enregistrement afin que les innovateurs et les entreprises ne paient plus que des frais de demande.

Deuxièmement, afin de se conformer au Traité de Singapour, le Canada doit utiliser la classification de Nice, soit un système international qui sert à regrouper et classifier les produits et services. Les classes comprennent par exemple celles sur les machines, les vêtements, les meubles, les services immobiliers ou financiers. Afin d'encourager les demandeurs à enregistrer des marques pour des produits et services qu'ils utilisent vraiment et d'éviter d'encombrer le registre des marques de commerce, l'OPIC propose de créer des frais par classe de Nice.

Passons à la diapositive intitulée « Incidence sur les demandeurs de marques de commerce » et examinons la structure tarifaire proposée.

En vertu des frais proposés, les innovateurs et les entreprises paieront les frais de demande de base de 330 $. Ces frais s'appliquent à la première classe de produits et services souhaitée. Toute classe supplémentaire coûtera 100 $. Ces changements sont conformes aux pratiques internationales exemplaires et devraient réduire les frais de demande canadiens pour un grand nombre de demandeurs de marques de commerce.

Nous avons effectué une analyse, qui a révélé que 67 p. 100 des innovateurs et des entreprises présentent une demande pour une ou deux classes. En conséquence directe des changements proposés, les demandeurs paieront donc 20 $ ou 120 $ de moins qu'actuellement pour enregistrer une marque de commerce au Canada.

En ce qui concerne le renouvellement d'une marque de commerce, les frais augmenteront et se fonderont eux aussi sur le nombre de classes. Cette hausse a pour but de s'assurer que les titulaires de marques de commerce ne renouvellent que les marques de commerce utiles et réellement employées sur le marché canadien.

La comparaison internationale que nous avons faite a révélé que les nouveaux frais proposés ne sont pas disproportionnés par rapport à ceux d'autres pays et que les éventuelles différences sont à l'avantage des innovateurs et des entreprises. Afin d'assurer la pertinence de notre comparaison, nous avons comparé les frais proposés à ceux des pays qui utilisent un système semblable au système canadien. Ainsi, quelques pays n'effectuent pas d'examen des demandes de marque de commerce comme nous le faisons au Canada.

En terminant, la plupart des innovateurs et des entreprises qui utilisent le système canadien de marques de commerce constateront une baisse de leurs frais de demande lorsqu'ils souhaitent obtenir ce genre de protection ici au Canada.

Agnes L. Lajoie, Director General and Assistant Commissioner of Patents, Patent Branch, Canadian Intellectual Property Office, Innovation, Science and Economic Development Canada: I will talk a bit more about the changes to the patent fee structure. It is important to start by mentioning that the Patent Law Treaty — and I will use the acronym PLT — does not introduce a new international filing system like the Madrid Protocol. Instead, it aligns the administrative procedures of patent offices and helps reduce the administrative burden borne by an applicant.

There are three key changes. The first one is related to the introduction of a late fee at various points in the life of a patent. This is there to create an incentive for applicants to address missed deadlines quickly in order to balance a safety net for applicants with the need for market certainty. Under the PLT, we are adding a six-month grace period, and we want to encourage positive behaviour by encouraging people to act as soon as possible.

These late fees will only affect applicants who missed the deadline to pay their maintenance or application fees, or request examination of their application.

There will also be changes to the scope of two existing fee-based services for correcting errors in a patent and for making amendments to an application prior to it being issued. We propose to maintain the existing fee level for these services. It is only the scope of the service that is changing.

In the first case, applicants will be able to fix obvious errors where currently only clerical errors can be corrected. Applicants will benefit from a less restrictive process for making amendments after the allowance of the application. These changes actually stem not from the PLT but from the additional amendments that my colleague mentioned that were made in 2015 to modernize the IP administration under Bill C-59.

I want to talk a bit more about the effect on the patent applicants and others, because these changes do not affect a lot; only a small volume of our clients are affected by these changes, because the vast majority of applicants will not have to pay those fees. It is only when there are missed deadlines or mistakes that those application fees occur.

A couple examples to compare with the system: Applications can be abandoned if a fee is not paid, and for 12 months they can reinstate the application for a fee of $200. We have a six-month grace period; for six months, the applicant can correct the mistake of not paying a fee, and the late fee is $150. In fact the late fee for the first six months is lower than the actual fee to reinstate the application. It is only when an applicant of a patent does not take the benefit of this six-month window of time, after that, it may cost more. But, again, this is built in to provide an incentive for the applicant to pay on time and ensure market certainty.

Agnes L. Lajoie, directrice générale et sous-commissaire aux brevets, Direction des brevets, Office de la propriété intellectuelle du Canada, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Je vous décrirai les changements apportés à la structure tarifaire des brevets. Il importe d'abord de mentionner que le Traité sur le droit des brevets — et j'utiliserai le sigle TDB — ne crée pas un nouveau système international de demande comme le fait le Protocole de Madrid. Il aligne plutôt les procédures administratives des offices des brevets et aide à alléger le fardeau administratif pour les demandeurs.

Il y a trois principaux changements. Le premier est l'adoption de frais de retard à divers points de la durée de vie d'un brevet, ce qui incitera les demandeurs à corriger rapidement le non-respect des délais et favorisera un équilibre entre la protection des demandeurs et le besoin de certitude sur le marché. En vertu du TDB, nous ajoutons un délai de grâce de six mois, et nous voulons encourager un comportement positif en incitant les gens à agir le plus rapidement possible.

Ces frais de retard ne s'appliqueront qu'aux demandeurs qui paient tardivement leur taxe périodique ou leur taxe de dépôt, ou qui présentent une requête d'examen de leur demande.

Il y aura également une modification de l'étendue de deux services payants existants pour corriger des erreurs dans un brevet et pour modifier une demande jugée acceptable. Nous proposons de maintenir les frais actuels pour ces services. C'est seulement l'étendue des services qui change.

Dans le premier cas, les demandeurs pourront corriger des erreurs flagrantes, alors que seules les erreurs d'écriture peuvent être corrigées actuellement. Le processus sera moins restrictif pour que les demandeurs puissent apporter des modifications à une demande de brevet avant sa délivrance. Ces modifications ne découlent pas du TDB, mais des modifications supplémentaires évoquées par mon collègue, qui ont été apportées par le projet de loi C-59 en 2015 pour moderniser la PI.

J'aimerais parler brièvement de l'incidence sur les demandeurs de brevets et d'autres clients. Ces changements n'ont pas beaucoup de conséquences, parce que très peu de nos clients sont visés. La plupart de nos clients ne paient pas ces frais. Les frais ne s'appliquent que lorsque les clients font une erreur ou ratent une échéance.

Voici quelques exemples pour comparer le système : les demandes peuvent être abandonnées si les demandeurs ne paient pas les frais, et ils ont 12 mois pour rétablir leur demande, moyennant des frais de 200 $. Il y a un délai de grâce de six mois. Pendant six mois, le demandeur peut corriger son erreur lorsqu'il n'a pas réglé certains frais, et les frais de retard sont de 150 $. En réalité, les frais de retard pendant les six premiers mois sont moins élevés que les frais de rétablissement de la demande. Ce n'est que lorsque le demandeur ne profite pas du délai de grâce de six mois que les frais peuvent être plus élevés. Une fois de plus, nous visons à inciter les demandeurs à régler les frais dans les délais et à appuyer la certitude sur le marché.

We expect that the late fees will affect less than 1 per cent of our clients. Again, it is based on their behaviour.

For the other changes, the "correction of error" fee already exists, and it's only more opportunities to correct errors. There again, it's a very low volume transaction; less than 1 per cent of our potential patentees can be affected by that.

Again, it is similar for the amendment after allowance. It's when an application is considered patentable and the examiner allows it. Before it's granted, there's a window of time where it's possible to amend an application. Right now, there's a two-period process that is a bit confusing, so we are streamlining that and just maintaining a more efficient path with the existing fee of $400. Very, very low volume again, less than 2 per cent of applications that are allowed, but it's to provide more flexibility and more certainty with our process.

Mr. Georgaras: Thank you, Agnes.

In summary, the fee proposals before you today will allow us to join five international intellectual property treaties that will be a game-changer for Canadian companies and innovators. They will also allow us to introduce safeguards so that people don't inadvertently lose their rights along the way.

As I mentioned, the fees were designed to be revenue neutral, and they are based on a very sound activity-based costing model and activity-based management model. Ultimately, this is to help innovators to compete globally and to also support foreign companies wishing to come to Canada.

So the two fee proposals are now with you for review and recommendation. With your review and thoughts, we would then proceed to move forward with the regulatory process.

We would be happy to take any questions.

The Chair: Thank you.

Senator Marshall: I want to talk about your statement that it's going to be revenue neutral. Can you tell us, first of all, when will the fees kick in? When will they become effective? What are you proposing?

Mr. Georgaras: The fees will become effective after we join the treaties, so we are targeting early 2019.

Senator Marshall: Are you expecting the revenues to be in the vicinity of $150 million, pretty consistent with what they have been in previous years?

Mr. Georgaras: That is correct. That amount has been stable over a number of years. There have been some fluctuations because of either changing market conditions or things like that, but that is generally the amount that we're working with.

Nous prévoyons que les frais de retard toucheront moins de 1 p. 100 de nos clients, en nous fondant sur leur comportement.

En ce qui concerne les autres changements, les frais pour la correction des erreurs existent déjà. Il y a simplement plus de possibilités de corriger des erreurs. Là aussi, le volume est très faible; moins de 1 p. 100 de nos éventuels brevetés pourraient être touchés.

C'est la même chose pour une modification apportée après que la demande est jugée acceptable, soit lorsqu'un examinateur de brevet juge qu'une demande est prête à devenir un brevet. Jusqu'à l'acceptation, il est possible de modifier une demande. À l'heure actuelle, ce processus en deux étapes crée une certaine confusion. Nous le simplifions donc et le rendons plus efficient en maintenant les frais actuels de 400 $. Là aussi, les volumes sont très très faibles, soit moins de 2 p. 100 des demandes acceptées, mais la mesure vise à accroître la souplesse et la certitude de notre processus.

M. Georgaras : Merci, Agnes.

En résumé, les propositions tarifaires devant vous nous permettront d'adhérer à cinq traités internationaux sur la propriété intellectuelle qui changeront la donne pour les entreprises et les innovateurs canadiens. Elles nous permettront également d'établir des mesures de protection afin que les détenteurs des droits ne les perdent pas en cours de route.

Comme je l'ai indiqué, les frais ont été conçus de manière à n'avoir aucune incidence sur les revenus et ils se fondent sur de très solides modèles de comptabilité des coûts et de gestion par activités. Finalement, ils visent à aider les innovateurs à soutenir la concurrence internationale et à aider les entreprises étrangères qui souhaitent venir au Canada.

Les deux propositions de frais sont donc devant vous pour que vous les examiniez et les recommandiez. Lorsque nous aurons les résultats de votre étude et vos points de vue, nous irons de l'avant dans le processus réglementaire.

Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Le président : Merci.

La sénatrice Marshall : J'aimerais revenir sur votre affirmation que les mesures n'auront pas d'incidence sur les revenus. Pouvez-vous nous dire quand les frais entreront en vigueur? Quand prendront-ils effet? Qu'est-ce que vous proposez?

M. Georgaras : Les frais entreront en vigueur après que nous aurons adhéré aux traités. Nous visons donc le début de 2019.

La sénatrice Marshall : Prévoyez-vous des revenus aux alentours de 150 millions de dollars, à peu près aux mêmes niveaux que les années précédentes?

M. Georgaras : Oui. Ce montant est stable depuis quelques années. Il y a eu des fluctuations à cause de l'évolution du marché, par exemple, mais c'est généralement le montant que nous avons en tête.

Senator Marshall: So the revenues are going to be neutral. Where do you expect your expenditures to go?

Mr. Georgaras: In the end, it will net out in terms of being neutral.

We have done quite a bit of forecasting to understand the uptake and use of the international systems. We have based that on looking at a number of other countries who have recently joined the treaties, and that's helped us to develop a forecasting model for that.

Just to step back, we do operate under a revolving fund authority. We were established that way so that our operations can grow or shrink depending on the market demands.

Senator Marshall: I'm questioning your numbers because they don't make sense. The information in our briefing notes indicates that in 2018-19 and 2020-21, you're expecting to generate a surplus of 0.7 million, which is $700,000. But when I look at the numbers for 2014-15, you actually had a surplus of $9.6 million, which is quite a bit different from what you're projecting into the future.

Also, if you look at the numbers for 2015-16, you had a deficit of about $6 million. It just seems like the numbers don't jibe.

Mr. Georgaras: I will say that, as to the revolving fund, an important part of it when we were established as part of the Treasury Board's submission, allowed us to run a surplus for the purposes of capital expenditures, specifically on information technology. So for the last few years, we have not made the kinds of investments that we need to have a modern IT system. In fact, part of joining the treaties necessitates us making those investments. So the surpluses that we have carried forward have been specific to building that capital base so that we can make that investment.

Senator Marshall: Do you think that you are going to maintain that surplus to make your capital investment? You're saying it's going to be revenue neutral. Your expenses are definitely going to go up because I would say that a lot of your expenses are in the area of salaries. Do you think that the numbers you are giving us are realistic?

Mr. Georgaras: We do have estimates for the IT investments.

I'm not sure if you want to jump in on the trademark side.

Mr. Pierre: Yes, thank you.

Indeed, as Konstantinos indicated, when we were doing the forecasting, we factored in the investments that are necessary for information technology that will facilitate the joining of a treaty.

The majority of the investments are required for the trademark system to be updated. Once that investment is actualized, the surplus that you mentioned will actually level off. So this is a key investment that is necessary for, specifically, the trademark

La sénatrice Marshall : Donc, les revenus ne changeront pas. Dans quelle direction iront vos dépenses?

M. Georgaras : Au bout du compte, tout sera équilibré.

Nous avons fait des prévisions pour comprendre la participation et l'utilisation des systèmes internationaux. Nous avons examiné ce qui se passe dans quelques pays qui ont adhéré aux traités récemment, ce qui nous a aidés à élaborer un modèle de prévision.

Pour revenir un peu en arrière, je rappelle que nous avons une autorisation relative à un fonds renouvelable. Nous avons été créés de cette façon, afin que nos activités puissent s'accroître ou diminuer en fonction de la demande du marché.

La sénatrice Marshall : Je pose des questions sur vos chiffres parce qu'ils n'ont pas de sens. D'après nos notes d'information, en 2018-2019 et en 2020-2021, vous prévoyez un excédent de 0,7 million de dollars, soit 700 000 $. Mais en 2014-2015, vous avez eu un excédent de 9,6 millions de dollars, ce qui est bien loin du montant que vous prévoyez pour l'avenir.

Aussi, en 2015-2016, vous avez eu un déficit d'environ 6 millions de dollars. Il me semble que les chiffres ne concordent pas.

M. Georgaras : Un élément important du fonds renouvelable établi lorsque nous avons été créés dans le cadre du mémoire au Conseil du Trésor est qu'il nous a permis de réaliser des excédents aux fins des dépenses en immobilisations, et plus particulièrement les technologies de l'information. Ces dernières années, nous n'avons pas effectué les investissements nécessaires pour avoir un système de TI moderne. L'adhésion aux traités nous oblige à effectuer ces investissements. Par conséquent, les excédents reportés visaient à créer des réserves afin de pouvoir effectuer ces investissements.

La sénatrice Marshall : Pensez-vous que vous maintiendrez cet excédent pour pouvoir investir dans les immobilisations? Vous affirmez qu'il n'y aura pas d'incidence sur les revenus. Vos dépenses vont certainement augmenter parce que, selon moi, les salaires représentent un gros poste de dépenses chez vous. Pensez-vous que les chiffres que vous nous donnez sont réalistes?

M. Georgaras : Nous avons des estimations pour les investissements en TI.

Je ne suis pas certain de pouvoir répondre en ce qui concerne les marques de commerce.

M. Pierre : Oui, merci.

Comme l'a indiqué Konstantinos, dans nos prévisions, nous avons tenu compte des investissements nécessaires pour nous doter des technologies de l'information qui faciliteront l'adhésion à un traité.

La plupart des investissements visent à mettre à jour le système des marques de commerce. Lorsque ces investissements auront été effectués, l'excédent dont vous avez parlé se stabilisera. Il s'agit d'investissements clés nécessaires pour que la Direction des

branch to move forward, given that we need to not necessarily harmonize but ensure that our systems are able to communicate with the World Intellectual Property Organization, as well as entities that are communicating and interacting with the trademark branch and CIPO. When that investment is done, we should see a levelling off or tapering off of the surplus.

Senator Marshall: I won't belabour the point, Mr. Chair. It just seems that the numbers are unrealistic.

Senator Ringuette: I will try to be succinct in following your slide presentation. With regard to trademark and patents and industrial designs, you have a treaty, and you're moving forward to having the same standards or benchmarks. You have provided to us only two examples of where you are proposing to change the fees, and that is for trademarks and patents. That leaves, in your sphere of operation, industrial design and copyright. There's no treaty with regard to copyright, so am I right in assuming that there are no fee changes?

My second question is this: What are the fee changes for industrial design that are not in what you are giving us today as information?

Chair, if I may, I might as well put another question.

The Chair: Go right ahead.

Senator Ringuette: Very importantly, as to the five world treaties, are the countries of the EU members of these treaties? It is very important with regard to the Canada-EU trade agreement and also the volume that may be addressed to your office in the future and the fees that you may or may not be collecting.

Mr. Pierre: Thank you, senator. I'll take the first question and maybe my colleague will take the second.

Indeed, there are no proposed fee changes with respect to copyright out of this exercise.

Regarding industrial design, although we are planning to join The Hague Agreement — the time frame was stated by my colleague — there are no proposed fee changes either. After a sound analysis, the organization decided that the differences were so minute that it did not make sense to pursue that avenue. Therefore, the fees will remain as they are currently set in the act.

Mr. Georgaras: With regard to your question about members from European countries, yes, many European countries are members of these treaties. There is also a European IP office that looks at trademarks, as well as a European Patent Office. They have their own overarching coordination across Europe.

The individual countries are part of these treaties at two levels, as well as the coordinating bodies — the European Patent Office and European IP office.

marques de commerce puisse aller de l'avant, étant donné que nous ne devons pas nécessairement harmoniser les systèmes, mais plutôt nous assurer que nos systèmes peuvent communiquer avec l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, ainsi que les entités qui communiquent et interagissent avec la Direction des marques de commerce et l'OPIC. Lorsque cet investissement aura été effectué, l'excédent devrait se stabiliser ou diminuer.

La sénatrice Marshall : Je n'irai pas plus loin, monsieur le président. Il me semble simplement que les chiffres ne sont pas réalistes.

La sénatrice Ringuette : J'essaierai d'être brève et de suivre votre exposé. En ce qui concerne les marques de commerce, les brevets et les dessins industriels, il y a un traité, et vous progressez de manière à avoir les mêmes normes ou les mêmes repères. Vous ne nous avez donné que deux exemples de la manière dont vous proposez modifier les frais, pour les marques de commerce et pour les brevets. Il reste donc les dessins industriels et les droits d'auteur. Il n'y a pas de traité sur le droit d'auteur, alors puis-je supposer que les frais ne changent pas dans ce secteur?

Ma deuxième question est la suivante : quels changements tarifaires pour les dessins industriels ne figurent pas dans les renseignements que vous nous donnez aujourd'hui?

Si vous le permettez, monsieur le président, j'aimerais ajouter une autre question, tant qu'à faire.

Le président : Allez-y.

La sénatrice Ringuette : Les membres de l'UE adhèrent-ils à ces cinq traités internationaux? C'est très important dans le contexte de l'accord de libre-échange entre le Canada et l'UE, du volume que pourrait traiter l'Office et des frais que vous pourriez percevoir.

M. Pierre : Merci, sénatrice. Je répondrai à la première question et mon collègue pourrait répondre à la seconde.

Il n'y a effectivement aucun changement tarifaire proposé pour les droits d'auteur.

En ce qui concerne les dessins industriels, même si nous prévoyons adhérer à l'Arrangement de La Haye — mon collègue a indiqué le calendrier — il n'y a pas non plus de changement tarifaire proposé. Après une solide analyse, l'organisation a décidé que les différences étaient tellement petites qu'elles ne valaient pas la peine. Par conséquent, les frais resteront ceux qui sont fixés actuellement dans la loi.

M. Georgaras : À propos des membres de l'Union européenne, oui, de nombreux pays européens adhèrent à ces traités. Il y a aussi un office européen pour la PI qui s'occupe des marques de commerce, ainsi qu'un Office européen des brevets. Ils ont leur propre coordination dans toute l'Europe.

Les pays adhèrent aux traités à deux niveaux, tout comme les organismes de coordination — l'Office européen des brevets et l'Office de l'Union européenne pour la PI.

Senator Ringuette: As a follow-up question to this EU situation, because I think it's very important in the next decade for us to get it right, will you be coordinating registration and application with the European body for our Canadian companies, and vice versa?

Mr. Georgaras: Yes. We do have very good deep relations with the EU IP office on trademarks, as well as the European Patent Office. More recently on the European Patent Office we signed a mutual recognition agreement, so the cooperation is very deep. With regard to these treaties themselves, of course as members they can access them and we would support Canadian companies accessing the European market.

Senator Ringuette: I guess the ultimate question is will a Canadian company wanting to register a trademark in the EU have to make one application to the EU central body or will they have to have a slate of the 48 European countries, 48 applications with all the fees? If that's the case, it's a great disservice, so it should be negotiated.

Mr. Pierre: When we look at the purpose of Canada joining the treaties, it's to take advantage of the WIPO international filing system, where businesses and innovators wishing to obtain IP protection — in my case a trademark or industrial design, as you referred to it — by accessing Hague or the Madrid system, they would file in one location, using one currency and identify multiple countries. Once we become a member of the treaty, they would be able to access Canada without having to file a separate application with us or, vice versa, a Canadian company wanting to go into a different market having to file multiple applications in different locales.

This is the purpose of us joining those international treaties with respect to filing for protection on trademarks and industrial design.

Ms. Lajoie: I would like to speak about the experience we have had on the patent side of having an international filing system. In 1990, we ratified the Patent Cooperation Treaty. Of course, it was very new for us to process international applications, and it was the same for Canadian applicants. In those days, only a few hundred clients were using this service. Now, after more than 25 years, I can say that more than half of the Canadian patent applicants file through the international route, which has the effect of having one application filed in Canada but it has an effect on all the member countries.

Of all the applications that we process in the patent office, more than 75 per cent come through the PCT route, which is an applicant from the States or from Spain that has used the international route.

La sénatrice Ringuette : En guise de question complémentaire sur la situation dans l'UE, parce que cela me semble très important si nous voulons bien faire les choses au cours de la prochaine décennie, coordonnerez-vous l'enregistrement et les demandes avec les organes européens, au nom des entreprises canadiennes, et vice versa?

M. Georgaras : Oui. Nous avons de très solides relations avec l'office européen pour la PI qui s'occupe des marques de commerce, ainsi qu'avec l'Office européen des brevets. Nous avons signé récemment avec l'Office européen des brevets un accord de reconnaissance mutuelle, ce qui témoigne de la profondeur de la coopération. En ce qui concerne les traités proprement dits, ils peuvent évidemment accéder à notre marché en tant que membres et nous appuierions les entreprises canadiennes qui voudraient accéder au marché européen.

La sénatrice Ringuette : La dernière question, je suppose, est si une entreprise canadienne qui souhaite enregistrer une marque de commerce dans l'UE déposera une seule demande à l'organisme central européen ou si elle devra s'adresser aux 48 pays européens, faire 48 demandes et payer tous les frais connexes? Si tel était le cas, ce serait un bien mauvais service, et il faudrait négocier.

M. Pierre : L'objectif du Canada en adhérant aux traités est de profiter du système international de dépôt de l'OMPI, par lequel les entreprises et les innovateurs qui souhaitent obtenir une protection de la PI — dans mon cas une marque de commerce ou un dessin industriel, comme vous l'avez indiqué — en ayant accès au système de La Haye ou de Madrid, déposeraient leur demande à un seul endroit, dans une seule monnaie, pour plusieurs pays. Lorsque nous aurons adhéré au traité, les entrepreneurs et innovateurs européens pourront accéder au Canada sans devoir déposer une demande distincte chez nous ou, vice versa, une entreprise canadienne qui souhaiterait aller sur différents marchés ne devrait plus déposer de multiples demandes à plusieurs endroits.

C'est pour cela que nous voulons adhérer à ces traités internationaux pour protéger des marques de commerce et des dessins industriels.

Mme Lajoie : J'aimerais parler de notre expérience dans un système international des brevets. En 1990, nous avons ratifié le Traité de coopération en matière de brevets. C'était évidemment une nouveauté pour nous de traiter des demandes internationales et c'était aussi une nouveauté pour les demandeurs canadiens. À l'époque, une centaine de clients seulement faisaient appel à ce service. De nos jours, après plus de 25 ans, plus de la moitié des demandeurs canadiens de brevets empruntent la voie du système international, ce qui fait qu'une demande déposée au Canada a un effet sur tous les pays membres.

Parmi toutes les demandes que nous traitons au bureau des brevets, plus de 75 p. 100 découlent du PCT, par exemple une demande des États-Unis ou de l'Espagne qui a emprunté la voie internationale.

So the treaties are working very well on both sides. For Canadians who want to file abroad, of course it takes some years to ramp up, but we have experience and expertise at CIPO in dealing with international applications under WIPO, the World Intellectual Property Office. This is very similar for my colleagues in trademarks, namely that the benefit will be similar to what we have been through since 1990.

Senator Black: I would like to go on the list for round two because I have some general questions about innovation, patents and intellectual property. While we have the witnesses here, we might as well tag them. Does that work for you?

The Chair: That works for me.

Senator Black: I appreciate the witnesses being here. I would observe — and I think this committee may want to observe — that this strikes me as a completely administrative manner. I'm just not sure why the Senate Banking Committee is sitting around — I'm not saying it's not important, but I'm just not sure that this is the best use of folks' time. I would just observe that this is strictly administrative. If we were to involve ourselves with every administrative decision in fees in the Government of Canada, there wouldn't be much time left in any day.

The Chair: I'll take that personally.

Senator Black: Oh, no. None of this is personal.

The Chair: I know, but we do have some obligation to at least look at it.

Senator Black: I appreciate you're following your statutory duties, and thank you very much for being here. I have a number of quick questions.

Why has Canada been so delayed in joining these treaties?

Mr. Georgaras: That's a very good question. We have been looking at them for a number of years. As my colleague Agnes Lajoie mentioned, we first joined the Patent Cooperation Treaty, and that was seen as the priority at the time. We have been working very hard to get on to the agenda to bring these other treaties forward, and we were fortunate enough in 2014 to have that opportunity. We have been working very hard to join, and now we're full force to implement.

Senator Black: Your testimony would be to this committee that Canada needs to belong to these treaties? We need to be signatories to these treaties, albeit delayed?

Mr. Georgaras: I would add that as more and more other countries join these treaties, we are getting left further and further behind.

Senator Black: Do your constituents care about these minor increases in these fees? Do you have any feedback you can share with us?

Les traités fonctionnent donc très bien dans les deux sens. Pour les Canadiens qui veulent déposer une demande à l'étranger, cela prend évidemment des années, mais nous avons l'expérience et les compétences à l'OPIC pour pouvoir traiter les demandes internationales à l'OMPI, l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle. Ce sera très semblable pour mes collègues des marques de commerce, autrement dit, les avantages seront comparables à ceux que nous avons constatés depuis 1990.

Le sénateur Black : J'aimerais m'inscrire pour le deuxième tour parce que j'ai des questions générales sur l'innovation, les brevets et la propriété intellectuelle. Aussi bien profiter de la présence des témoins pour les poser. Est-ce que cela vous va?

Le président : Cela me va.

Le sénateur Black : J'apprécie la présence des témoins. Je fais observer — et je pense que le comité pourrait le faire lui aussi — que tout cela me paraît être une question administrative. Je ne sais pas trop pourquoi le Comité sénatorial des banques s'y intéresse — je ne dis pas que ce n'est pas important, mais je ne suis pas convaincu que c'est la meilleure utilisation du temps. Je fais simplement observer que c'est une question strictement administrative. Si nous devions nous intéresser à toutes les décisions administratives concernant les frais au gouvernement du Canada, il ne resterait plus beaucoup de temps pour autre chose.

Le président : Je me sens visé.

Le sénateur Black : Oh, non, cela n'a rien de personnel.

Le président : Je sais, mais nous avons l'obligation de jeter tout au moins un coup d'œil.

Le sénateur Black : Je comprends que vous avez des devoirs à remplir et je vous remercie d'être ici. J'ai quelques brèves questions.

Pourquoi le Canada a-t-il autant tardé à adhérer à ces traités?

M. Georgaras : C'est une très bonne question. Nous nous y intéressons depuis plusieurs années. Comme l'a indiqué ma collègue Agnes Lajoie, nous avons d'abord adhéré au Traité de coopération en matière de brevets, qui était jugé prioritaire à l'époque. Nous avons travaillé très fort pour inscrire les autres traités à l'ordre du jour et l'occasion s'est présentée en 2014. Nous avons travaillé très fort pour adhérer aux traités, et nous travaillons très fort actuellement pour les mettre en œuvre.

Le sénateur Black : Votre message à notre comité serait que le Canada doit adhérer à ces traités? Nous devons devenir signataires, même si nous le faisons sur le tard?

M. Georgaras : J'ajouterais que plus le nombre de pays signataires augmente, plus nous accusons du retard.

Le sénateur Black : Vos clients se soucient-ils de ces hausses mineures des frais? Avez-vous eu des réactions que vous pouvez nous communiquer?

Mr. Georgaras: We did consult as part of the User Fees Act requirements. Those consultations were held in June and July of last year. We did use a number of ways to advertise the consultations, such as social media and our website. We sent letters to a number of associations.

At the end of the day, we ended up with nine submissions on the fee changes. The submissions came primarily from the professional community. There are two associations that represent intellectual property agents: the Intellectual Property Institute of Canada as well as FICPI, which is a federation of international IP agents. Those organizations represent many hundreds, if not thousands, of IP agents. We received advice from them. We received submissions from law firms and business associations as well.

The scope of the commentary was very technical and very helpful. We did not get any reaction in terms of the level of fees. In fact, compared to other countries we are comparable, if not cheaper, so there was no reaction about the overall cost.

Senator Black: Thank you very much.

Senator Wallin: My question was the same as Senator Black's, but now I want to pursue it a bit because this was for some countries since 2005 and then this received legislative approval in 2014. Your target date is 2019. What takes so long? Where's the clog in the system? I think we all agree it's a good idea to reduce the paper burden, encourage foreign investment, et cetera. It's just that it's a slow process.

Mr. Georgaras: I would agree. Everything we've heard from our customer base is that this is important; we need to join as quickly as possible.

We're also hearing that we need to get it right. We need to make the appropriate regulatory changes so that our systems are synchronized as much as possible. Part of our implementation process going forward from today and the advice of committee, we will enter into a rigorous regulatory drafting and setting process where we will again engage Canadians thoroughly.

Before we even get into the gazetting process, we will do pre-consultations to ensure we have received everyone's advice so that we can move forward quickly. I know two years from now sounds like a long time, but what we've heard from our customers is that we need to do it right. The time will also allow us to raise awareness of the benefits of using the treaties to allow companies to wrap up and start building this into their IP strategies and globally how they will proceed and manage their portfolios. It does sound like a long time.

M. Georgaras : Nous avons tenu des consultations conformément aux exigences de la Loi sur les frais d'utilisation. Ces consultations ont eu lieu en juin et juillet de l'an dernier. Nous avons utilisé divers moyens pour faire connaître ces consultations, comme les médias sociaux et notre site Internet. Nous avons écrit à quelques associations.

Finalement, nous avons reçu neuf mémoires sur les changements tarifaires. Les mémoires ont surtout été présentés par les associations professionnelles. Deux associations représentent les conseils de la propriété intellectuelle : l'Institut de la propriété intellectuelle du Canada et la FICPI, la Fédération internationale des conseils en propriété intellectuelle. Ces organisations représentent des centaines, voire des milliers de conseils en PI. Nous avons eu leur point de vue. Nous avons reçu des mémoires de cabinets d'avocats et d'autres associations professionnelles.

Les commentaires étaient très techniques et très utiles. Nous n'avons pas eu de réactions au sujet des frais. D'ailleurs, comparativement à d'autres pays, nos frais sont semblables, sinon plus bas, de sorte qu'il n'y a pas eu de réaction sur le coût global.

Le sénateur Black : Merci beaucoup.

La sénatrice Wallin : Ma question est la même que celle du sénateur Black, mais je voudrais aller un peu plus loin, parce qu'il s'agissait de quelques pays seulement depuis 2005, puis il y a eu l'autorisation législative en 2014. Vous visez 2019. Pourquoi est-ce si long? Le système grippe quelque part? Nous convenons tous, je crois, que c'est une bonne idée de réduire la paperasserie, d'encourager l'investissement étranger, et cetera. Mais le processus est bien long.

M. Georgaras : Je suis d'accord. Nos clients confirment que c'est important; nous devons adhérer le plus rapidement possible.

On nous dit à nous aussi qu'il faut bien faire les choses. Nous devons apporter les changements réglementaires pertinents, afin que nos systèmes soient synchronisés le plus possible. Dans le cadre de notre processus de mise en œuvre à partir d'aujourd'hui et en tenant compte des conseils du comité, nous nous engagerons dans une étape rigoureuse de rédaction et de mise en œuvre de règlements à laquelle, une fois de plus, nous ferons participer les Canadiens.

Avant d'arriver à la publication dans la Gazette du Canada, nous tiendrons des consultations, afin de nous assurer d'avoir obtenu les conseils de tout le monde, pour pouvoir avancer rapidement. Je sais que deux ans, cela peut paraître bien long, mais nos clients nous ont dit qu'il faut bien faire les choses. Ce délai nous permettra de bien faire connaître les avantages de l'utilisation des traités afin que les entreprises en tiennent compte dans leurs stratégies de PI et déterminent comment elles géreront leurs portefeuilles de PI. Mais cela paraît bien long en effet.

Senator Wallin: I am wondering if there is something in the process, including having to make a stop here, which you are obliged to do. You said you fought long and hard to get on the agenda and then got there in 2014. Is that government writ large or is it department specific?

Mr. Georgaras: In this regard, certainly changing the laws to allow us to accede was an important step. What we found in the regulatory drafting process is that we are creating an entirely new system in some cases and that needs to be integrated. Essentially, we are designing that.

We've consulted widely with our counterparts internationally to ensure that we're building on best practices and their experience as well. Again, we want to get it right.

Mr. Pierre: If I may, when we look at our key trading partners in other jurisdictions, they have experienced similar timelines from five to over a decade, ten years. We're in that ballpark.

Senator Wallin: I'm glad you're patient people.

The Chair: It's not an uncomplicated matter. It is a very complicated matter.

Senator Enverga: I understand that these IP treaties are very important to us, especially to our industries and our businesses. I also would like to thank you for being here. This is actually very important because it highlights the need for us to have these treaties. It's a big necessity right now.

Right now we are way behind from the way I look at the map here. There's Madrid, The Hague and Nice in patent law treaty and we are not part of it. What happened?

Right now we have a lot of patents and a lot of our trademarks are there. What happens if we join this and there is a conflict? Is there any resolution? Who will resolve the issues when we are in there?

That is a complicated, two-part question.

Mr. Georgaras: Yes.

It is very much an international system. When we do an examination, we consider what is happening in other countries, and that's part of the due diligence that we do when we examine our applications.

Perhaps my colleague Agnes Lajoie can give more detail on how we coordinate internationally on the patent side.

Ms. Lajoie: Actually the systems are international filing systems, so we streamline the filing. But when it's time to grant a right, for example a patent right, the granting of a patent is in each jurisdiction. A patent is granted in Canada by the Canadian patent office and the U.S. PO for a U.S. patent. The granting is individual.

La sénatrice Wallin : Je me demande si ce processus prévoit des étapes obligatoires, comme le témoignage devant notre comité. Vous avez affirmé que vous avez travaillé fort pour que ce soit à l'ordre du jour et que vous y êtes arrivés en 2014. Ce délai est-il long à l'échelle du gouvernement ou propre à votre organisation?

M. Georgaras : Les modifications législatives nous autorisant à adhérer ont certainement été une étape importante. Nous constatons dans la rédaction des règlements que nous sommes en train de créer un système tout à fait nouveau dans certains cas et que ce système doit être intégré. C'est essentiellement ce que nous essayons de faire.

Nous avons consulté nos homologues à l'étranger afin de nous assurer que nous nous appuyons sur les pratiques exemplaires et sur leur expérience. Encore une fois, nous voulons bien faire les choses.

M. Pierre : Avec votre permission, les délais ont été semblables chez nos principaux partenaires commerciaux, soit de cinq à dix ans, voire plus. Nous sommes dans la moyenne.

La sénatrice Wallin : Je vous remercie de votre patience.

Le président : C'est loin d'être simple; c'est même très complexe.

Le sénateur Enverga : Si je comprends bien, ces traités sur la propriété intellectuelle sont très importants pour nous, surtout pour nos entreprises. Je voudrais aussi vous remercier d'être venus nous voir. En fait, c'est très important parce que cela nous permet de comprendre que nous avons besoin de ces traités. C'est absolument nécessaire à l'heure actuelle.

D'après la carte, nous sommes en retard. Je vois Madrid, La Haye et Nice parmi les traités sur la propriété intellectuelle, mais nous n'en faisons pas partie. Pourquoi?

Actuellement, nous avons beaucoup de brevets, et beaucoup de nos marques de commerce sont là. Que se passerait-il si nous nous joignons au mouvement et qu'il se produit un conflit? Est-ce qu'on a prévu un mode de règlement? Qui sera chargé de régler les problèmes éventuels?

C'est une question compliquée, et double.

M. Georgaras : Effectivement.

C'est surtout un système international. Quand on effectue un examen, on tient compte de ce qui se passe dans d'autres pays, et ça fait partie de la diligence raisonnable qu'il faut appliquer à l'examen des demandes.

Peut-être que ma collègue Agnès Lajoie pourrait vous donner plus de détails sur la coordination du côté des brevets.

Mme Lajoie : En fait, ces systèmes sont des systèmes internationaux de dépôt de demandes, donc on simplifie la procédure. Mais, quand il s'agit d'accorder un droit, par exemple un brevet, l'attribution se fait à l'échelle de chaque pays. Au Canada, les brevets sont accordés par le Bureau canadien des brevets, et, aux États-Unis, par le U.S. Patent Office. L'attribution est individuelle.

Of course, within each of our countries there are court systems so we have different jurisprudence. When there is infringement or conflicting situations, they are resolved at a national level and not under the treaty. I assume it's the same for trademarks, but this is the experience we've had for the Patent Corporation Treaty.

Mr. Pierre: When we look at how we administer the system here in Canada, and it is similar abroad, as my colleague just mentioned, it is national. But also internally there is the Patent Appeal Board and the Trademarks Opposition Board as well that try to resolve things when there is disagreement between our decisions and what the applicant expects before they have to engage in more expensive avenues, such as going to court.

At the national level we try to provide avenues for when there are conflicts to be resolved to the extent that we can, but there is an entire system as well.

The Chair: Take us through this; that might be helpful. Somebody from Yorkton, Saskatchewan, invents a new mousetrap. So he goes to the office and he or she wants to patent it. Tell me what takes place?

Ms. Lajoie: I assume that the inventor will establish his market. I'm sure he could make money in the United States, in China, in Canada and in a number of countries in Europe. That being done, he has to develop his protection strategy. It is very helpful to do that with a patent agent.

Then there is the drafting of the application, which is very important because you have to describe your invention in order for anyone to reproduce it.

The most important point is to draft claims. The claims are the fences that determine the protection; that is, what is so unique in your invention that you want to protect it and stop others from doing and using.

It is important to also do a prior search to ensure that you are the first. Again, if you do a search in the Canadian patent database or in the European database and you find something similar —

The Chair: Who does that? Do you do that or is the person who is actually filing the application responsible for that?

Ms. Lajoie: I would say both. It's very important to do a preliminary search before investing a lot of money in protecting your rights. It is very important that the applicant, either himself or with his agent, do this search to ensure that, "I haven't found anything, so I think I'm okay." But the determination of novelty is done at the patent office. It's both.

Évidemment, dans chacun de nos pays, il existe des systèmes judiciaires propres et la jurisprudence est donc différente de l'un à l'autre. Lorsqu'il y a contrefaçon ou situation conflictuelle, le différend est réglé à l'échelle nationale et non pas en vertu du traité. Je suppose qu'il en va de même pour les marques de commerce, mais c'est comme ça que ça se passe pour le Traité de coopération en matière de brevets.

M. Pierre : Comme ma collègue vient de le dire, ici au Canada, le système est administré à l'échelle nationale, comme à l'étranger. Mais, à l'interne, il y a aussi la Commission d'appel des brevets et la Commission des oppositions des marques de commerce, qui essaient de régler les cas de désaccord entre nos décisions et ce à quoi les demandeurs s'attendent avant d'envisager des solutions plus coûteuses, par exemple en faisant appel aux tribunaux.

À l'échelle nationale, nous essayons dans toute la mesure du possible d'offrir des solutions aux conflits, mais il y a aussi tout un système en jeu.

Le président : Expliquez-nous comment les choses se passent, je crois que ça pourrait nous aider. Supposons qu'une personne de Yorkton, en Saskatchewan, invente un nouveau piège à souris. Cette personne s'adresse au bureau pour obtenir un brevet. Pouvez-vous nous expliquer le déroulement des choses à partir de là?

Mme Lajoie : Je suppose que l'inventeur se fera une idée du marché qu'il pourrait couvrir. Il pourrait sûrement trouver des clients aux États-Unis, en Chine, au Canada et dans un certain nombre de pays d'Europe. Après quoi il doit élaborer une stratégie de protection. Il est très utile de le faire avec l'aide d'un agent de brevets.

Puis il faut rédiger la demande, et c'est très important parce qu'il faut décrire l'invention pour que d'autres puissent la reproduire.

Le plus important est de rédiger les revendications. Les revendications sont l'enceinte de protection, c'est-à-dire ce qu'il y a d'unique dans l'invention à protéger et qu'on veut empêcher d'autres de faire et d'utiliser.

Il est également important de faire une recherche préalable pour s'assurer qu'on est bien le premier. Évidemment, si la recherche dans les bases de données du Canada ou d'Europe sur les brevets révèle quelque chose de semblable...

Le président : Qui s'occupe de ça? C'est vous ou la personne qui dépose la demande?

Mme Lajoie : En fait, les deux. Il est très important de faire une recherche préliminaire avant d'investir beaucoup d'argent dans la protection de vos droits. Il faut absolument que le demandeur, lui-même ou avec son agent, fasse cette recherche pour s'assurer qu'il n'y a rien, à sa connaissance, qui soit déjà inventé du même genre et que tout va bien. Mais c'est au Bureau des brevets qu'on détermine le caractère nouveau de l'invention. Donc, c'est les deux.

Once the application is ready to be filed, the strategy if there are many countries, then they can say, "I will use the Patent Cooperation Treaty and file one application in Canada under the PCT that can have effects on all the member countries." Then the application is filed and there is a filing date. It is very important to secure a filing date.

After that, an international search is done. In Canada it is by the Canadian patent office. Up to 30 months, there is a decision to be made whether the inventor wants to enter the national phase in the countries that he has made a determination that he wants a patent. This is what we call entering the national phase. This is when the dialogue starts with each of those offices.

The benefit of using the international system is that you first get one application and the effect of filing in many countries. You also get your filing date and an international search, which gives you an indication whether or not it is new and useful and inventive.

After that it's a business decision, if everything is positive, to continue to get the protection in each of the individual countries.

Senator Enverga: What if a business says it wants only to use the Madrid system because it covers more than they need? Can they opt out of other trademark systems to make sure they will have less cost?

Ms. Lajoie: I can speak for patent.

Mr. Pierre: I will speak for trademark. I want to make sure I understand your question.

When we look at IP, I will take an example — maybe this pen. There is a trademark; I can see it. There is an industrial design and there may be a patent, which is how the entire thing works and the design is just the look. But when they come to CIPO, they actually file for an industrial design separately from the patent and the same thing for a trademark. I think that was one element of your question.

If they are filing for a trademark and they want to use the Madrid system, as it was alluded to, then they select whichever country they would like to obtain protection under. Then if it comes to Canada, we will examine and render a decision.

Ms. Lajoie: If I may complement that information, if the market identified is limited to a few countries — let's say that the market is Canada and the U.S. — an inventor doesn't have to use the international route. It is not mandatory. You can file directly at one or two offices where you want protection. It is still an option.

Une fois la demande prête, s'il y a plusieurs pays en cause, on peut décider de passer par le Traité de coopération en matière de brevets et déposer une demande au Canada en vertu du Traité pour que cela ait un effet dans tous les pays membres. Ensuite, la demande est déposée, et il y a alors une date de dépôt. Il est très important de préciser une date de dépôt.

C'est à ce moment-là qu'on fait une recherche à l'échelle internationale. Au Canada, c'est fait par le Bureau canadien des brevets. Au terme d'un délai maximum de 30 mois, l'inventeur doit décider s'il veut entamer une procédure nationale dans les pays où il veut obtenir un brevet. C'est ce que nous appelons la phase nationale. C'est là que commence le dialogue avec les différents organismes responsables.

L'avantage du système international est qu'une seule demande couvre plusieurs pays. On obtient également une date de dépôt et une recherche internationale, ce qui permet de déterminer si l'invention est effectivement nouvelle, utile et novatrice.

Ensuite, il s'agit de décider, du point de vue commercial, à condition que tout soit positif, de continuer à obtenir une protection dans chacun des pays en question.

Le sénateur Enverga : Et si une entreprise veut seulement utiliser le protocole de Madrid parce qu'il couvre plus que ce dont elle a besoin? Est-ce qu'elle peut se désister d'autres systèmes de protection de marques de commerce pour engager moins de dépenses?

Mme Lajoie : Je peux vous parler des brevets.

M. Pierre : Et je vous parlerai des marques de commerce. Je veux être sûr de bien comprendre votre question.

Concernant la propriété intellectuelle, prenons l'exemple de ce stylo. Il y a une marque de commerce : je peux la voir. Il y a une conception industrielle et il y a peut-être un brevet. Et c'est ainsi que fonctionne le tout. La conception, c'est seulement la présentation extérieure. Mais, quand on s'adresse à l'OPIC, il faut en fait déposer une conception industrielle distincte du brevet, et c'est la même chose pour une marque de commerce. Je crois que c'était un des éléments de votre question.

Si l'entreprise dépose une demande de marque de commerce et veut utiliser le protocole de Madrid, auquel on a fait allusion, elle doit choisir les pays où elle veut obtenir une protection. Ensuite, si cette entreprise s'intéresse au Canada, nous examinerons sa demande et nous rendrons une décision.

Mme Lajoie : Permettez que je complète : si le marché identifié se limite à quelques pays, disons le Canada et les États-Unis, l'inventeur n'a pas besoin de s'en remettre au système international. Ce n'est pas obligatoire. On peut déposer la demande auprès d'un ou deux organismes susceptibles d'octroyer une protection. C'est toujours une option.

You have a choice. The international avenue opens a lot of doors, or depending on the scope of your invention, you can limit it and deal directly with the offices that you are interested in getting protection from.

I don't know if that was your question, but I wanted to add this.

Senator Enverga: When I look at the map, the Madrid Protocol incorporates China. If there is any problem that might happen, it could be there or maybe some other place.

Mr. Georgaras: I would add one more thing. This is entirely user driven. It really is up to the individual company to decide which markets they want to go into and then which vehicle they want to use. As was mentioned, they may opt to use the PCT or Madrid system, or not.

It is complex. We have found that it is important to raise awareness of the treaties and help inform businesses so that they can make informed decisions as to which routes they should be using.

As I indicated earlier, a big part of our effort over the coming two years is to build those informational and educational products so that companies can make a decision themselves whether using the treaty route is appropriate for them.

Senator Day: I understand that the policy decision has already been made and that we will proceed into implementation of these various international treaties, and that was two or three years ago. You are in the process now of making changes that will allow Canada to ratify; is that where we are?

Mr. Georgaras: That is correct.

Senator Day: These changes to ratify lead me to follow up on Senator Marshall's question. Revenue will be generated as a result of these changes, more excess revenue, but is that not just a one-time thing to adjust and get ready? "Getting it right" was your terminology. However, once you have done that, you have excess revenue that you don't need in order to implement because you have already implemented them. Can we expect that you will be back in a couple of years to reduce your fees?

Senator Ringuette: Nice try.

Mr. Georgaras: There are a couple of very important points, Senator Day.

I mentioned earlier that we have done forecasting to anticipate the uptake and use of the treaties. Our forecasts show us that on the trademark side, foreign companies wishing to come to Canada, approximately 48 per cent will be using the treaty route and others will be filing directly into Canada.

On a le choix. Le système international ouvre beaucoup de portes, mais, selon la portée de l'invention, on peut s'en tenir aux bureaux dont on veut obtenir une protection.

Je ne sais pas si cela répond à votre question, mais je tenais à apporter ces précisions.

Le sénateur Enverga : Selon la carte, le protocole de Madrid englobe la Chine. Supposons qu'un problème se pose, cela pourrait arriver là-bas ou peut-être ailleurs.

M. Georgaras : Je voudrais ajouter quelque chose. Tout cela dépend entièrement de l'utilisateur. C'est vraiment à l'entreprise concernée qu'il revient de décider des marchés qui l'intéressent et des moyens qu'elle souhaite employer. Comme on l'a dit, elle peut décider d'utiliser le Traité de coopération ou le protocole de Madrid ou de ne pas le faire.

C'est une affaire complexe. Nous avons constaté qu'il est important de faire connaître les traités aux entreprises pour qu'elles puissent prendre des décisions éclairées au sujet des moyens qu'elles souhaitent employer.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous essaierons surtout, dans les deux prochaines années, d'élaborer des produits d'information et de sensibilisation pour que les entreprises puissent décider des stratégies qui leur conviennent.

Le sénateur Day : Je crois savoir que la décision a déjà été prise et que nous allons passer à l'étape de mise en œuvre de ces divers traités internationaux, et que ça remonte à deux ou trois ans. Vous êtes en train de prendre des mesures pour permettre au Canada de ratifier ces instruments, c'est bien cela?

M. Georgaras : Effectivement.

Le sénateur Day : Les changements à apporter pour faciliter la ratification m'amènent à donner suite à la question de la sénatrice Marshall. Ces changements vont produire des recettes, plus de revenus excédentaires, mais est-ce que ce n'est pas quelque chose de ponctuel pour s'adapter et être prêt? Vous parliez de « bien faire les choses ». Mais, après cela, vous avez des revenus excédentaires dont vous n'avez pas besoin pour la mise en œuvre puisque c'est déjà fait. Est-ce qu'on peut s'attendre à une réduction des droits dans deux ou trois ans?

La sénatrice Ringuette : Bien essayé.

M. Georgaras : Il y a quelques aspects très importants, monsieur le sénateur Day.

J'ai dit tout à l'heure que nous avons fait des prévisions pour anticiper la demande et le recours aux traités. Selon ces prévisions, du côté des marques de commerce, environ 48 p. 100 des entreprises étrangères désireuses de venir au Canada passeront par les traités, et les autres s'adresseront directement aux organismes canadiens.

On the Canadian side, filing outside of Canada, we anticipate about 25 per cent of Canadians will be using that route. It makes sense. Most Canadians will file in Canada and the U.S. Other countries, soon after the U.S., are China and the European countries.

We are finding that the increase in filings outside of Canada and the U.S. by Canadians is increasing three times faster than the increase of filings outside of Canada. It is becoming a much more diverse application.

With that, we have anticipated there will be a slight, incremental increase overall of our trademark filings at about 5 per cent per year. Yes, that will lead to increased revenues, but that will also lead to increased costs for us to handle the new volume. Again, our fees are based on our costs, and those are variable. So if the economy goes down or up, our costs will follow the fees generated. In that sense, it will be revenue neutral.

In terms of a longer-term fee review, we are looking at a horizon of maybe three to five years.

One of the big drivers is to implement these treaties to see how our customer base will change over time, to introduce the information technology changes as well that may introduce new services, some efficiencies, et cetera, and allowing that to work through a business cycle.

To take one step back, we do operate under a revolving fund authority. We do operate on an accrual basis, and a lot of our business transfers from one year to another. Therefore, we have to plan out our books over a business cycle of three to five years. We are looking at a broader fee review in the coming years, yes.

Senator Day: I have forgotten the terminology you use for funding, but does the Treasury Board provide operating revenue and as you generate fees from filings, that goes to Treasury Board to balance off your account?

Mr. Georgaras: It is on an accrual basis. When fees come in for an application, for example, we cannot draw down on those resources until we do work. In fact, of the amounts we talked about earlier, we do have $66 million of deferred revenue. These are applications waiting for us to do work. So, yes, it is in the fund that we cannot access until we actually do work against the individual files.

Senator Day: I think it will be helpful for my colleagues to understand an international application, either a Patent Cooperation Treaty application or Madrid for trademark, and you just check off the countries you want to cover and you pay an extra fee for that. If it is a Canadian application and you wanted

Du côté des entreprises canadiennes visant des marchés étrangers, nous prévoyons que 25 p. 100 d'entre elles choisiront cette solution. C'est logique. La plupart des entreprises canadiennes déposeront une demande au Canada et aux États-Unis. Tout de suite après les États-Unis, il y a la Chine et les pays européens.

Nous constatons que la multiplication des demandes déposées à l'extérieur du Canada et des États-Unis par des entreprises canadiennes est de trois fois supérieures à l'augmentation du nombre des demandes déposées à l'extérieur du Canada. Cela devient beaucoup plus diversifié.

Compte tenu de tout cela, nous estimons qu'il y aura dans l'ensemble une légère augmentation cumulative des demandes de marques de commerce, à un rythme d'environ 5 p. 100 par an. Et, effectivement, cela donnera lieu à un supplément de revenus, mais également à des coûts supplémentaires compte tenu du volume à absorber. Les droits que nous facturons sont fonction de nos coûts, et ces coûts sont variables. L'état plus ou moins favorable de l'économie détermine les coûts et les revenus. En ce sens, le résultat est neutre.

Pour ce qui est du réexamen des droits, on parle d'un délai de peut-être trois à cinq ans.

L'intérêt de la mise en œuvre de ces traités est, entre autres, d'observer comment notre clientèle va progressivement changer, d'apporter aussi des changements en matière de technologie de l'information qui pourraient donner lieu à de nouveaux services, à certains gains en efficacité, et cetera, et d'intégrer tout ça à un cycle commercial.

Pour revenir en arrière, nous fonctionnons effectivement en vertu d'un fonds renouvelable. Nous fonctionnons selon une comptabilité d'exercice, et beaucoup de nos activités commerciales sont reportées d'une année à l'autre. Nos livres comptables doivent donc porter sur un cycle de trois à cinq ans. Et, oui, nous avons l'intention de réexaminer les droits d'ici quelques années.

Le sénateur Day : J'ai oublié la terminologie que vous employez pour le financement, mais est-ce que le Conseil du Trésor fournit des fonds de fonctionnement et est-ce que, à mesure que les demandes déposées produisent des revenus, ceux-ci retournent au Conseil du Trésor pour solder votre compte?

M. Georgaras : On parle d'une comptabilité d'exercice. Quand des droits sont versés au titre d'une demande, par exemple, nous ne pouvons pas utiliser ces ressources tant que nous n'avons pas fait le travail. En fait, sur les sommes dont nous avons parlé tout à l'heure, il y a 66 millions de dollars de revenus reportés. Il s'agit de demandes en attente de traitement. Donc, effectivement, ce sont des ressources auxquelles nous n'avons pas accès tant que les dossiers ne sont pas traités.

Le sénateur Day : Je pense qu'il sera utile pour mes collègues de comprendre comment les choses fonctionnent. Si la demande est faite à l'internationale, qu'on passe par le Traité de coopération en matière de brevets ou par le protocole de Madrid, on coche les pays visés et on verse des droits supplémentaires. Si la demande

to cover the other areas, you get paid for doing the review and processing here, but you are also collecting funds for other countries. Do you charge a fee for that as well?

Ms. Lajoie: In the example you used, when PCT was first built and implemented, there was a fee per number of designated offices. Right now this fee has disappeared, so when you file it has the effect in each country.

Yes, we transfer fees to WIPO, the World Intellectual Property Organization, as the international bureau; they have the authority and they are doing some administrative work. Yes, we collect fees for WIPO, and the fees are determined based on the Swiss franc, and we transfer this money back to WIPO.

I think it will be the same for Madrid. There is a plan to collect money for WIPO, is there not?

Mr. Pierre: We are not an office of "receiving," from my understanding. It is from WIPO to us in one currency and we do not charge.

Senator Day: I have one fairly direct question, fairly specific. I need you to explain to us a trademark application. From the time you file to the time the patent is issued is roughly how long?

Mr. Pierre: Roughly 24 to 27 months currently. There is then a process where it is —

Senator Day: This is for a trademark?

Mr. Pierre: A trademark, yes.

Senator Day: And a patent?

Ms. Lajoie: For a patent the process is driven by the applicant. First of all, an application is filed, and we don't examine the patent application unless a request for examination is filed by the applicant. The applicant has up to five years. For us the clock really starts when we receive a request for examination.

Senator Day: But under these new rules, as I understand it, you are asking for the money that you might have received five or seven years later when the patent issues. You want it up front and it will be all together, application and approval.

Ms. Lajoie: This is a change for trademarks.

Senator Day: Not patents?

Ms. Lajoie: No.

Senator Day: Okay, two years then. You will get all the money up front whether or not the person decides to run the application through that two-year process?

est faite au Canada et qu'on veut couvrir d'autres régions, vous êtes payés pour faire l'examen et le traitement ici, mais vous recueillez également des fonds auprès d'autres pays. Est-ce que vous facturez des droits pour ça aussi?

Mme Lajoie : Dans votre exemple, lorsque le Traité de coopération a été élaboré et mis en œuvre, il y avait un droit par nombre de bureaux désignés. Ce droit a été éliminé depuis. Donc, quand vous déposez une demande, elle concerne chaque pays.

Oui, nous transférons des droits à l'OMPI, l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, qui est le bureau international. C'est elle l'autorité, et elle assume certaines tâches administratives. Et, oui, nous recueillons des droits auprès de l'OMPI. Ces droits sont calculés sur la base du franc suisse, et ces sommes retournent à l'OMPI.

Je pense que ce sera pareil pour le protocole de Madrid. On prévoit le paiement de droits pour l'OMPI, n'est-ce pas?

M. Pierre : D'après moi, nous ne sommes pas un bureau « receveur ». Ça passe de l'OMPI à nous dans une devise, et nous ne facturons rien.

Le sénateur Day : J'aurais une question assez directe, assez spécifique. Pourriez-vous nous expliquer comment fonctionne une demande de marque de commerce? Entre le moment où on dépose la demande et celui où le brevet est accordé, combien de temps à peu près?

M. Pierre : Actuellement, c'est de l'ordre de 24 à 27 mois. Ensuite, il y a un processus où on...

Le sénateur Day : On parle bien de marque de commerce?

M. Pierre : Oui, de marque de commerce.

Le sénateur Day : Et pour un brevet?

Mme Lajoie : Dans le cas d'un brevet, le processus dépend du demandeur. Celui-ci doit d'abord déposer une demande, mais nous ne l'examinons que si le demandeur dépose une demande d'examen. Il dispose de cinq ans. Pour nous, le compte à rebours commence quand nous recevons la demande d'examen.

Le sénateur Day : Mais, si je comprends bien, en vertu de ces nouvelles règles, vous demandez l'argent que vous auriez pu recevoir cinq ou sept ans plus tard quand le brevet est délivré. Vous voulez le paiement d'avance, et ça couvre tout, la demande et l'approbation.

Mme Lajoie : C'est un changement pour les marques de commerce.

Le sénateur Day : Pas pour les brevets?

Mme Lajoie : Non.

Le sénateur Day : D'accord, deux ans donc. Vous demandez le paiement que l'intéressé décide ou non de faire passer la demande par le processus de deux ans, c'est bien ça?

Mr. Pierre: It is a little bit different for a trademark than it is for a patent. Once we receive a trademark application, it's very likely the applicant wants to pursue the trademark. Of course, they need to make a number of business decisions with respect to harmonizing the approval of their rights with other entities or organizations. However, we are following the international practices with respect to application fees with our trading partners, so it is the process that our trading partner offices use. Unless there is a deficiency in the application, we will perform the work and they will obtain the right.

Senator Day: Or opposition filed to it? You may decide not proceed because someone opposes it. Then you have lost all of your money, both the application and the registration fees. You have lost them both. Is it fair to Canadian companies to expect all that money up front and then have two years to find out whether they will get their registration?

Mr. Pierre: Well, I gave you a bit of an average. It can be faster, depending on how the organization wants to pursue their application. On average, this is what it is. Once we join the treaties, the time frame will shrink to about 18 months.

The decision with respect to the granting of a right when it is based on the regulations and requirements of the act is usually a decision to grant the right.

We don't have a high ratio of opposition. I don't have the exact figure right now, but it is not that high.

Senator Campbell: When did these treaties start? When did The Hague and Madrid treaties start? Why are we not in them? I'm looking at this and we are in none of them.

Ms. Lajoie: I can say a few words about the history of the Patent Law Treaty. There was discussion about harmonization of patent law many years ago. In 1990, there were efforts to harmonize the substantive aspect of patents. There was a realization globally that this was not possible, so the focus went to harmonization of administrative procedures. This is not what you are looking for?

Senator Campbell: No. I want to know why we aren't in them. Why are we not in these four treaties already?

Mr. Georgaras: The policy decisions have been made. We are moving as quickly as we can. One of the factors that have made it more urgent now is that so many countries have joined them. The Madrid Protocol was completed in 1989. It's over the last decade that a critical mass of countries has made it more important.

Senator Campbell: Did you say 1989?

Mr. Georgaras: In 1989, the Madrid Protocol was completed.

M. Pierre : Le cas d'une marque de commerce est un peu différent de celui d'un brevet. Quand un demandeur dépose une demande de marque de commerce, il est très probable qu'il donnera suite. Il doit bien entendu prendre un certain nombre de décisions concernant l'harmonisation de l'approbation de ses droits avec d'autres entités ou organismes. Cependant, nous appliquons les pratiques internationales concernant le paiement de droits, en accord avec nos partenaires commerciaux. C'est le processus appliqué par les bureaux de nos partenaires. À moins d'une lacune dans la demande, nous la traitons et ils obtiendront le droit.

Le sénateur Day : Ou s'il y a opposition à la demande? Il se peut que vous décidiez de ne pas traiter la demande si quelqu'un s'y oppose. Et, dans ce cas, vous avez perdu tout l'argent, les frais de demande et les frais d'enregistrement. Les deux. Est-ce que vous trouvez juste de demander aux entreprises canadiennes de payer les droits d'avance et d'attendre deux ans pour savoir si elles obtiendront un enregistrement?

M. Pierre : Eh bien, permettez que je vous donne une moyenne. Cela peut être plus rapide, selon la façon dont l'entreprise compte donner suite à sa demande. En moyenne, c'est ce qui se passe. Lorsque nous aurons ratifié les traités, le délai passera en moyenne à 18 mois.

En général, quand la décision s'appuie sur la réglementation et les exigences de la loi, le droit est accordé.

Le nombre d'oppositions est faible. Je n'ai pas de chiffre exact ici même, mais ce n'est pas beaucoup.

Le sénateur Campbell : Quand ces traités sont-ils entrés en vigueur? Quand les traités de La Haye et de Madrid sont-ils entrés en vigueur? Pourquoi n'en faisons-nous pas partie? Je constate que nous ne sommes dans aucun d'eux.

Mme Lajoie : Je peux vous parler un peu de l'histoire du Traité sur le droit des brevets. Il a été question d'harmoniser le droit des brevets il y a bien des années. En 1990, on a essayé d'harmoniser les aspects fondamentaux des brevets. On s'est rendu compte, à l'échelle globale, que ce n'était pas possible, et on a donc essayé d'harmoniser les procédures administratives. Cela ne répond pas à votre question?

Le sénateur Campbell : Non. Ce que je veux savoir, c'est pourquoi nous n'en faisons pas partie. Pourquoi ne sommes-nous pas déjà partie à ces quatre traités?

M. Georgaras : Les décisions stratégiques ont été prises. Nous allons aussi vite que nous le pouvons. Une des raisons pour lesquelles il y a urgence est que beaucoup de pays en font partie. Le protocole de Madrid est rédigé depuis 1989. C'est depuis une dizaine d'années qu'une masse critique de pays l'a rendu plus important.

Le sénateur Campbell : Vous avez dit 1989?

M. Georgaras : C'est en 1989 qu'on a terminé la rédaction du protocole de Madrid.

Senator Campbell: So basically 20 years ago.

Mr. Georgaras: Correct, and it took time for countries to join the treaty. Once a critical mass had joined, that then became important for us to pursue.

Senator Campbell: I'm from Yorkton and I come up with this great invention. It would seem to me that while I fool around with you guys for 24 months, somebody in another country is reverse engineering my product and putting it out there. By the time you finish in 18 to 27 months, all of the value of my patent is gone.

Ms. Lajoie: Actually, we have improved our turnaround time and our service level a lot over the last five years. Right now the first examiner's opinion can be obtained within 10 months after a request for examination is filed, which is six months faster than the United States. I am proud and happy to mention that.

Senator Campbell: Yes, but I don't care about what the United States does. I am just talking about a Canadian person who has an invention. When I look at this, you know what I say? Forget you guys; I am going to the market to produce this product and make it commercially viable so that I do not have to wait on that. I don't understand all the fees. I don't see any service here, quite frankly.

Ms. Lajoie: That is a business decision. But I want to add the fact that there is an accelerated process where a patent application can go really fast.

Senator Campbell: How much do I pay for that?

Ms. Lajoie: There are two routes. If it is related to green tech, it is free. If it is part of PPH, what we call the Patent Prosecution Highway, it is free. If you want to advance it outside of that, it is an additional $500. Again, it can be very fast if your application is in good condition.

The Chair: But if you file a patent on a product, once you file, doesn't that have some legal right at the time?

Ms. Lajoie: Absolutely.

The Chair: That's what I thought.

Ms. Lajoie: You are the first to file; therefore, if someone files an application after that, the second filer cannot obtain a patent.

The Chair: That's what I thought.

Ms. Lajoie: Also, the patent applications are published, laid open 18 months after the first filing. If eventually there is infringement, you can sue somebody and get some damages retroactively to the publication date.

The Chair: I know that if you write a song, you can write out the music and lyrics and mail it to yourself and never open the envelope, and that gives you time to publish it because you have

Le sénateur Campbell : Il y a 20 ans, donc.

M. Georgaras : C'est exact. Et il a fallu du temps pour que des pays s'y associent. C'est lorsque le nombre de pays a atteint une masse critique qu'il est devenu important pour nous d'agir.

Le sénateur Campbell : Je viens de Yorkton. Mettons que j'invente quelque chose de fantastique. Il me semble que, pendant que je suis occupé avec votre organisation pendant 24 mois, quelqu'un d'autre, dans un autre pays, pourrait bien retrouver le processus de conception de mon produit et le commercialiser. D'ici que vous ayez fini, en 18 ou 27 mois, toute la valeur de mon brevet sera perdue.

Mme Lajoie : En fait, nous avons réduit les délais et amélioré notre niveau de service dans les cinq dernières années. Actuellement, on peut obtenir l'avis du premier examinateur dans un délai de 10 mois après le dépôt d'une demande d'examen, soit six mois plus vite qu'aux États-Unis. Je suis fière et heureuse de vous le signaler.

Le sénateur Campbell : D'accord, mais peu m'importe ce qu'on fait aux États-Unis. Je vous parle simplement d'un Canadien qui aurait une invention. Et vous savez ce que je pense? Je me dis : on oublie ça, pas question d'attendre, je vais faire fabriquer ce produit et le rendre commercialement viable. Je ne comprends pas tout ce système de droits. Franchement, je n'en vois pas l'intérêt.

Mme Lajoie : C'est une décision d'affaires. Mais je veux simplement préciser qu'il y a une procédure accélérée et qu'une demande de brevet peut aller vraiment vite.

Le sénateur Campbell : Et combien devrai-je payer pour ça?

Mme Lajoie : Il y a deux processus. S'il s'agit d'une technologie verte, c'est gratuit. Si cela relève de l'ATDB, c'est-à-dire de l'Autoroute du traitement des brevets, c'est gratuit. Si cela sort de ce contexte, c'est 500 $ de plus. Mais cela peut aller très vite si votre demande est conforme.

Le président : Si on dépose une demande de brevet sur un produit, une fois la demande déposée, est-ce qu'il n'y a pas une sorte de droit juridique à partir de là?

Mme Lajoie : Tout à fait.

Le président : C'est ce que je pensais.

Mme Lajoie : Vous êtes le premier à déposer une demande concernant ce produit. Donc, si quelqu'un d'autre dépose une demande analogue par la suite, il ne pourra pas obtenir de brevet.

Le président : C'est bien ce que je pensais.

Mme Lajoie : J'ajoute que les demandes de brevet sont publiées et ouvertes au public pendant 18 mois après le premier dépôt. Si jamais il y avait contrefaçon, vous pourriez entamer des poursuites et obtenir des dommages-intérêts rétroactifs jusqu'à la date de publication.

Le président : Je sais que, si j'écris une chanson, je peux m'envoyer la partition et les paroles par la poste et ne pas ouvrir l'enveloppe, et cela me donne le temps de la publier puisque j'ai le

copyright. You have proof that you wrote the song at a particular time. I know doing that has some force in law, so I thought that maybe if you do a design and you file, you have some force in law that it is yours.

Ms. Lajoie: Unfortunately, patent law is a bit more complicated than that.

The Chair: I am sure.

Senator Massicotte: May I clarify one point?

The Chair: Yes.

Senator Massicotte: You said once you file, you have priority rights, but in your country only, right? Can he take Senator Campbell's idea? Sure, he filed in Canada, but he says, "I've got an idea; I'm going to go down to the United States."

Ms. Lajoie: Again, it is a question of novelty and obviousness. If you have filed the application and it is published and someone else in another country files it, hopefully if a search is well done, they will find your application and the description of your invention.

Senator Massicotte: "Hope."

Ms. Lajoie: This is what we hope under the search and with all the tools and the electronic database that we have right now.

Senator Wetston: Thank you for coming today. I have a quick question because there are some questions that have keyed in on these issues.

I personally recognize how complex patent and trademark litigation is, having been there and done that a bit. That is not what this is about.

When I think about what you are attempting to do here — I am referring to page 5 of your deck. Do you have that in front of you? I am trying to understand with a general question, how will this enhance the opportunity for patents to be filed in Canada? Will it do that? You more or less talked about that a bit. Do you see that as innovation-enhancing? That is what I think of intellectual property to be.

I think of trademarks as being related to business growth. Do you see this effort as having any relationship with innovation and business growth as a result of this initiative? Or as Senator Black indicated, is this just administrative? If so, I am comforted to know that that is your view as well.

Mr. Georgaras: I will start and then I will ask my colleagues to add.

What drove the policy decision was to support businesses going global. Therefore, it is rooted in supporting globalization and innovation. We have seen in the administrative treaties that it will

droit d'auteur. J'ai la preuve que j'ai écrit cette chanson à une certaine date. Je sais que cette procédure a force de loi, et je me dis que, peut-être, si on invente un concept et qu'on le dépose, c'est la preuve que cela vous appartient.

Mme Lajoie : Malheureusement, la réglementation applicable aux brevets est un peu plus compliquée que ça.

Le président : Cela ne m'étonne pas.

Le sénateur Massicotte : Est-ce que je peux clarifier quelque chose?

Le président : Je vous en prie.

Le sénateur Massicotte : Vous avez dit que, une fois la demande déposée, on a des droits prioritaires, mais seulement dans votre pays, d'accord? Est-ce qu'il peut piquer l'idée du sénateur Campbell, qui a fait une demande au Canada, et dire : « J'ai une idée, je m'en vais aux États-Unis »?

Mme Lajoie : Encore une fois, c'est une question de nouveauté et d'évidence. Si vous avez déposé votre demande et qu'elle est publiée et si quelqu'un d'autre dans un autre pays dépose une demande semblable, en principe, si la recherche est bien faite, on retrouvera votre demande et la description de votre invention.

Le sénateur Massicotte : « En principe ».

Mme Lajoie : C'est ce que nous espérons obtenir grâce à cette recherche et à tous les instruments et les bases de données électroniques dont nous disposons actuellement.

Le sénateur Wetston : Merci aux témoins d'être venus nous voir aujourd'hui. J'ai une petite question rapide, parce que ces enjeux ont déjà été abordés.

Je comprends bien que les litiges en matière de brevets et de marques de commerce sont des procédures complexes, parce que j'en ai un peu l'expérience. Mais ce n'est pas de cela qu'il est question.

Quand je réfléchis à ce que vous essayez de faire ici... je parle du contenu de la page 5 de votre présentation. Est-ce que vous l'avez devant vous? J'essaie de comprendre, par une question générale, comment tout cela améliore la possibilité que des demandes de brevet soient déposées ici au Canada. Est-ce que cela va effectivement l'améliorer? Vous en avez plus ou moins parlé. Est-ce que vous considérez que cela favorisera l'innovation? Je pense que c'est ce que doit être la propriété intellectuelle.

Je pense que les marques de commerce sont liées à la croissance des entreprises. Est-ce que vous considérez que cette initiative favorisera l'innovation et la croissance des entreprises? Ou, comme l'a dit le sénateur Black, est-ce que ce sont juste des mesures administratives? Si c'est le cas, je serai rassuré de savoir que c'est aussi votre avis.

M. Georgaras : Je vais commencer, et puis je demanderai à mes collègues d'ajouter leur avis.

Ce qui a motivé la décision stratégique, c'est le désir d'aider les ntreprises à viser les marchés mondiaux. Cela s'enracine donc dans le soutien à la mondialisation et à l'innovation. Nous

have a direct and substantial impact on reducing the regulatory burden, paperwork and the cost of businesses wishing to go global.

It will also introduce harmonized approaches, standards and policies so that a company, when they are becoming global and they're reaching that growth, will have more certainty in terms of how they manage their intellectual property portfolio, which could include a bundle of patents, trademarks and industrial designs, depending on their strategy.

Everything we can do to reduce the regulatory burden to improve the ease of doing business will ultimately support innovation and global growth. That was very much the driver behind our policy decisions to join.

Senator Black: A lot of the questions subsequent to my initial question started to touch on the concern that I have.

I have formed over the years the view that Canada, as a destination for filing patents or intellectual property applications, is not seen by innovators and inventors as attractive. I understand that forum shopping goes on, for whatever reason.

Hopefully I'm wrong, but I want to ensure that we're doing everything possible to ensure that Canada is a destination for great minds and great ideas. Can you address that, please?

Mr. Georgaras: These are two sides of the same coin, allowing Canadian businesses to more easily succeed globally and to also support foreign companies wishing to come to Canada.

The trends and the numbers show that on the patent side 88 per cent of our applications come from outside Canada; 57 per cent of trademark applications come from outside Canada; and 86 per cent of industrial design applications come from outside Canada. Very much the world sees Canada as a place to do business, and they see it as a place to protect their rights.

When we look at the evolution of global value chains, where parts of production cross many borders along the way, intellectual property becomes a key asset that businesses can use so that they can more confidently produce their widget and have it move across borders.

All of our work is really to catch up to where businesses are operating presently and to support not only investments in Canada but investments in terms of global value chains.

Senator Black: You observed that 88 per cent of patent applications come from outside of Canada. What are Canadians doing?

estimons que les traités auront un effet direct et important sur la réduction du fardeau administratif, de la paperasse et des coûts que les entreprises doivent assumer pour se hisser à l'échelle mondiale.

Cela permettra aussi d'harmoniser les méthodes, les normes et les politiques, de sorte que les entreprises qui se mondialisent et atteignent ce niveau de croissance pourront s'appuyer sur une base plus sûre lorsqu'elles auront à gérer leur portefeuille de propriété intellectuelle, qui pourrait comprendre une série de brevets, de marques de commerce et de conceptions industrielles, selon la stratégie adoptée.

Tout ce que nous faisons pour réduire le fardeau administratif et pour faciliter les opérations commerciales permettra en fin de compte de stimuler l'innovation et la croissance globale. C'est ce qui motive notre décision de faire partie de ces traités.

Le sénateur Black : Beaucoup des questions qui ont suivi ma première question commencent à cerner mes préoccupations.

Je me suis progressivement convaincu que le Canada comme destination de demandes de brevet ou de propriété intellectuelle n'est pas considéré comme intéressant par les innovateurs et les inventeurs. Je crois savoir que le magasinage de juridiction continue, pour une raison ou une autre.

J'espère me tromper, mais je voudrais être sûr que nous faisons le maximum pour que le Canada soit une destination pour les grands esprits et les grandes idées. Pourriez-vous nous éclairer, s'il vous plaît?

M. Georgaras : Il y a deux côtés à la médaille, puisqu'il faut à la fois aider les entreprises canadiennes à accéder plus facilement aux marchés mondiaux et aider les entreprises étrangères qui veulent s'installer au Canada.

Les tendances et les chiffres indiquent que, du côté des brevets, 88 p. 100 des demandes que nous recevons viennent de l'étranger; que 57 p. 100 des demandes de marques de commerce viennent de l'étranger; et que 86 p. 100 des dépôts de conceptions industrielles viennent de l'étranger. C'est donc dans le monde entier que le Canada est considéré comme un lieu d'échanges commerciaux et un endroit où les entreprises peuvent faire protéger leurs droits.

Si on examine l'évolution des chaînes de valeurs globales, où des éléments de production franchissent de nombreuses frontières en cours de route, la propriété intellectuelle devient un atout fondamental que les entreprises peuvent employer pour produire plus tranquillement leurs gadgets et les faire circuler à travers les frontières.

Tout notre travail consiste, en fait, à rattraper l'évolution des entreprises et à favoriser non seulement les investissements au Canada, mais les investissements en termes de chaînes de valeurs globales.

Le sénateur Black : Vous dites que 88 p. 100 des demandes de brevet viennent de l'étranger. Que font les Canadiens?

Mr. Georgaras: I'll give you the numbers. Within Canada, for the year 2015, we received 36,000 applications, of which 88 per cent were from outside; so the remaining 4,400 were from Canadians. That amount has remained relatively stable over time.

There's a core group of innovators and innovating companies who are getting their patents here in Canada. What we have noticed over the last 20 years, and we have numbers going back to 1995, is that there has been a continual increase of Canadians seeking patents outside of Canada, so very much a business decision. Businesses are going into the U.S. market, increasingly so in China. We have noticed a very steady increase.

In trademarks, for example, Canadians have been applying in China at a growth rate of 15 per cent per year over the last five years. We found there is a core group of Canadians seeking patents here in Canada, but a growing number of Canadians operating abroad.

Senator Black: That's very helpful.

Senator Marshall: You have the numbers for Canadian companies applying in Canada, and you have the numbers for Canadian companies or individuals applying outside Canada, in other countries. What are the numbers telling you? Are we becoming more innovative as a country? You're giving the impression that it's relatively stable. There's a big emphasis by the government on innovation. We have a Minister of Innovation, so do you see an upswing? You see the numbers.

Mr. Georgaras: We have done some very interesting work over the last couple of years in the office to understand the flows and try to find the linkages between intellectual property innovation and economic performance. We found some very interesting linkages between, for example, trademarks and our gross domestic product. Those move very much in sync.

On the patent side, we have found very strong linkages between intellectual property and manufacturing levels. So there's a core amount of manufacturing where intellectual property forms the base around it.

We're trying to understand those flows. What's very interesting here is seeing that increase abroad, and that very much tracks where companies are investing. It very much tracks where innovation is happening. We do a lot of investment in Canada in basic research in universities, and the ultimate goal is a global success for all of those investments.

Senator Marshall: Are you saying we are becoming more innovative, or have we levelled off?

M. Georgaras : Je vais vous donner des chiffres. En 2015, nous avons reçu 36 000 demandes au Canada, dont 88 p. 100 venaient de l'étranger. Les 4 400 autres étaient donc canadiennes. Ce chiffre est resté relativement stable au fil du temps.

Il existe un groupe central d'innovateurs et d'entreprises novatrices qui déposent leurs demandes de brevet ici au Canada. Nous avons remarqué que, depuis 20 ans, car nos chiffres remontent à 1995, le nombre de Canadiens cherchant à obtenir des brevets à l'étranger n'a cessé d'augmenter. C'est essentiellement une décision commerciale. Les entreprises visent le marché américain et, de plus en plus, la Chine. Nous avons constaté une augmentation très systématique.

Du côté des marques de commerce, par exemple, les Canadiens déposent des demandes en Chine à un rythme qui augmente de 15 p. 100 par an depuis cinq ans. Nous avons constaté qu'il existe un groupe central de Canadiens qui déposent des demandes de brevet ici au Canada, mais le nombre de Canadiens qui exploitent à l'étranger est en augmentation.

Le sénateur Black : Voilà des renseignements très utiles.

La sénatrice Marshall : Vous avez des chiffres sur les entreprises canadiennes qui font des demandes au Canada et des chiffres sur les entreprises canadiennes ou les Canadiens qui font des demandes à l'étranger, dans d'autres pays. Qu'est-ce que ces chiffres révèlent selon vous? Notre pays devient-il plus novateur? Vous nous donnez l'impression que c'est assez stable. Le gouvernement accorde beaucoup d'importance à l'innovation. Nous avons un ministre de l'Innovation... est-ce que vous constatez une remontée? Vous voyez les chiffres.

M. Georgaras : Nous avons fait un travail très intéressant depuis deux ou trois ans au bureau pour essayer de comprendre les mouvements et les liens entre l'innovation et le rendement économique. Nous avons observé des liens très intéressants, par exemple entre les marques de commerce et notre produit intérieur brut. Les deux évoluent tout à fait au même rythme.

Du côté des brevets, nous avons observé des liens très solides entre la propriété intellectuelle et les niveaux de fabrication. Il y a donc une base de production qui s'appuie sur la propriété intellectuelle.

Nous essayons de comprendre ces mouvements. Ce qui est très intéressant, ici, c'est de constater cette augmentation à l'étranger, et cela permet de repérer les endroits où les entreprises investissent. Cela permet de déterminer où il y a de l'innovation. Au Canada, nous investissons beaucoup dans la recherche universitaire, et l'objectif ultime est de garantir le succès global de tous ces investissements.

La sénatrice Marshall : Est-ce que vous êtes en train de dire que nous devenons plus novateurs ou que nous avons stabilisé notre situation?

Mr. Georgaras: I would say that looking at intellectual property alone is just one indicator, and that needs to be considered in terms of the overall productivity of companies and other measures of innovation. So looking at just the IP trends may not give the full picture.

Senator Marshall: In 2015-16, your revenues went down compared to the previous year and your expenditures went up. What would have happened then? That would indicate to me that we are being less innovative or the whole world is being less innovative.

Mr. Georgaras: I would need to unbundle our revenue sources a bit to understand this, again based on accrual accounting. As was mentioned earlier, an application can be made at our office and could take several years to get through.

A number of factors can convert, some outside of our ability to control, such as market swings. Some are within our control. As we build capacity, we can draw down our inventory, and that shows up as earned revenue. That could lead to changes in the amount of revenues and IP granted. Therefore, there's a disconnect between our internal productivity and efficiency and where the market might be going.

Senator Marshall: Some of the increases aren't minor; they are fairly significant. I think you said you're expecting revenues and expenditures to be about $150 million every year. I just can't see the numbers correlating, but that's fine. Thank you very much for your answer.

Senator Black: That was extremely helpful. I took from what you have said in respect of Senator Marshall's excellent question that you are confirming what I think we all know, that Canada is lagging as an innovative nation.

Mr. Georgaras: I would not be able to conclude that based on the IP numbers.

Senator Black: They are pretty much flat.

Mr. Georgaras: In fact, a lot of academics and others have tried to look at the IP filing numbers to try to draw linkages between that and economic or innovation performance, and it is not a very strong measure of that.

Senator Black: But it would indicate that, strong or weak, wouldn't it?

Mr. Georgaras: It would be one indicator, but you would need to consider a number of other factors.

Senator Black: I understand.

Mr. Georgaras: We have done some research with Statistics Canada where we looked at the use of intellectual property. We looked specifically at small- and medium-sized enterprises. For those companies who do use intellectual property, they are four times more likely to be exporters. They are 64 per cent more

M. Georgaras : Je précise que la propriété intellectuelle n'est qu'un indicateur parmi d'autres et qu'il faut l'analyser du point de vue de la productivité totale des entreprises et d'autres mesures de l'innovation. L'examen de la propriété intellectuelle ne permet probablement pas de se faire une idée complète de la situation.

La sénatrice Marshall : En 2015-2016, vos revenus ont baissé comparativement à l'année antérieure, tandis que vos dépenses ont augmenté. Que s'est-il passé? Il me semble que cela indique une baisse de l'innovation, à moins que ce soit une baisse à l'échelle mondiale.

M. Georgaras : Il faudrait que j'analyse nos sources de revenus distinctes pour comprendre la situation, mais je rappelle que nous fonctionnons selon une comptabilité d'exercice. Comme on l'a expliqué tout à l'heure, une demande peut être déposée à notre bureau et prendre plusieurs années à traiter.

Il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs, dont certains échappent à notre contrôle, comme les fluctuations du marché. Nous pouvons en contrôler quelques-uns. À mesure que nous améliorons notre capacité, nous pouvons tirer parti de notre inventaire, et cela se voit dans les revenus gagnés. Cela peut modifier le montant des revenus et le nombre de brevets accordés. Il y a donc un écart entre notre productivité et notre efficacité internes et l'évolution du marché.

La sénatrice Marshall : Certaines augmentations ne sont pas à négliger, elles sont même assez importantes. Je crois que vous avez dit que vous escomptiez des revenus et dépenses d'environ 150 millions de dollars par an. Je ne vois pas le rapport entre les chiffres, mais bon, ce n'est pas grave. Merci beaucoup de votre réponse.

Le sénateur Black : Ces renseignements sont très utiles. Je déduis de votre réponse à l'excellente question de la sénatrice Marshall que vous confirmez ce que nous pensons tous, je crois, à savoir que le Canada est en retard en matière d'innovation.

M. Georgaras : Je ne pourrais pas tirer cette conclusion des chiffres relatifs à la propriété intellectuelle.

Le sénateur Black : Ils n'ont guère changé.

M. Georgaras : En fait, beaucoup d'universitaires et d'autres chercheurs ont essayé de se servir du nombre de demandes de propriété intellectuelle pour déterminer les liens entre ces chiffres et le rendement économique ou la performance en matière d'innovation, et ce n'est pas une mesure très convaincante.

Le sénateur Black : Mais cela permet de s'en faire une idée, que la mesure soit faible ou non, n'est-ce pas?

M. Georgaras : C'est un indicateur, mais il faut tenir compte d'un certain nombre d'autres facteurs.

Le sénateur Black : Je comprends.

M. Georgaras : Nous avons fait des recherches avec Statistique Canada pour voir ce que peut révéler la propriété intellectuelle. Nous nous sommes particulièrement intéressés aux petites et moyennes entreprises. Les entreprises qui s'appuient sur des brevets sont quatre fois plus nombreuses à être des

likely to be high-growth firms. We are not saying that if you get IP you will be an exporter in high growth. What we're saying is that firms that are growing do use IP as yet another tool to help them succeed internationally.

Senator Moncion: You mentioned earlier that over time you have received about 36,000 applications coming from outside Canada. My question is more about the length of time. If you fast track an application that you receive, you can do it under 10 months, or in 10 months, and then when it's not fast tracked it's between 24 and 27 months. How fast is it when it comes from outside Canada?

Ms. Lajoie: We treat everyone equal. It's first in, first out. All the applications that we receive are treated the same way. Unless an application is accelerated under one of the three mechanisms I discussed previously, we work on the older applications in our inventory.

Senator Moncion: And the delays are caused by information that is not clear within the applications?

Ms. Lajoie: There are a number of reasons when there's a negotiation between the patent examiners and the applicant. Of course, yes, there are a number of issues that may not be in line with the Patent Act and the patent holder, so a negotiation starts, and that may take a number of reports and exchanges. We never know. And sometimes it depends also on the quality of the application submitted to us by the applicant and also the quality of the answer.

It goes both ways. It's a shared responsibility for how fast it can go and the quality of the outcome.

Senator Moncion: If someone files an application and there is one fee, you are saying that the company can choose to only file in Canada. If it's only one fee, why would they not file in every country at once, or wherever we have treaties? Why would they not do that?

Ms. Lajoie: Again, if you file through the international route, there's one fee, but you get through the first stage, which is getting a filing and a first search. Once you really want to obtain the protection, then you have to go into each of the individual countries. This is where additional costs are applied, in translation sometimes. So by using an international filing system, you buy time, you get more information, you know your market better and then you make your business decision.

This first international phase is limited in patents for 30 months and I don't know how long it is for trademarks, but it's a question of time here to make better decisions.

Senator Moncion: Thank you.

exportateurs. Elles sont plus susceptibles d'être des entreprises à forte croissance à raison de 64 p. 100. Nous ne sommes pas en train de dire que, si on a un brevet, on sera une entreprise d'exportation à forte croissance. Ce que nous disons, c'est que ces entreprises disposent d'un instrument supplémentaire pour réussir sur les marchés globaux.

La sénatrice Moncion : Vous avez dit tout à l'heure que, au fil du temps, vous avez reçu environ 36 000 demandes en provenance de l'étranger. Ma question porte plutôt sur la durée. Si la demande fait l'objet d'un traitement accéléré, cela peut se faire en moins de 10 mois ou en 10 mois; sinon, il faut entre 24 et 27 mois pour la traiter. Combien de temps le traitement prend-il lorsque la demande vient de l'étranger?

Mme Lajoie : Nous traitons tout le monde de façon égale. Premier arrivé, premier servi. Toutes les demandes que nous recevons sont traitées de la même façon. À moins qu'une demande fasse l'objet d'un traitement accéléré en vertu d'un des trois mécanismes dont j'ai parlé tout à l'heure, nous traitons les demandes les plus anciennes de notre inventaire.

La sénatrice Moncion : Et les retards sont dus au fait que des renseignements ne sont pas clairs dans les demandes?

Mme Lajoie : Les raisons peuvent être diverses lorsqu'il y a négociation entre les examinateurs et le demandeur. Oui, évidemment, certains éléments peuvent ne pas être conformes à la Loi sur les brevets ou ne pas satisfaire le détenteur, et c'est alors que commence une négociation qui peut entraîner un certain nombre de rapports et d'échanges. On ne sait jamais. Parfois, cela dépend aussi de la qualité de la demande qui nous est adressée par le demandeur, aussi bien que de la qualité de la réponse.

Cela va dans les deux sens. La rapidité de la procédure et la qualité du résultat sont une responsabilité partagée.

La sénatrice Moncion : Si quelqu'un dépose une demande et qu'il y a un droit à payer, vous dites que l'entreprise peut décider de ne faire de demande qu'au Canada. S'il y a seulement un droit à payer, pourquoi ne ferait-elle pas de demande dans tous les pays en même temps ou, en tout cas, dans ceux qui participent aux traités? Pourquoi donc?

Mme Lajoie : Encore une fois, si le dépôt est fait à l'international, il y a un seul droit, mais il y a une première étape à passer, qui comprend le dépôt et une première recherche. Si vous voulez vraiment obtenir une protection, il faut la demander dans chaque pays, individuellement. C'est là qu'il faut prévoir des frais supplémentaires, parfois de traduction. Donc, si on passe par le système international, on gagne du temps, on obtient plus d'information, on connaît mieux le marché et on peut ensuite prendre une décision commerciale.

La première étape internationale se limite aux brevets de 30 mois. Pour les marques de commerce, je ne connais pas la durée, mais c'est une question de temps, ici, pour prendre de meilleures décisions.

La sénatrice Moncion : Je vous remercie.

The Chair: You operate on an accrual system? The Government of Canada operates on a cash basis. Where is your money? Do you give it all to the Consolidated Revenue Fund and then the accrual is for accounting purposes, or does your money reside in a separate bank account? Who governs you?

Mr. Georgaras: It does reside in the CRF, but it is fenced off specifically for the applicants themselves. Where there are deferred revenues that we have not earned yet because we have not done our examination, that is strictly held for the work we're doing. It cannot be used for any other purposes.

The Chair: The money flows in. If I send a cheque for $850, what do you do with it? Does it go to the Consolidated Revenue Fund? Does it go to your own bank account and then you pay the salaries out of there? How does that operate?

Mr. Georgaras: For the specific mechanics, perhaps I could ask my finance colleague about it.

It is deposited directly into the CRF, but it cannot be accessed by other organizations.

The Chair: Okay.

Senator Ringuette: It's in a trust, kind of.

The Chair: Sort of like in trust.

Are there any other questions?

Senator Marshall: I have one more question.

The Chair: I kind of sparked your interest there, senator.

Senator Marshall: Yes.

Is the request for the fee increase separate from being party to the treaty? Do you just bundle them together or are they intrinsically linked?

Mr. Georgaras: On the trademark side, I'll let Mr. Pierre answer.

Mr. Pierre: With respect to the trademark, because of the obligations under the treaties, like the Nice class, we did not determine that. It is already governed by the World Intellectual Property Organization with respect to how we're charging fees, so it is embedded with that need to accede to the treaties. It is not separate.

Ms. Lajoie: It's the same for patents.

Senator Wetston: I recognize the important work that you do and I think it's a critical area for Canada and its economy. I say this because as we move sideways with the real economy and we focus much more on innovation and the service industry, I watch what's going on across the country. I'm an Ontario senator; I live in Toronto. You would be very familiar with the huge institutional work that's done in innovation at Ryerson, MaRS,

Le président : Vous fonctionnez selon une comptabilité d'exercice? Le gouvernement du Canada fonctionne selon une comptabilité de caisse. Où est votre argent? Est-ce que vous versez tout au Trésor, et, dans ce cas, la comptabilité d'exercice est purement d'ordre comptable, ou est-ce que vous avez de l'argent dans un compte bancaire distinct? Qui vous régit?

M. Georgaras : C'est versé au Trésor, mais c'est mis à l'abri spécifiquement pour les demandeurs eux-mêmes. Lorsqu'il y a des revenus reportés qui n'ont pas encore été gagnés parce que nous n'avons pas encore examiné la demande, le montant est strictement réservé au travail que nous avons à faire. Il ne peut pas être employé à d'autres fins.

Le président : Donc l'argent rentre. Si j'envoie un chèque de 850 $, qu'en faites-vous? Est-ce qu'il est versé au Trésor? Est-ce qu'il est déposé dans votre propre compte bancaire et servira à payer les salaires? Comment est-ce que cela fonctionne?

M. Georgaras : Pour les détails mécaniques, je pourrais poser la question à mon collègue des finances.

C'est versé directement au Trésor, mais aucun autre organisme n'y a accès.

Le président : D'accord.

La sénatrice Ringuette : C'est un peu comme une fiducie.

Le président : En quelque sorte.

Y a-t-il d'autres questions?

La sénatrice Marshall : Oui, j'ai une autre question.

Le président : J'ai attisé votre curiosité, madame la sénatrice.

La sénatrice Marshall : C'est vrai.

Est-ce que la demande d'augmentation des droits est distincte de la ratification du traité? Est-ce que vous vous contentez de les associer ou est-ce qu'il y a un lien intrinsèque?

M. Georgaras : Pour les marques de commerce, je vais laisser M. Pierre vous répondre.

M. Pierre : Pour ce qui est des marques de commerce, à cause des obligations découlant des traités, comme la catégorie de Nice, ce n'est pas de notre ressort. C'est du ressort de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle : c'est elle qui détermine les droits à facturer, et cela fait donc partie de notre accession aux traités. Ce n'est pas distinct.

Mme Lajoie : C'est la même chose pour les brevets.

Le sénateur Wetston : Je comprends bien l'importance de votre travail et je crois que c'est un élément crucial pour le Canada et son économie. Je dis cela, parce que, si on prend un recul et qu'on s'intéresse plus particulièrement à l'innovation et au secteur des services, j'observe ce qui se passe à travers le pays. Je suis sénateur de l'Ontario et je vis à Toronto. Et on comprend l'énorme travail institutionnel qui est fait en matière d'innovation et de recherche

U of T and the University of Waterloo in all aspects of innovation research. Much of this, we hope, leads to patent filings and, potentially, businesses with trademark filings.

I think it was Senator Day that whispered in my ear correctly about this and I thought might have asked the question about the foreign filings in the U.S., for example, in Boston and California. That speaks for itself, those huge markets, where there's a lot of innovation, and we can see why there would be applications in China for obvious reasons in that market.

I think you pointed this out already, but it would give me great comfort to understand what you are doing with these various institutions of research in innovation, and I include Montreal in this. There has been fantastic innovation there, and in Vancouver as well. There's a lot going on across the country that needs to be exploited, developed and encouraged. Do you see any relationship with that in the work you're doing?

Senator Marshall, I was going to ask that question, about the relationship with fees and treaties. I didn't see the direct connection, but I understand your point.

I've gone on long enough, thank you, Mr. Chairman.

The Chair: No problem.

Senator Wetston: Can you help me with that?

Mr. Georgaras: Thank you, senator, for the question.

We have done a lot of work with the universities over the last few years looking at their technology transfer offices and finding ways of getting those ideas to the market.

When you look at basic research, such as is done in universities, it is very much far upstream, if you will, and the challenge is to help bring those ideas to market and help coordinate with other companies who can bring the ideas forward. So in our work with technology transfer offices, there are a number of different approaches. Different universities have different levels of success in bringing the ideas through.

We understand that there may be challenges along the way to help bridge and work with companies to coordinate and get the ideas to market. In fact, I understand that there may be a study being launched by the industry committee into looking specifically at technology transfer in intellectual property. So it is very much an area of focus, and we recognize the importance of getting those ideas out to market.

Senator Wetston: Thank you.

The Chair: If there are no further questions, thank you very much, senators, and thank you, witnesses.

(The committee continued in camera.)

à l'Université Ryerson, chez MaRS, à l'Université de Toronto et à l'Université de Waterloo. Une grande partie de ces activités, espérons-le, produira des brevets et, éventuellement, des marques de commerce.

Je pense que c'est le sénateur Day qui m'a chuchoté cela à l'oreille et qui aurait pu poser la question concernant les demandes étrangères déposées aux États-Unis, par exemple à Boston et en Californie. Cela en dit long sur ces énormes marchés, où l'innovation règne, et on peut comprendre pourquoi des demandes sont déposées en Chine... les raisons sont évidentes sur ce marché.

Je crois que vous en avez déjà parlé, mais je me sentirais mieux de comprendre ce que vous faites avec ces divers établissements de recherche, et j'inclus ici Montréal. L'innovation y est fantastique, de même qu'à Vancouver. Il se passe beaucoup de choses à travers le pays qui méritent d'être exploitées, développées et encouragées. Envisagez-vous des relations avec ces établissements dans le cadre de votre travail?

Sénatrice Marshall, j'allais justement poser cette question, au sujet du lien entre les droits et les traités. Je ne voyais pas de lien direct, mais je comprends votre point de vue.

J'ai assez parlé, merci, monsieur le président.

Le président : Pas de problème.

Le sénateur Wetston : Pouvez-vous m'éclairer?

M. Georgaras : Merci de votre question, monsieur le sénateur.

Nous avons beaucoup travaillé avec les universités au cours des dernières années : nous nous sommes intéressés à leurs bureaux de transfert de technologie et nous avons cherché des moyens de mettre ces idées sur le marché.

Quand on parle de recherche fondamentale, comme ce qui se fait dans les universités, les choses se passent très en amont, si on peut dire, et la difficulté est de faciliter le transfert de ces idées sur le marché et de coordonner les choses avec d'autres entreprises susceptibles de faire avancer ces idées. Donc, dans notre travail avec les bureaux de transfert de technologie, on emploie différentes méthodes. Les universités obtiennent des succès variables dans la commercialisation des idées.

Nous comprenons bien qu'il peut être difficile de jeter des ponts et de collaborer avec des entreprises pour coordonner les activités et commercialiser les idées. En fait, je crois savoir que le comité de l'industrie a entamé une étude sur le transfert de technologie en matière de propriété intellectuelle. C'est donc un domaine qui suscite beaucoup d'intérêt, et nous sommes conscients de l'importance qu'il y a à mettre ces idées sur le marché.

Le sénateur Wetston : Je vous remercie.

Le président : S'il n'y a plus de questions, il me reste à vous remercier, mesdames et messieurs les sénateurs et témoins.

(La séance se poursuit à huis clos.)

OTTAWA, Thursday, February 2, 2017

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts, met this day at 10:30 a.m. for the consideration of Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to patent fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2); and Canadian Intellectual Property Office's User Fee Proposal, dated September 2016, for changes to trademark fees, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2).

Senator David Tkachuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good morning and welcome, colleagues, invited guests and members of the general public who are following today's proceedings of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, either here in the room or listening via the web.

My name is David Tkachuk and I am the chair of this committee.

This morning marks our first meeting on Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts. The bill was read a first time in the Senate on April 13, 2016, and I am pleased to welcome its sponsor, Senator Donald Neil Plett from Manitoba, who is now also a member of our committee.

Welcome, Senator Plett, and thank you for appearing before us today as the bill's sponsor, along with Mr. Banfai, a lawyer with McMillan LLP, appearing as an individual today.

Please proceed with your opening remarks. Then we'll go to a question and answer session. Following this, we will briefly suspend to welcome a second panel of witnesses on this bill.

Senator Plett, please proceed.

Hon. Donald Neil Plett, sponsor of the bill: Thank you very much, chair, and thank you, colleagues, for this opportunity.

Many of my remarks today, you may well have heard at least portions of that as I spoke to the bill in the Senate, and I will be repeating some of that. I apologize for those of you who have heard this.

As the chair has said, with me today is an experienced construction lawyer who is instrumental in the drafting process, Mr. Geza Banfai. He will be here to answer any legal or jurisdictional questions that may arise in the questions that you have.

Again, it is a pleasure for me to be here today and to present to you a bill that has been a long time in the making. The chair said April 13, 2016.

OTTAWA, le jeudi 2 février 2017

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 10 h 30 pour étudier la proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada de septembre 2016 sur les frais d'utilisation demandant des modifications aux taxes sur les brevets, en vertu du paragraphe 4(2) de la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, et la proposition de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada de septembre 2016 sur les frais d'utilisation demandant des modifications aux droits sur les marques de commerce, en vertu du paragraphe 4(2) de la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6.

Le sénateur David Tkachuk (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bonjour et bienvenue, chers collègues, invités et membres du public qui suivez les travaux d'aujourd'hui du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, que ce soit dans cette pièce ou sur le Web.

Je m'appelle David Tkachuk et je préside ce comité.

Nous nous réunissons ce matin pour la première fois au sujet du projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction. Le projet de loi a été lu une première fois au Sénat le 13 avril 2016, et je suis heureux d'en accueillir le parrain, le sénateur Donald Neil Plett du Manitoba, qui siège aussi à notre comité.

Bienvenue, sénateur Plett, et merci de comparaître devant nous aujourd'hui en qualité de parrain du projet de loi, avec M. Banfai, avocat au cabinet d'avocats McMillan, qui comparaît aujourd'hui à titre personnel.

Veuillez nous présenter vos observations préliminaires. Nous passerons ensuite à une séance de questions et réponses. Puis nous suspendrons brièvement nos travaux afin d'accueillir un deuxième panel de témoins sur ce projet de loi.

Sénateur Plett, vous avez la parole.

L'honorable Donald Neil Plett, parrain du projet de loi : Merci beaucoup, monsieur le président, et merci, chers collègues, de me donner cette occasion de m'exprimer.

Il se peut que vous ayez déjà entendu une bonne partie au moins de mes observations quand j'ai parlé du projet de loi au Sénat, et je vais en répéter certaines. Je m'en excuse auprès de celles et ceux d'entre vous qui les avez déjà entendues.

Comme le président l'a dit, je suis accompagné aujourd'hui de M. Geza Banfai, avocat expérimenté en droit de la construction qui a joué un rôle de premier plan dans le processus de rédaction. Il est ici pour répondre à toute question juridique ou de compétence que pourraient soulever vos questions.

Encore une fois, c'est un plaisir pour moi d'être ici aujourd'hui et de vous présenter un projet de loi qui est attendu depuis longtemps. Le président mentionnait le 13 avril 2016.

As you may know, the biggest issue facing the construction industry in Canada today is the issue of delay in payment. It is difficult for those working in virtually any other industry to fathom not getting paid for completed work without any proper legal recourse. However, this has become the sad reality for trade contractors across the country.

There are systemic delays in remitting payments down the subcontract chain, even when valid invoices have been submitted, where there is no dispute that the work has been performed according to the contract and where the progress claims have been certified.

This problem is not unique to Canada. However, other jurisdictions have enacted legislation to counter systemic delays in making payments to subcontractors. Virtually all U.S. jurisdictions, including the federal government, have adopted prompt payment legislation in private sectors. The United Kingdom, Australia and New Zealand have also enacted prompt payment legislation. It is Canada that is the outlier.

What sets the construction apart from other industries is the construction pyramid structure on large projects. In federal government work, the federal authority is the top of this pyramid. The federal authority tenders the construction work to a general contractor or prime contractor. This is the party who enters into the contract with the federal authority to complete the project.

More often than not, the prime contractor will then subcontract various segments of the construction project to specialized trade contractors. Typically, these trade contractors perform upwards of 80 per cent of the actual construction work. Also, on most of these projects, trade contractors either subcontract from a general contractor or they may sub-subcontract from another trade contractor. As small- and medium-sized business owners will understand, trade contractors' access to bank credit is limited and their dependence on cash flow is high. Trade contractors' revenues are subject to unpredictable delays without any flexibility on their payables.

Payments to the Canada Revenue Agency and to the Workers Compensation system must be paid monthly without delay, and wages need to be paid weekly or bi-weekly. Payment for materials and equipment rentals must be made within 15 to 30 days.

The fundamental cause of the late payment problem is the unequal bargaining power between contractors and their subcontractors. Contractors will force subcontractors to accept late payments as part of the cost of doing business.

Contractors can do this because they control the flow of the work. Most trade contractors depend for their survival on subcontracting either from a general contractor or another trade contractor. No contractor can afford to be struck from the bidders' list.

Comme vous le savez, le plus gros problème du secteur de la construction aujourd'hui au Canada, ce sont les délais de paiement. Il est difficile pour quiconque travaille dans pratiquement n'importe quel autre secteur d'imaginer ne pas être payé pour un travail effectué sans avoir un véritable recours juridique. Or, telle est dans tout le pays la triste réalité des entrepreneurs spécialisés.

Les retards de paiement sont systémiques dans la chaîne des sous-traitants, même lorsque des factures valides ont été présentées, qu'il n'est pas contesté que les travaux ont été réalisés conformément au contrat et que les demandes de paiement échelonné ont été certifiées.

Ce problème n'est pas particulier au Canada. Toutefois, d'autres pays ont adopté des lois pour contrer les retards de paiement systémiques des factures des sous-traitants. Aux États-Unis, presque tous les États, et même le gouvernement fédéral, ont adopté des lois pour un paiement rapide dans le secteur privé. Le Royaume-Uni, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont également adopté des lois de ce type. Le Canada fait figure d'anomalie.

Ce qui distingue la construction des autres secteurs d'activité, c'est sa structure pyramidale dans les grands projets. Dans les travaux du gouvernement fédéral, l'autorité fédérale se trouve au sommet de cette pyramide. Elle confie les travaux de construction à un entrepreneur général ou principal et c'est avec lui qu'elle conclut le contrat pour la réalisation du projet.

Le plus souvent, l'entrepreneur principal sous-traite différents volets du projet de construction à des entrepreneurs spécialisés. En général, ces entrepreneurs spécialisés font plus de 80 p. 100 des travaux mêmes. De plus, dans la plupart de ces projets, ils sous-traitent avec un entrepreneur général ou sous-sous-traitent avec un autre entrepreneur spécialisé. Les propriétaires de petites et moyennes entreprises le savent, l'accès au crédit bancaire est limité pour les entrepreneurs spécialisés et ils dépendent beaucoup des liquidités. Or, leurs revenus sont à la merci de retards imprévisibles et ils n'ont aucune latitude pour leurs propres dettes.

Les paiements à l'Agence du revenu du Canada et au régime d'indemnisation des accidents du travail doivent être effectués tous les mois sans retard, et les salaires doivent être versés toutes les semaines ou toutes les quinzaines. Les achats de matériaux et la location d'équipement doivent être réglés dans un délai de 15 à 30 jours.

Le pouvoir de négociation inégal entre les entrepreneurs et leurs sous-traitants est la cause fondamentale du problème de retard de paiement. Les entrepreneurs obligent les sous-traitants à accepter des paiements en retard comme faisant partie du prix à payer pour faire des affaires.

Les entrepreneurs peuvent se comporter ainsi parce qu'ils contrôlent le flux de travail. La plupart des entrepreneurs spécialisés doivent travailler en sous-traitance avec un entrepreneur général ou un autre entrepreneur spécialisé pour survivre. Aucun entrepreneur ne peut se permettre d'être rayé de la liste des soumissionnaires.

Public Works has recognized that there is indeed a problem and thus have tried a series of administrative measures in an attempt to solve the problem, but unfortunately none of them has worked as they do not get to the heart of the problem.

For example, contractors are required by Public Works to submit a statutory declaration with each invoice swearing that all payment obligations have been met. There are two difficulties with this remedy. First, these declarations are retrospective. They do not prevent future payment delays. Second, if a payment is withheld as a result of a dispute over performance, a statutory declaration can be submitted, since technically the withheld payment is not a required payment pending resolution of the performance dispute.

Currently, if a contractor is not paid, they have absolutely no recourse. They cannot pull off the job. They cannot collect interest. Their hands are tied. They are some of the hardest working people in our country and they are going bankrupt and losing their businesses. This cycle has to stop.

The Canada Prompt Payment Act contains measures that will finally put an end to this systemic problem when it comes to federal construction work. The bill stipulates that the government institution must make progress payments to a contractor for construction work on a monthly basis or at shorter intervals provided for in the construction contract.

Likewise, the contractor must pay the subcontractor and the subcontractor must pay any subsequent contractor on or before day 20 following the latter of the last day of the monthly payment period or the receipt of the payment application.

The bill also accounts for milestone payments where, if a general contractor enters into a contract with the federal government that authorizes milestone payments rather than progress payments, written notice of any milestone payments must be communicated to all parties down the contractual chain.

In my view, the most significant provision proposed in this legislation is the right for unpaid contractors to suspend work. The absence of this provision has been raised with me time and time again by small business trade contractors. This is an important recourse for trade contractors who have not been paid, and I am thrilled that this right will now be explicit upon passage of this legislation, in addition to the right to terminate a contract or the ability to collect interest on late payment.

The bill also provides for a comprehensive dispute resolution process as well as the right to information for contractors and subcontractors involved in any dispute resolution.

Travaux publics, qui reconnaît que c'est réellement un problème, a essayé une série de mesures administratives, mais malheureusement, aucune n'a permis d'en venir à bout parce qu'elles ne vont pas au cœur du problème.

Par exemple, les entrepreneurs doivent remettre à Travaux publics, avec chaque facture, une déclaration solennelle par laquelle ils jurent avoir respecté toutes leurs obligations de paiement. Ce recours présente deux difficultés. Premièrement, ces déclarations sont rétrospectives. Elles n'empêchent pas de futurs retards de paiement. Deuxièmement, si un paiement est suspendu en raison d'un différend sur l'exécution de travaux, une déclaration solennelle peut être remise, car en théorie, le paiement retenu n'est pas un paiement exigé en attendant le règlement du différend.

À l'heure actuelle, si un entrepreneur n'est pas payé, il n'a absolument aucun recours. Il ne peut pas s'arrêter de travailler. Il ne peut pas percevoir d'intérêts. Il a les mains liées. Les entrepreneurs sont parmi les gens qui travaillent le plus fort dans notre pays et ils font faillite et perdent leur entreprise. Ce cycle doit s'arrêter.

Le projet de loi canadien sur le paiement sans délai contient des mesures qui mettront enfin un terme à ce problème systémique en ce qui concerne les travaux de construction fédéraux. Le projet de loi précise que les institutions fédérales doivent faire des paiements proportionnels à l'entrepreneur pour les travaux de construction tous les mois ou aux intervalles plus courts prévus dans le contrat de construction.

De même, l'entrepreneur paie le sous-traitant qui a lui-même l'obligation de payer ses propres sous-traitants dans les 20 jours suivants soit le dernier jour de la période de paiement soit, si elle est postérieure, la date de réception de la demande de paiement.

Le projet de loi prévoit aussi des paiements d'étape. Si un entrepreneur général signe avec le gouvernement fédéral un contrat qui autorise des paiements d'étape plutôt que des paiements proportionnels, l'entrepreneur doit informer par écrit tous les sous-traitants de tout paiement d'étape reçu.

Le droit pour l'entrepreneur qui n'a pas été payé de suspendre l'exécution des travaux constitue, selon moi, la disposition la plus importante du projet de loi. L'absence d'une telle disposition m'a été signalée à maintes reprises par des petits entrepreneurs spécialisés. Or, il s'agit là d'un recours important pour les entrepreneurs qui ne sont pas payés. Je suis ravi de voir ce droit explicitement reconnu dans le projet de loi, en plus du droit de mettre fin à un contrat et de la possibilité de percevoir des intérêts sur les paiements en retard.

Le projet de loi prévoit également un processus de règlement des différends et un droit d'accès à l'information pour les entrepreneurs et les sous-traitants qui sont parties à un règlement de différend.

Most construction work that happens in Canada occurs outside of federal projects, meaning that this legislation will only solve a part of the problem. However, provinces are moving forward on implementing similar legislation.

The Reynolds report in Ontario on this topic has recommended that the province enact comprehensive legislation. I was thrilled to see that the recommendations of the commission largely mirror the proposals in this legislation. Ontario and Quebec have both committed to introducing prompt payment legislation in the spring of 2017.

When the United States enacted the legislation federally, it did not take long for the individual states to follow suit. It is my hope that enacting this legislation will have a similar ripple effect on the Canadian provinces, meaning every construction worker in Canada will be paid on time for the work that they have completed.

Colleagues, this is a non-partisan issue. People should be paid for work that they have completed, and they should be paid on time. This is the biggest problem facing the construction industry in Canada, and we finally have the opportunity to fix it. Let's stand up for small-business owners and hard-working Canadians in the construction industry.

Before I conclude, I want to point out that since tabling this bill I have worked with the National Trade Contractors Coalition of Canada to clarify language in a couple of areas, and I will be submitting, before clause by clause so that you have them on time, some very minor amendments that really clarify some of the wording in the bill. Those amendments do not change the substance of the bill but simply clarify a few provisions to ensure certainty in their application. As I said, these amendments will be distributed to members in advance of clause by clause.

Chair, those are my remarks, and I look forward to answering any questions.

The Chair: Did you have comments, Mr. Banfai, or will you just be there for questions?

Geza R. Banfai, Lawyer, McMillan LLP, as an individual: I am just here for questions, senator. Thank you.

Senator Massicotte: Thanks to both of you for being with us this morning. Like all of us, I'm trying to understand what the issue is, so bear with me if the questions are simple.

From my experience, I have been involved more as a developer with many contractors and subcontractors. I think I'm somewhat aware of the issue, particularly in Montreal and Toronto.

Au Canada, l'essentiel des travaux de construction ne concerne pas des projets fédéraux, ce qui signifie que ce projet de loi ne réglera qu'une partie du problème. Cependant, les provinces vont de l'avant dans la mise en œuvre de mesures législatives similaires.

En Ontario, dans son rapport sur le sujet, M. Reynolds recommande que la province adopte une mesure législative exhaustive. J'ai constaté avec plaisir que les recommandations de la commission correspondent dans une large mesure aux propositions de ce projet de loi. L'Ontario et le Québec se sont tous deux engagés à déposer au printemps 2017 un projet de loi sur le paiement sans délai.

Quand les États-Unis ont adopté une mesure législative fédérale, les États n'ont pas tardé à leur emboîter le pas. J'espère pour ma part que l'adoption de ce projet de loi aura le même effet d'entraînement sur les provinces canadiennes pour que tout travailleur de la construction au Canada soit payé en temps voulu pour les tâches qu'il a exécutées.

Chers collègues, il ne s'agit pas d'une question partisane. Les gens devraient être payés en temps opportun pour leur travail. C'est le plus grand problème auquel le secteur de la construction doit faire face au Canada, et nous avons enfin l'occasion de le résoudre. Défendons les propriétaires de petite entreprise et les Canadiens qui travaillent dans le secteur de la construction.

Avant de conclure, je tiens à souligner que depuis le dépôt de ce projet de loi, je travaille avec la National Trade Contractors Coalition of Canada afin de clarifier le texte sur quelques points, et je soumettrai avant l'étude article par article, afin que vous les ayez à temps, quelques amendements très mineurs qui clarifient vraiment le libellé du projet de loi. Ces amendements ne modifient pas le projet de loi sur le fond, mais clarifient quelques dispositions pour plus de certitude dans leur application. Comme je l'ai dit, ils seront distribués aux membres du comité avant l'étude article par article.

Monsieur le président, telles sont mes observations et je répondrai volontiers à toute question.

Le président : Avez-vous des commentaires, monsieur Banfai, ou êtes-vous juste ici pour les questions?

Geza R. Banfai, avocat, McMillan LLP, à titre personnel : Je suis juste ici pour les questions, monsieur le sénateur. Je vous remercie.

Le sénateur Massicotte : Merci à vous deux de votre présence ce matin. Comme nous tous, j'essaie de comprendre le problème. Aussi, je vous demande un peu d'indulgence si les questions sont simples.

Personnellement, j'ai plus eu affaire en tant que promoteur à nombre d'entrepreneurs et de sous-traitants. Je pense être un peu au courant du problème, surtout à Montréal et à Toronto.

I think as you said, Senator Plett, the significant issue is the unequal leverage of a GC compared to the subcontractors. There are 20 subcontractors for every GC, and the cash goes through the GC first before it goes to you.

That is a market issue and will be very hard to correct through legislation, I expect, but I'll come back to the question of how this changes the negotiating power of both parties.

We had a chance to discuss this yesterday, and my understanding of what you are saying is the issue is not the client, not the government, because there are always a lot of issues, as you know. The client says you didn't do it for plans and specs. There are some delays and disagreements so they don't pay. That's hard to legislate, and you say you're not dealing with that. You're dealing with the client. The federal government does pay the GC as appropriately approved by the parties, including the architect, but you're saying the problem is the GC keeps the cash in spite of the fact he got the cash. Obviously cash is king and he gets interest on it, and he doesn't pay the subtrade, even if the client approved the work.

Having said that, my understanding of the law in most provinces and most American states is that if that occurs the payment that is received by the GC is legally trust funds. It's not his money. He has the legal obligation to pay the subtrades. As all the approvals have been obtained, he has a legal obligation to pay the subtrades. Trust funds are a serious issue. It's not a simple argument, a commercial argument; these are monies that don't belong to him. It's nearly equal to theft.

So behaving in such a way, the GC has done something very wrong morally, which is the argument you made, but also legally wrong, but given his sense of power and given his sense you need him for the next job and that's your livelihood, the market says that subtrades don't have much to do, so they bitch and complain. They don't get paid, but it doesn't change things.

How will this legislation change that relationship and get better results? Already he's in default. Already he's acted illegally and used trust funds for his own purpose, which is a very serious issue. Why would additional legislation correct that already obvious problem?

Senator Plett: Thank you, Senator Massicotte. I was hoping you would ask that question because we did discuss it a little bit yesterday, and I'm happy to explain.

You're absolutely right. When a contractor holds up my money, money that the owner has paid him that is rightfully mine, he is breaking the law.

We are not asking for any monies to be paid that have not been certified. Not only before the owner, before the federal government will pay the general contractor, the architect needs

Je pense comme vous, sénateur Plett, que le problème réside dans le fait que l'entrepreneur général a plus de poids que les sous-traitants. Il y a 20 sous-traitants par entrepreneur général, et l'argent passe par l'entrepreneur général avant d'arriver aux sous-traitants.

C'est un problème de marché et il sera très difficile à corriger par une loi, à mon avis, mais je reviendrai à la question de savoir en quoi elle change le pouvoir de négociation des deux parties.

Nous avons eu l'occasion d'en parler hier et je crois comprendre que ce que vous dites, c'est que le problème, ce n'est pas le client, pas le gouvernement, parce qu'il y a toujours un tas de problèmes, comme vous le savez. Le client dit qu'on n'a pas suivi les plans et les cahiers des charges. Il y a des retards et des désaccords, alors il ne paie pas. Il est difficile de légiférer à cet égard, et vous dites que vous ne vous occupez pas de cet aspect. Vous vous occupez du client. Le gouvernement fédéral paie l'entrepreneur général avec l'approbation voulue des parties, y compris de l'architecte, mais vous dites que le problème, c'est que l'entrepreneur général garde l'argent bien qu'il l'ait. Manifestement, l'argent est roi, et il perçoit des intérêts dessus, et il ne paie pas le sous-traitant, même si le client a approuvé le travail.

Cela dit, à ce que je crois savoir du droit dans la plupart des provinces et dans la plupart des États américains, si cela se produit, le paiement reçu par l'entrepreneur général constitue légalement un fonds fiduciaire. Ce n'est pas son argent. Il a l'obligation légale de payer les sous-traitants. Si toutes les approbations ont été obtenues, il doit les payer. Les fonds fiduciaires sont une affaire sérieuse. Ce n'est pas un simple argument, un argument commercial. Il s'agit d'argent qui ne lui appartient pas. Il s'agit pour ainsi dire de vol.

Par conséquent, en se comportant ainsi, l'entrepreneur général fait quelque chose de très immoral, ce qui est votre argument, mais aussi d'illégal, mais étant donné son pouvoir et le fait qu'il sait que les sous-traitants ont besoin de lui pour le prochain contrat et pour leur gagne-pain, le marché dicte qu'ils n'y peuvent pas grand-chose, hormis râler et se plaindre. Ils ne sont pas payés, mais cela n'y change rien.

En quoi ce projet de loi change-t-il ces rapports et permet-il d'arriver à de meilleurs résultats? L'entrepreneur général a déjà manqué à ses obligations. Il a déjà agi illégalement et utilisé les fonds fiduciaires pour ses propres besoins, ce qui est très grave. Pourquoi une nouvelle loi corrigerait-elle ce problème déjà évident?

Le sénateur Plett : Merci, sénateur Massicotte. J'espérais que vous poseriez cette question parce que nous en avons un peu discuté hier, et je suis heureux d'apporter une explication.

Vous avez absolument raison. Quand un entrepreneur garde mon argent, de l'argent que le propriétaire lui a payé et qui me revient de droit, il enfreint la loi.

Nous ne demandons pas de paiement pour des travaux qui n'ont pas été certifiés. Non seulement avant que le propriétaire, avant que le gouvernement fédéral paie l'entrepreneur général,

to certify the progress claim; the different engineers need to certify the progress claim. I was a mechanical contractor, so there is a mechanical engineer. He has to certify that progress claim, electrical engineer, so on and so forth.

These are only certified payments that we're talking about. The general contractor pays General Contractor Z for the work that has been certified and completed and Contractor Z decides to either collect some interest on it or use that money to deal on another project. You're right it's illegal and I can take that person to court. After being in court for a year or so, I'm sure by that time he will have paid me anyway, and much as I appreciate people like Mr. Banfai being here today, I don't really want to give them what I should be putting into my bank account to sue somebody for the money that is rightfully mine.

By legislation, rather than me fighting with the contractor and getting a bad reputation with the contractor, this legislation says I can suspend work.

Right now if you aren't paying me and I pull off the job, you can literally hire somebody else, my competition, to come in and start working tomorrow. I think they have to give 24 or 48 hours' notice, and they can replace me on the job and start working on that job. Of course my competition will charge much more for doing that than I would have charged for it because he's now collecting somebody else's money.

So right now I cannot suspend work. This legislation will allow me to suspend the work within seven days. I have to give seven days' notice, but then I can suspend the work and that will stop progress on that job, which will then tell the owner, "Listen, this contractor is not living up to his responsibility," and the contractor has penalty clauses that will kick in if he doesn't finish the work on time.

The simplest answer I can give you is that it will allow me to receive and collect interest on any money that has not been paid. So it's in the contract that if a general contractor does this, I do not have to continue to work.

Senator Massicotte: Let me go further with that, and I acknowledge that. But I suspect, Mr. Banfai can clarify, that if that occurred, whereby the subcontractor did not get paid and the GC used the monies — it's trust monies, I think — the subtrade would have the right to withdraw because the contractor is in default of his obligations. Yes, he can hire somebody else, but all those actions are against the contractual obligations of the GC. The problem is, again, he's a big boy. He's going to say, "Well, maybe you're right, but I'll work it out." They actually do that.

l'architecte doit certifier la demande de paiement proportionnel, mais les différents ingénieurs doivent certifier cette demande. J'étais entrepreneur en mécanique et un ingénieur en mécanique devait certifier la demande de paiement, ainsi qu'un ingénieur en électricité, et ainsi de suite.

Nous ne parlons que de paiements certifiés. L'entrepreneur général paie l'entrepreneur général Z pour les travaux certifiés et exécutés et l'entrepreneur Z décide de percevoir des intérêts dessus ou d'utiliser cet argent pour un autre projet. Vous avez raison, c'est illégal et je peux traîner cette personne devant les tribunaux. Après une année environ en justice, je suis certain qu'à ce moment-là, Z m'aura payé de toute façon et j'ai beau apprécier les gens comme M. Banfai ici présent, je n'ai pas vraiment envie de leur donner ce que je devrais mettre dans mon compte en banque pour poursuivre quelqu'un pour de l'argent qui me revient de droit.

Ce projet de loi dit qu'au lieu de me battre avec l'entrepreneur et de me faire une mauvaise réputation auprès de lui, je peux suspendre l'exécution des travaux.

Aujourd'hui, si on ne me paie pas et que j'arrête de travailler, l'entrepreneur peut littéralement engager quelqu'un d'autre, mon concurrent, pour qu'il commence à travailler demain. Je crois qu'il doit donner un préavis de 24 ou de 48 heures, et il peut me remplacer sur le chantier et commencer à y travailler. Évidemment, mon concurrent demandera beaucoup plus que moi, puisqu'il collecte maintenant l'argent de quelqu'un d'autre.

Donc, à l'heure actuelle, je ne peux pas suspendre l'exécution des travaux. Ce projet de loi me permet de le faire dans un délai de sept jours. Je dois donner un préavis de sept jours, mais ensuite, je peux suspendre l'exécution des travaux, ce qui fait que ce chantier n'avancera plus et, alors, le propriétaire se dira que l'entrepreneur ne respecte pas ses obligations et il fera jouer les clauses de pénalité si les travaux ne sont pas terminés à temps.

La réponse la plus simple que je puisse vous donner est que le projet de loi me permet de percevoir des intérêts sur toute somme qui m'est due. Il est, par conséquent, écrit dans le contrat que si un entrepreneur général agit ainsi, je ne suis pas tenu de continuer de travailler.

Le sénateur Massicotte : Permettez-moi d'aller plus loin, et je vous remercie de votre réponse. Mais je crains, et M. Banfai peut clarifier, que si cela se produit, que le sous-traitant n'est pas payé et que l'entrepreneur général a dépensé l'argent — l'argent du fonds fiduciaire, je crois —, le sous-traitant aura le droit de se retirer parce que l'entrepreneur ne respecte pas ses obligations. Certes, il peut engager quelqu'un d'autre, mais toutes ces actions vont à l'encontre de ses obligations contractuelles. Le problème est, là encore, que c'est un grand garçon. Il dira, « D'accord, vous avez peut-être raison, mais je vais trouver une solution ». C'est ce qui se passe, en fait.

Am I correct in saying that? In other words, he would have a right to withdraw from the contract because the GC is in default on the obligation. But the standard construction contract does include interest already, but the GC refused to pay for it.

Mr. Banfai: You've raised a number of good issues, senator.

First of all, about the right to suspend, it's actually legally ambiguous in many cases whether a subcontractor who hasn't been paid has the corresponding legal right to withdraw his services or even demobilize from the site. He runs the risk that he himself will be found in breach of his obligation to continue performance of the work.

There are clauses commonly in construction contracts, in my experience, which require a contractor to do exactly that. Notwithstanding the existence of a dispute, he has a legal obligation to continue performance while the dispute is in resolution.

The right to suspend for nonpayment is at best ambiguous, and in my own experience, contractors are extremely reluctant to stop work even in circumstances in which they haven't been paid for months. I recall one instance in particular where I've had to go to some great lengths to persuade a client to do exactly that, where in my opinion he was on solid, solid legal ground, and even in that event he stopped work with great reluctance. So we have that problem.

You began by asking how would this change the relationship, and in addition to what Senator Plett has said, is the behaviour you've described illegal contractually? Well, of course it is. Is it a breach of trust? In federal work that's questionable. The trust provisions that apply in, for example, Ontario's Construction Lien Act don't apply to federal projects. So it's highly debatable whether these trust obligations apply on federal projects. I don't think they do. But that's not really the point.

I think it's pretty clear to the industry that the court system is generally inadequate to the task of enforcing the kinds of legal obligations that we're talking about here. Litigation is too expensive. It's too prolonged. Many people in the industry don't want to go there for very good reasons. As the senator indicated, if I go to court a year from now, I might get the money. I will pay the lawyer a lot of money. I think you're being too optimistic. Litigation, in my experience, is a multi-year endeavour, and meanwhile the victim is out his money.

One of the other things that this bill seeks to do, as does the Reynolds recommendations in Ontario, is to fix that problem by introducing a system of adjudication, which seeks to get quick decisions on an interim binding basis. We can talk about this in detail if you want, but it seeks to avoid this problem of disputes

Est-ce que je me trompe? Autrement dit, il aura le droit de résilier le contrat parce que l'entrepreneur général ne respecte pas son obligation. Mais le contrat de construction standard prévoit déjà le versement d'intérêts, que l'entrepreneur général refuse de payer.

M. Banfai : Vous soulevez un certain nombre de bonnes questions, sénateur.

Tout d'abord, à propos du droit de suspendre l'exécution des travaux, il y a ambiguïté d'un point de vue juridique dans de nombreux cas. En effet, il n'est pas clair qu'un sous-traitant qui n'a pas été payé a le droit correspondant de ne plus offrir ses services ou même d'abandonner le chantier, car il risque de se retrouver lui-même en situation de manquement à son obligation de poursuivre l'exécution des travaux.

Il existe des clauses courantes dans les contrats de construction qui, à ma connaissance, obligent un entrepreneur à faire exactement cela. Même en cas de différend, il a l'obligation légale de poursuivre l'exécution des travaux pendant le règlement du différend.

Le droit de suspendre l'exécution de travaux pour non-paiement est, au mieux, ambigu et, si j'en crois ma propre expérience, les entrepreneurs hésitent beaucoup à arrêter de travailler, même lorsqu'ils n'ont pas été payés depuis des mois. Je me souviens d'un cas en particulier où j'ai dû faire des pieds et des mains pour convaincre un client de faire précisément cela. Les bases juridiques étaient, d'après moi, très solides, et pourtant, c'est avec beaucoup de réticence qu'il a arrêté de travailler. Nous avons donc ce problème.

Vous avez d'abord demandé en quoi cela changerait les rapports et, en plus de ce que le sénateur Plett a dit, si le comportement que vous décrivez est illégal sur le plan contractuel. Bien entendu qu'il l'est. S'agit-il d'un abus de confiance? Dans des travaux fédéraux, c'est contestable. Les dispositions fiduciaires de la Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction de l'Ontario, par exemple, ne s'appliquent pas aux projets fédéraux. Il est donc très discutable que ces obligations fiduciaires s'appliquent aux projets fédéraux. Je ne pense pas que ce soit le cas. Mais ce n'est pas vraiment le sujet.

Je pense qu'il est assez évident pour le secteur que les tribunaux sont généralement inadaptés pour faire appliquer le type d'obligations juridiques dont nous parlons. Les procès coûtent trop cher. Ils sont trop longs. Beaucoup de gens dans le secteur ne veulent pas s'engager dans cette voie pour de très bonnes raisons. Comme l'indiquait le sénateur, si je m'adresse à un tribunal, peut-être que dans un an, j'aurai mon argent. Je vais payer très cher l'avocat. Je crois que vous êtes trop optimiste. Les procès, selon mon expérience, durent des années et, pendant ce temps, la victime n'a pas son argent.

Ce que cherche à faire ce projet de loi, entre autres, comme les recommandations du rapport Reynolds en Ontario, c'est régler ce problème en instaurant un système arbitral pour arriver à des décisions rapides temporairement contraignantes. Nous pouvons en parler en détail si vous voulez, mais il cherche à éviter ce

that are prolonged over a long period of time and causing what Reynolds calls a gridlock in the payment flows. It's a rough justice but an effective system for dealing with the kinds of issues which typically arise.

Senator Massicotte: I buy all that. In my experience that's accurate. Look at the current President of the United States bragged about it. Some real estate owners don't pay and don't pay and years from now they get a discount. It's bad practice. The problem is it relates to the relative negotiating power of each party and is dependent on one or future jobs. How does it change that? Adjudication is good, but the big people who are wrong and abuse their rights all the time are forgiven every time because the contractor needs him for the next job. He wants to be in the good books. I know the law is there. I defend it. I was defending it before, but don't you dare do what you're doing or you won't get another job from me. How do you correct that?

Senator Plett: You will not correct threats that any one person will make, but this legislation will allow me to just simply suspend the work. It's written into law now, and so I do not have to start anything. That is the most significant factor. Clearly, every general contractor also wants to maintain a reputation. If two or three contractors started pulling off jobs because a general hasn't paid them for certified work that would be a much sullied reputation. Will this legislation solve every problem? No. It will solve this problem at least to a large extent.

Senator Black: Senator Plett, you should be congratulated on the initiative you've undertaken here, because you've identified a problem that needs to be addressed. I do have some technical questions that I think would best be addressed to counsel, if I could.

What we're talking about here is legislation aimed at creating a remedy, correct?

Mr. Banfai: Yes.

Senator Black: Stripping it all away, it is giving aggravated contractors an additional remedy to whatever they currently have available to them.

Mr. Banfai: Yes, in addition to a right of monthly payment.

Senator Black: Building on what Senator Massicotte has to say, if I'm an aggravated contractor, I could file a lien. Is that effective?

Mr. Banfai: No, not on a federal job you can't.

Senator Black: I can't do that.

Mr. Banfai: You can't do that.

Senator Black: That's interesting. Senator Plett indicated there are certain administrative procedures that I could take advantage of. What are they?

problème de différends prolongés qui saturent le flux des paiements, comme l'explique Reynolds. C'est un système qui paraît injuste, mais qui est efficace pour ce qui est de régler ce genre de problèmes qui se posent généralement.

Le sénateur Massicotte : Soit. C'est vrai, si j'en crois mon expérience. Voyez l'actuel président des États-Unis qui se vante de recourir à ce procédé. Certains propriétaires immobiliers ne paient pas et continuent de ne pas payer et, des années plus tard, ils obtiennent un rabais. Ces pratiques sont répréhensibles. Le problème tient au pouvoir de négociation relatif de chaque partie et au fait qu'il y va de l'emploi de quelqu'un ou d'emplois futurs. En quoi le projet de loi change-t-il cela? L'arbitrage est une bonne chose, mais les grandes sociétés qui ont tort et qui abusent de leurs droits tout le temps sont chaque fois pardonnées parce que l'entrepreneur a besoin d'elles pour son prochain travail. Il veut être dans leurs petits papiers. Je sais que la loi existe. Je la défends. Je l'ai déjà défendue avant, mais que je ne vous y prenne pas ou vous n'aurez plus d'autre contrat avec moi. Comment remédier à ce genre de situation?

Le sénateur Plett : On n'empêchera personne de proférer des menaces, mais ce projet de loi me permettra de tout simplement suspendre l'exécution des travaux. C'est écrit dans la loi et je n'ai donc pas à commencer quoi que ce soit. Là est le facteur le plus important. Manifestement, tout entrepreneur général veut aussi préserver sa réputation. Si deux ou trois de ses entrepreneurs se mettent à cesser de travailler parce qu'il ne leur paie pas des travaux certifiés, sa réputation en prendra un sacré coup. Est-ce que ce projet de loi va régler tous les problèmes? Non. Il règle ce problème au moins dans une large mesure.

Le sénateur Black : Sénateur Plett, vous méritez des félicitations pour votre initiative parce que vous avez repéré un problème qui doit être réglé. J'ai quelques questions de forme que je ferais mieux de poser à l'avocat, si je le puis.

Ce dont nous parlons ici, c'est d'un projet de loi qui vise à créer un recours, c'est exact?

M. Banfai : Oui.

Le sénateur Black : Il donne, au fond, à des entrepreneurs exaspérés un recours qui s'ajoute à ceux dont ils disposent actuellement.

M. Banfai : Effectivement, qui s'ajoute au droit à un paiement mensuel.

Le sénateur Black : Pour continuer dans le sens du sénateur Massicotte, si je suis un entrepreneur exaspéré, je pourrais déposer un privilège. Est-ce que c'est efficace?

M. Banfai : Non, c'est impossible dans un contrat fédéral.

Le sénateur Black : Je ne peux pas déposer de privilège.

M. Banfai : Non.

Le sénateur Black : C'est intéressant. Le sénateur Plett expliquait que je peux utiliser certaines procédures administratives. Lesquelles?

Mr. Banfai: Well, as I recall from his comments, he was talking about the administrative measures that PWGSC was implementing and he mentioned, for example, the use of statutory declarations. The senator accurately summarized the problems with that.

Senator Black: So you believe that whatever those administrative remedies are aren't effective?

Mr. Banfai: They don't work.

Senator Black: That's exactly what we want to know. What about the remedy of injunction? Would that be available to a subcontractor?

Mr. Banfai: Well, injunction is an equitable remedy. It is designed to prevent harm or mandate behaviour.

Senator Black: But not to be paid.

Mr. Banfai: It is very expensive to get, and legally it's more complicated than an ordinary action. Injunctions are rarely used in construction.

Senator Black: Is that right?

Mr. Banfai: Yes, and for very good reason. They're simply an inappropriate resolution to the kind of problem we have.

Senator Black: So there is a basket of remedies, but basically they are not effective. We need another tool. That's what you're saying to us.

Mr. Banfai: Yes.

Senator Black: I don't understand. What if there is a legitimate problem with performance? I'm a painter and I paint the wrong colour. I still want to be paid. If you don't pay me for the wrong colour, I'm going to walk off the job. How do we deal with that issue?

Senator Plett: I think I explained that. This is for certified work. So I'm the plumbing and heating contractor. The mechanical engineer has to certify the work. If he doesn't certify the work or she doesn't certify the work, I've got no claim and the owner will not pay the general contractor.

Senator Black: That's helpful. Thank you very much, senator.

Can you generally characterize the economic consequences to Canada of this problem?

Senator Plett: I think we have, and I had that number. I don't have it with me here right now, but I did have that number when I made my comments in the chamber. I think we have somewhere around 1.25 million people working in the construction industry today. A family company just closed their doors in your province of Alberta. This is a family in the construction industry. They closed their doors in Alberta last week and laid off 150 people. Those are the economic consequences.

Senator Black: Because of this type of problem?

M. Banfai : Je crois me souvenir qu'il parlait des mesures administratives que prenait TPSGC et qu'il a mentionné, entre autres, l'utilisation de déclarations solennelles. Le sénateur a bien résumé les problèmes avec cet exemple.

Le sénateur Black : Vous pensez donc que ces recours administratifs, quels qu'ils soient, sont inefficaces?

M. Banfai : Ils ne donnent rien.

Le sénateur Black : C'est exactement ce que nous voulons savoir. Qu'en est-il des injonctions? Est-ce qu'un entrepreneur pourrait y recourir?

M. Banfai : Une injonction est un recours équitable conçu pour éviter de causer un préjudice ou pour exiger un certain comportement.

Le sénateur Black : Mais pas d'être payé.

M. Banfai : Les injonctions sont très coûteuses à obtenir et plus compliquées d'un point de vue juridique que des poursuites ordinaires. On y recourt rarement dans la construction.

Le sénateur Black : Vraiment?

M. Banfai : Vraiment, et pour une très bonne raison. Elles n'apportent tout simplement pas une réponse appropriée au type de problème qui nous occupe.

Le sénateur Black : Il existe donc plusieurs recours, mais ils ne sont, au fond, pas efficaces. Il nous faut un autre outil. C'est ce que vous nous dites.

M. Banfai : Oui.

Le sénateur Black : Je ne comprends pas. Que se passe-t-il en cas de problème d'exécution légitime? Je suis peintre et je peins de la mauvaise couleur. Je veux quand même être payé et si on ne me paie pas, je débraye. Comment réglons-nous ce problème?

Le sénateur Plett : Je pense l'avoir expliqué. Il s'agit de travaux certifiés. Je suis l'entrepreneur plombier-chauffagiste. L'ingénieur en mécanique doit certifier les travaux. S'il ne le fait pas, je ne peux rien réclamer et le propriétaire ne paiera pas l'entrepreneur général.

Le sénateur Black : Je comprends mieux. Merci beaucoup, sénateur.

Pouvez-vous caractériser de manière générale les conséquences économiques de ce problème pour le Canada?

Le sénateur Plett : Il me semble que nous l'avons fait, et j'avais ce chiffre, que je n'ai pas en tête à l'instant, mais je l'avais quand j'ai présenté mes observations à la chambre. Je pense qu'environ 1,25 million de personnes travaillent actuellement dans le secteur de la construction. Une entreprise familiale vient de fermer ses portes en Alberta. Il s'agit d'une famille du secteur de la construction. Elle a fermé ses portes la semaine dernière et licencié 150 personnes. Telles sont les conséquences économiques.

Le sénateur Black : À cause de ce type de problème?

Senator Plett: Because of this type of payment problem.

Senator Black: I want to understand the colour and the magnitude here. Is this a rare problem? Is this a regular problem?

Senator Plett: It is not a rare problem at all, Senator Black. Trade contractors are typically running shops that they may employ 10 or 15 or 20 people. Their cash flow is limited. Typically in construction, the person who makes the biggest mistake at the tender stage is the one who gets the job, so he's starting off behind the eight ball in trying to make money. Then the architect or engineer has missed something and the contractor must find a way to make that up. At the end of the day, when he's found a way of doing all this and having a few dollars left over, he has to fight for that. We're going to hear from people in the supply industry. The supplier then wants payment after 30 days. Workers' Compensation says you pay. My employees expect their paycheque every second Friday, or whatever the arrangement is. So, no, this is not a rare problem at all.

Senator Black: That is what I wanted to understand. Thank you very much, senator.

The Chair: To clarify, if you go from a contract with Public Services to a general contractor to a plumber, what happens? Is it rare or does it happen that the Government of Canada itself — Public Services — doesn't pay? What takes place then? What if they are late in payment and instead of 30 days they may take 45 or 60 days?

Senator Plett: Senator, they are also part of this legislation. If the work has been certified, they are obligated to pay as per the contract once the work has been certified; it's the same as a general contractor.

However, I do want to state emphatically that the culprit, typically, in this issue is not the federal government. I really believe that they are paying 90 per cent of their bills on time.

The Chair: Within 30 days?

Senator Plett: Yes, or whatever the contract says. It might be milestone payments, but they pay as per contract.

The Chair: I have a long list of questioners here, and we have another panel coming up, so govern yourselves accordingly, senators.

Senator McIntyre: Thank you both for your presentations, and thank you, Senator Plett, for sponsoring this bill. I have two short questions, mostly for clarification purposes.

Le sénateur Plett : À cause de ce type de problème de paiement.

Le sénateur Black : J'aimerais comprendre toute l'ampleur de la situation. Ce genre de problème est-il rare? Le voit-on régulièrement?

Le sénateur Plett : Ce problème n'est pas rare du tout, sénateur Black. Les entrepreneurs spécialisés exploitent généralement des ateliers qui emploient de 10 à 20 personnes. Leurs liquidités sont limitées. De manière générale, dans la construction, la personne qui commet la plus grosse erreur à l'étape de la soumission est celle qui obtient le contrat et elle part avec un handicap pour gagner de l'argent. Puis il y a quelque chose que l'architecte ou l'ingénieur n'a pas vu et que l'entrepreneur doit trouver un moyen de rattraper. Pour finir, quand il a trouvé un moyen de tout faire en ayant encore quelques dollars au bout du compte, il doit encore se battre pour les toucher. Nous allons entendre des fournisseurs. Le fournisseur veut être payé après 30 jours. Le régime d'indemnisation des accidents du travail réclame ses cotisations. Mes employés s'attendent à recevoir leur salaire un vendredi sur deux ou quel que soit l'entente. Donc, non, ce problème n'est pas rare du tout.

Le sénateur Black : C'est ce que je voulais comprendre. Merci beaucoup, sénateur.

Le président : Pour être bien clair, si on a un contrat de Services publics avec un entrepreneur général qui passe lui-même un contrat avec un plombier, qu'arrive-t-il? Est-il rare que le gouvernement du Canada lui-même — que Services publics — ne paie pas ou est-ce que cela se produit? Qu'arrive-t-il alors? Que se passe-t-il en cas de retard de paiement et qu'au lieu de 30 jours, le paiement prenne 45 ou 60 jours?

Le sénateur Plett : Sénateur, le gouvernement est également visé par ce projet de loi. Si les travaux sont certifiés, il est obligé de payer selon les modalités du contrat une fois les travaux certifiés. C'est la même chose qu'avec un entrepreneur général.

Je tiens, cependant, à insister sur le fait que le coupable, en général, dans ce problème, ce n'est pas le gouvernement fédéral. Je suis convaincu qu'il paie ses factures en temps voulu dans 90 p. 100 des cas.

Le président : Dans un délai de 30 jours?

Le sénateur Plett : Oui, ou dans les délais prévus au contrat. Il peut s'agir de paiements d'étape, mais il paie selon les modalités du contrat.

Le président : J'ai une longue liste de personnes qui veulent poser des questions et un autre panel nous attend. Je vous demande donc d'en tenir compte, mesdames et messieurs les sénateurs.

Le sénateur McIntyre : Merci à vous deux de vos exposés, et merci, sénateur Plett de parrainer ce projet de loi. J'ai deux petites questions, surtout à des fins de clarification.

As I understand, the bill accounts for milestone payments. On that issue, am I correct in understanding that the government institutions and supervising contractors and subcontractors could only make those milestone payments in relation to their subordinate contracts, if permitted by the prime contract with the government institution?

Mr. Banfai: That's the idea.

Senator McIntyre: In other words, it must be permitted by the prime contract?

Mr. Banfai: Yes.

Senator Plett: And everyone needs to be notified down the contractual chain. If the prime contractor is signing a contract that has milestone payments, everyone down the contractual chain needs to know that prior to them signing their contracts.

Senator McIntyre: The bill also allows contractors to collect interest on a late payment. Do government institutions currently pay interest or damages for delayed payments to construction workers?

Mr. Banfai: I don't know.

Senator Plett: In my experience, Senator McIntyre, I have been told by government officials we don't pay interest; we collect interest if you don't make your payments to the Canada Revenue Agency on time, and so on. It was more in relation to that. This, again, would apply more to the general contractor or a subcontractor. This is not necessarily just a general contractor that is the culprit here; it may be a mechanical contractor who is not paying his insulation contractor, so it could be anywhere down the chain.

Senator McIntyre: The important point is that the bill corrects that situation.

Senator Plett: Yes.

Senator Marshall: I know the legislation provides for remedies, but is the primary objective to get the bills paid on time?

Senator Plett: That is correct.

Senator Marshall: Senator Plett, in your opening remarks you spoke about how the government has put in certain administrative procedures to try to fix the problem, but they haven't. This question is probably for departmental officials, but I will ask you.

Can they tell you, now, how many payments go over, and provide statistics regarding how long it takes them to pay the bills once they are certified? Can they say, "We paid 90 per cent of the bills 180 days after certification"? Are there any precise statistics? If the objective is to get people paid on time, you would almost need to have something in place to measure it. How bad is the problem? How extensive is it now?

Si je comprends bien, le projet de loi tient compte des paiements d'étape. À ce propos, si je ne m'abuse, les institutions fédérales, les entrepreneurs généraux et les sous-traitants ne feraient ces paiements d'étape sur leurs contrats accessoires que si le contrat principal avec l'institution fédérale le permet?

M. Banfai : C'est l'idée.

Le sénateur McIntyre : Autrement dit, il faut que ce soit autorisé par le contrat principal?

M. Banfai : Oui.

Le sénateur Plett : Et tout le monde doit en être avisé dans la chaîne contractuelle. Si l'entrepreneur principal signe un contrat qui prévoit des paiements d'étape, tout le monde dans la chaîne contractuelle doit le savoir avant de signer son propre contrat.

Le sénateur McIntyre : Le projet de loi permet aussi aux entrepreneurs de percevoir des intérêts sur les paiements en retard. Les institutions fédérales versent-elles actuellement des intérêts ou des dommages-intérêts aux travailleurs de la construction en cas de retard de paiement?

M. Banfai : Je ne sais pas.

Le sénateur Plett : À ma connaissance, sénateur McIntyre, d'après ce que m'ont dit des représentants du gouvernement, nous ne payons pas d'intérêts; nous en percevons quand on ne paie pas l'Agence du revenu du Canada en temps voulu et ainsi de suite. C'est plus de cet ordre. Cette mesure, répétons-le, s'appliquerait plus à un entrepreneur général ou à un sous-traitant. L'entrepreneur général n'est pas nécessairement le coupable en l'occurrence. Il se peut que ce soit un entrepreneur en mécanique qui ne paie pas son entrepreneur en isolation. Autrement dit, le problème peut se poser n'importe où dans la chaîne.

Le sénateur McIntyre : L'important est que le projet de loi corrige cette situation.

Le sénateur Plett : En effet.

La sénatrice Marshall : Je sais que le projet de loi prévoit des recours, mais le principal objectif n'est-il pas que les factures soient payées en temps voulu?

Le sénateur Plett : C'est exact.

La sénatrice Marshall : Sénateur Plett, dans vos observations préliminaires, vous avez mentionné que le gouvernement a instauré des procédures administratives pour essayer de régler le problème, mais en vain. Cette question s'adresse probablement à des représentants des ministères, mais je vous la pose.

Peuvent-ils vous dire combien de paiements sont en retard et fournir des statistiques sur le temps qu'il faut pour payer les factures une fois le certificat obtenu? Est-ce que la réponse peut être : « Nous payons 90 p. 100 des factures 180 jours après la délivrance de certificats »? A-t-on des chiffres précis? Si le but est que les gens soient payés en temps voulu, il faut pour ainsi dire quelque chose qui permette de le mesurer. Le problème est-il grave? Est-il répandu?

Senator Plett: Thank you, Senator Marshall. As I said, typically, the government is not the culprit. They pay most of their progress claims on time, I believe. The culprit is down the contractual chain.

I can't give you what the government averages, but I can tell you the average of what payments are made. In 2007, the average duration of a receivable in the construction industry — it was already bad then — was 62.8 days or 9.97 weeks. By 2012, that average had increased to 71.1 days, or over 10 weeks. The Ontario average is 63 days; the Quebec average is 79 days, and it goes on. In Alberta the average is 78.6 days.

Senator Marshall: So it is measured.

My last question is with regard to the interest and is a follow-up to something Senator McIntyre asked.

Regarding the rate prescribed by regulation, what were you expecting to see in the regulations? That could range from 0.25 per cent, or 0 per cent, to 10 per cent. What were you looking at?

Mr. Banfai: It is up to the regulation, obviously.

Senator Marshall: What would you like to see?

Mr. Banfai: I would guess that a regulation would probably be crafted to tie an interest rate to the prevailing bank rate, which is what is done under Ontario's *Courts of Justice Act*, for example. The interest rate fluctuates with the bank rate.

Senator Marshall: It says that applies if the construction contract does not provide for a rate, so regardless of what rate is specified in the construction contract, you would like to see that rate paid. If it is a rate of 24 per cent, you would like to see the 24 per cent paid?

Mr. Banfai: If the construction contract stipulates a rate, that should govern. If it does not, the regulation should prescribe, effectively, a default rate.

Senator Moncion: I have two quick questions. First, this legislation would correct or allow interruption of work. That's what you were saying, so how does this legislation correct the situation where the GC, or general contractor, gives the work to another subcontractor just to get the work done?

Senator Plett: They would not be allowed to do that under this legislation. If my company suspends work, the general contractor cannot replace me. This has to be dealt with. That is what this legislation deals with, if I understand your question correctly.

Senator Moncion: Yes, but it goes further. How are we going to prevent that from happening? People in construction know other people that can do the work. There is nothing that prevents them

Le sénateur Plett : Je vous remercie, sénatrice Marshall. Comme je l'ai dit, en règle générale, le gouvernement n'est pas le coupable. Je pense qu'il paie la plupart des demandes d'acompte en temps voulu. Le coupable se trouve dans la chaîne contractuelle.

Je ne peux pas vous donner de moyenne gouvernementale, mais je peux vous donner la moyenne des paiements. En 2007, la durée moyenne d'une créance dans le secteur de la construction — elle était déjà mauvaise à l'époque — était de 62,8 jours ou 9,97 semaines. En 2012, elle était passée à 71,1 jours, soit plus de 10 semaines. La moyenne en Ontario est de 63 jours. Au Québec, elle est de 79 jours, et ainsi de suite. En Alberta, elle est de 78,6 jours.

La sénatrice Marshall : On la mesure donc.

Ma dernière question se rapporte aux intérêts et fait suite à une question qu'a posée le sénateur McIntyre.

En ce qui concerne le taux réglementaire, que vous attendiez-vous à voir dans la réglementation? Il peut aller de 0,25 p. 100, ou 0 p. 100, à 10 p. 100. Qu'envisagiez-vous?

M. Banfai : C'est au règlement de le fixer, naturellement.

La sénatrice Marshall : Que souhaitez-vous voir?

M. Banfai : Je suppose qu'un règlement serait probablement pris pour rattacher un taux d'intérêt au taux bancaire en vigueur, ce qui se fait en vertu de la *Loi sur les tribunaux judiciaires* de l'Ontario, par exemple. Le taux d'intérêt fluctue avec le taux bancaire.

La sénatrice Marshall : La loi dit qu'il s'applique si le contrat de construction ne prévoit pas de taux. Par conséquent, quel que soit le taux précisé dans le contrat de construction, vous souhaitez le voir payé. S'il est de 24 p. 100, vous voudriez voir payer 24 p. 100 d'intérêt?

M. Banfai : Si le contrat de construction stipule un taux, il devrait s'appliquer. S'il n'en prévoit aucun, le règlement devrait effectivement prescrire un taux par défaut.

La sénatrice Moncion : J'ai deux petites questions. Premièrement, ce projet de loi corrige une situation ou permet d'interrompre le travail. C'est ce que vous disiez. Donc, en quoi ce projet de loi corrige-t-il la situation lorsqu'un entrepreneur général confie le travail à un autre sous-traitant juste pour qu'il soit fait?

Le sénateur Plett : Il n'est pas autorisé à le faire dans le cadre de ce projet de loi. Si mon entreprise suspend l'exécution des travaux, l'entrepreneur général ne peut pas me remplacer. Il faut régler ce problème et c'est ce que fait ce projet de loi, si j'ai bien compris votre question.

La sénatrice Moncion : Oui, mais cela va plus loin. Comment allons-nous empêcher que cela se produise? Les gens dans la construction connaissent d'autres gens qui peuvent faire le

from going to another provider and saying, "This guy is not doing the work. I have to finish this job so I can move on." How does this legislation correct a situation like that?

Mr. Banfai: It doesn't. In the circumstances you have outlined, senator, if someone has failed to pay a subcontractor and the subcontractor has properly suspended in accordance with the statute, the general contractor then goes out and gets somebody else to do the work. In my view, then, that general contractor is running a very serious risk of being found liable not only for the unpaid bills to the subcontractor that suspended his work, but also for damages for breach of the subcontract, the damages consisting of that subcontractor's lost profits for the balance of the work.

Legally, the general contractor runs a serious risk of having been found to have repudiated the subcontract by getting other forces in, particularly if the general contractor did that in the face of the processes and remedies that are prescribed in this legislation that were otherwise designed to deal with the very problem that caused the nonpayment, if there is a real problem. For example, if there was a legitimate dispute, or even a quasi-legitimate dispute, between the general contractor and the subcontractor, the legislation contemplates a system of adjudicating that dispute in a very short period of time.

If, in the face of that remedy, which is clearly available, the general contractor ignored it, terminated the subcontractor and brought in somebody else, in my view that would be a very risky move for the general contractor.

Senator Moncion: I agree, but if you want the job done, some will say, "Well, I can fix this down the road, because by the time it gets to court and is disputed, it might be a long time.

You were saying earlier, Senator Plett, that a lot of these disputes are corrected outside of the legal system, if I heard you correctly. There are arrangements that are being made between these people at some point. They work things out.

Mr. Banfai: Your question is a really good one because it gets at something that we haven't really talked about here yet and that is how legislation like this changes behaviours. There is what is written here, and then there is the response of people, knowing that the law says what it says.

The evidence that I have read, particularly in the U.K. where they have had a system of adjudication, to cite that example, for almost 20 years now — and this is anecdotal — has been that, where people know that if they don't behave themselves and deal with their issues in a timely, responsible fashion, within 30-days there is going to be somebody deciding this one, they behave differently.

Senator Moncion: Yes, I agree.

travail. Rien ne les empêche d'aller trouver un autre fournisseur et de lui dire : « Ce gars ne fait pas le travail. Je dois terminer ce chantier pour passer à un autre. » En quoi ce projet de loi remédie-t-il à ce type de situation?

M. Banfai : Il n'y remédie pas. Dans les circonstances que vous décrivez, madame la sénatrice, si quelqu'un n'a pas payé un sous-traitant et que le sous-traitant suspend l'exécution des travaux conformément à la loi, l'entrepreneur général va chercher quelqu'un d'autre pour faire le travail. Selon moi, cet entrepreneur général risque fort non seulement de devoir régler les factures impayées au sous-traitant qui a suspendu l'exécution des travaux, mais aussi de devoir lui verser des dommages-intérêts pour rupture de contrat de sous-traitance, les dommages-intérêts correspondant à la perte de bénéfices du sous-traitant pour le reste des travaux.

D'un point de vue juridique, on risque fort de reprocher à l'entrepreneur général d'avoir résilié le contrat de sous-traitance en engageant quelqu'un d'autre, notamment s'il le fait alors que la loi prévoit des processus et des recours destinés à régler le problème même à l'origine du non-paiement, s'il y a un vrai problème. Par exemple, en cas de différend légitime, ou même quasi légitime, entre l'entrepreneur général et le sous-traitant, le projet de loi prévoit un système d'arbitrage très rapide de ce différend.

Si, en dépit de ce recours, qui existe manifestement, l'entrepreneur général en fait fi, congédie le sous-traitant et engage quelqu'un d'autre, c'est, selon moi, une décision très risquée de sa part.

La sénatrice Moncion : J'en conviens, mais si le travail doit être fait, certains diront qu'ils régleront le problème plus tard parce que, d'ici à ce qu'on se retrouve devant un tribunal et que l'affaire soit plaidée, cela pourrait prendre beaucoup de temps.

Vous disiez plus tôt, sénateur Plett, que beaucoup de ces différends se règlent à l'amiable, si j'ai bien entendu. Les gens concluent des ententes à un moment donné. Ils trouvent une solution.

M. Banfai : Vous posez une excellente question parce qu'elle touche à quelque chose dont nous n'avons pas encore vraiment parlé, à savoir en quoi ce genre de projet de loi change-t-il les comportements. Il y a ce qui est écrit ici et il y a la réaction des gens, en sachant ce que dit la loi.

La documentation que j'ai lue, en particulier sur le Royaume-Uni, où il existe un système d'arbitrage, pour citer cet exemple, depuis près de 20 ans — et c'est anecdotique — montre que, lorsque les gens savent que s'ils se comportent mal et ne règlent pas leurs problèmes rapidement et de manière responsable, dans un délai de 30 jours, quelqu'un tranchera, et ils se comportent autrement.

La sénatrice Moncion : Je suis d'accord.

Mr. Banfai: To my mind, that is perhaps the most powerful impact of legislation like this. It isn't so much what is written on the paper, it is how it influences behaviours in a positive and constructive way.

Senator Moncion: If we want to influence behaviours, can we put something in the legislation that will incite people to change behaviour? If you don't put those 30-day clauses in, you will see this wheeling and dealing going on, and it's not necessarily going to correct the problem.

Mr. Banfai: The legislation does contain a number of things that incite the kinds of behaviours you are talking about: first, an obligation to pay monthly; and, second, an obligation that, if you are going to short pay someone downstream of you, you must give very prompt and timely notice of that, an obligation to pay amounts not in dispute, an obligation to pay interest on overdue payments, a right to suspend, a right to terminate, in extreme cases, a system of adjudication.

My concern about going much further is that you begin to bump into the principle of freedom of contract, and that's a difficult subject.

Senator Moncion: It is.

Mr. Banfai: My own view, for what it's worth, is that the legislation achieves a very nice balance, actually, between the freedom of people to contract with one another on terms that they mutually agree upon and some basic rights and obligations that should govern all contracts.

Senator Moncion: What are the measures in place to keep the government from allocating contracts to general contractors who don't pay their people? Is there something in the legislation there that will prevent government staff from allocating these contracts again to contractors who don't pay?

Mr. Banfai: There is nothing in the legislation that prohibits the government from contracting with a deadbeat general contractor. One would hope that the officials would naturally seek to avoid that because there are certain practical difficulties when you are contracting with what I would call a deadbeat. Your jobs don't get done on time. You are constantly dealing with complaining subcontractors and suppliers who are complaining that they don't get paid. The jobs are not done to a good, high standard; the costs of administration go through the roof. In my experience, there is a natural sort of way of dealing with that problem that you don't need to legislate.

Senator Plett: For many tenders, you actually need to qualify in order to bid on the work. I think that, in very short order, you might not be a qualifying contractor anymore.

Senator Wetston: You have covered a lot of territory, and I know we don't have much time. I was actually going to pursue the behavioural issue. I think you have pretty well addressed that issue. The point that I would raise is that it's probably easier to

M. Banfai : Il s'agit peut-être, à mon avis, de l'impact le plus puissant d'un projet de loi tel que celui-ci. Ce n'est pas tant ce qui est écrit noir sur blanc que la façon dont il influe sur les comportements de manière positive et constructive.

La sénatrice Moncion : Si on veut influer sur les comportements, est-il possible de mettre quelque chose dans le projet de loi qui incitera les gens à changer de comportement? Si on y met ces clauses de 30 jours, on verra des tractations et des marchandages, et le problème ne sera pas nécessairement réglé.

M. Banfai : Le projet de loi contient un certain nombre de choses qui incitent aux types de comportements dont vous parlez : premièrement, une obligation de paiement mensuel et, deuxièmement, une obligation, si vous payez partiellement quelqu'un en aval, de l'en aviser très rapidement, une obligation de payer les montants non litigieux, une obligation de payer des intérêts sur les paiements en souffrance, un droit de suspendre l'exécution des travaux, un droit de mettre fin au contrat, dans les cas extrêmes, un système d'arbitrage.

Ma crainte, si on allait beaucoup plus loin, est qu'on se heurte au principe de la liberté contractuelle, et c'est un sujet difficile.

La sénatrice Moncion : En effet.

M. Banfai : Personnellement, j'estime que le projet de loi concilie très bien, en fait, la liberté des gens de conclure des contrats selon des modalités sur lesquelles ils s'entendent, d'une part, et, d'autre part, certains droits et obligations élémentaires qui devraient régir tous les contrats.

La sénatrice Moncion : Quelles sont les mesures en place pour empêcher le gouvernement d'attribuer des contrats à des entrepreneurs généraux qui ne paient pas leurs gens? Y a-t-il quelque chose dans le projet de loi qui empêchera des fonctionnaires d'attribuer de nouveau des contrats à des entrepreneurs qui ne paient pas?

M. Banfai : Il n'y a rien dans le projet de loi qui interdise au gouvernement de passer des marchés avec un entrepreneur général mauvais payeur. Il est à espérer que les fonctionnaires cherchent naturellement à l'éviter, car ces situations présentent certaines difficultés d'ordre pratique. Les travaux ne sont pas faits à temps. Vous avez constamment affaire à des sous-traitants et à des fournisseurs qui se plaignent de ne pas être payés. Le travail n'est pas de très bonne qualité et les dépenses administratives grimpent en flèche. À ma connaissance, il est normalement possible de régler le problème sans avoir à légiférer.

Le sénateur Plett : Dans beaucoup d'appels d'offres, il faut en fait répondre à certains critères pour soumissionner. Je pense que, très rapidement, on peut ne plus faire partie des entrepreneurs admissibles.

Le sénateur Wetston : Vous avez couvert beaucoup de sujets et je sais qu'il ne nous reste pas beaucoup de temps. J'allais continuer sur la question du comportement. Je pense que vous l'avez très bien traitée. Ce que je voulais dire, c'est qu'il est

legislate bad behaviour, but it's really hard to legislate good behaviour. You probably responded to that, and I just wanted to pursue that a little bit with you. I think you describe it as a good balance. Obviously, people should get paid for the work that they do. We expect that. We have remedies to deal with that. You've talked about some of them. They are often protracted, and access to justice is challenging.

In achieving this balance, where does the government fit into this in the sense that they see all of this activity occurring? Obviously, pursuing this bill is important from that perspective, but, when they see this kind of activity, is their only response legislation?

Mr. Banfai: Well, I don't know if their only response is legislation, but certainly, apart from everything else that we have talked about this morning, legislation like this, in my view, signals, in a concrete way, leadership by the government, in this case the federal government, on an issue that, as the senator mentioned, is notorious now across the country. There is a culture of slow payment that has set into the industry, and we are trying to fix this.

The federal government, being Canada's largest public owner, is in a unique position of leadership on this issue. This kind of legislation, I think, feeds into that role as a leader in effecting change in this culture of slow payment.

Senator Wetston: I take it that is part of the reason that Quebec and Ontario are potentially considering similar legislation?

Mr. Banfai: Yes.

Senator Ringuette: Where is Senator Plett?

Mr. Banfai: We have lost our witness temporarily.

Senator Ringuette: Maybe he doesn't want to answer my question.

The Chair: Hopefully that is not the reason.

Senator Ringuette: Hopefully so because I wanted to make a comment that, although I don't share many of Senator Plett's opinions, I certainly share his support for prompt payment of Canadian workers wherever they are.

The Chair: He must have heard you.

Senator Ringuette: I have to repeat myself, Senator Plett. I was saying that, although I differ from your opinions on many issues, I don't differ with regard to the need for our workers to be paid. For our workers to be paid, the employer needs to be paid for the work done. The main objective here is prompt payment.

We have to bear in mind the issue of suspending or terminating work, and I think that is not the ideal situation. But there are three different options in your bill. The first one is to suspend

probablement plus facile d'adopter des lois contre les mauvais comportements, mais qu'il est très difficile de légiférer sur les bons comportements. Vous avez probablement répondu sur ce point et je veux juste poursuivre un peu avec vous. Vous parlez, je crois, de juste équilibre. Il est évident que les gens devraient être payés pour leur travail. Nous nous y attendons. Nous avons des recours si tel n'est pas le cas. Vous en avez mentionné quelques-uns. Ils prennent souvent du temps et il est difficile d'accéder à la justice.

Dans cet équilibre, où se situe le gouvernement qui voit tout ce qui se passe? Il est important, de toute évidence, de défendre ce projet de loi de ce point de vue, mais, lorsqu'il voit ce type d'activité, est-ce qu'une loi est sa seule réponse?

M. Banfai : Je ne sais pas si c'est sa seule réponse, mais en tout cas, en dehors de tout ce dont nous avons parlé ce matin, un projet de loi comme celui-ci signale, à mon sens, un leadership concret de la part du gouvernement, dans ce cas du gouvernement fédéral, sur un problème qui, comme le disait le sénateur, est notoire dans tout le pays. Le secteur a tendance à se faire tirer l'oreille pour payer et nous essayons d'y remédier.

Le gouvernement fédéral, plus grand propriétaire public du Canada, se trouve dans une position de leadership unique face à ce problème. Ce type de projet de loi s'inscrit, selon moi, dans ce rôle de chef de file pour ce qui est de changer cette culture du paiement au ralenti.

Le sénateur Wetston : Je suppose que c'est en partie pourquoi le Québec et l'Ontario envisageraient une mesure législative similaire?

M. Banfai : En effet.

La sénatrice Ringuette : Où est le sénateur Plett?

M. Banfai : Nous avons perdu momentanément notre témoin.

La sénatrice Ringuette : Peut-être qu'il ne veut pas répondre à ma question.

Le président : J'espère que ce n'est pas la raison.

La sénatrice Ringuette : Moi aussi, parce que je voulais dire que, bien que je ne sois pas du même avis que le sénateur Plett sur bien des sujets, je pense comme lui qu'il faut faire en sorte que les travailleurs canadiens soient payés rapidement, où qu'ils se trouvent.

Le président : Il a dû vous entendre.

La sénatrice Ringuette : Je dois me répéter, sénateur Plett. Je disais que, même si nous ne sommes pas d'accord sur de nombreuses questions, je pense comme vous que nos travailleurs doivent être payés. Or, pour qu'ils soient payés, l'employeur doit être payé pour le travail effectué. Le principal objectif en l'espèce est un paiement rapide.

Ne perdons pas de vue la question de la suspension de l'exécution des travaux ou de la résiliation du contrat de construction, et je pense que ce n'est pas la situation idéale. Mais

until there is payment. The second one is to terminate the job, and the third one is to go to the dispute resolution, which, from my perspective, should be the first venue to engage in.

Mr. Banfai, although you have indicated that the dispute mechanism that you are proposing in this bill has a timeline, there is no timeline in the bill. I'm concerned about that because it could take anywhere from 6 months to a year to 2 years to 5 years. That is a concern because we will have one shot at this issue for maybe the next 5, 10 years. Yes, we need to have the federal government and federal legislation play a leadership role in it. Why can we not have a very specific and tight timeline with regard to the dispute resolution mechanism?

Mr. Banfai: You raise a good question, senator. It is certainly not the intention to allow or contemplate the kind of prolonged dispute resolution that we presently have in the ordinary courts. We are trying to fix that problem.

The draft that is before you presently, you have noticed, leaves these details to be dealt with by regulation. That's quite deliberate because the mechanism to work out how an adjudication system might work is itself quite complex. Reynolds in Ontario addressed the same question and came to the same conclusion. He is advocating a system of adjudication but leaves the details to be worked out by regulation.

You began your question, though, with something that the draft doesn't include but perhaps should. Namely, that is tying a right to suspend or terminate to the dispute resolution and forcing people to go through the dispute resolution adjudication mechanism first. That is a good point. I note that Reynolds in Ontario has recommended just that; that the right to suspend happens only after an adjudication decision.

Senator Ringuette: Yes, and I read the document twice to make certain and thoroughly understand the recommendation that they have put forward to the Government of Ontario. They are recommending a specific timeline with regard to the process, as per their study, what happened in the U.K., Ireland, Hong Kong, et cetera. In the study they did across the countries that have such a mechanism, the process is anything between 10 days and four months, which can be reasonable to settle these types of issues. For Ontario, they are specifically recommending a maximum 40-day process.

Why can we not tighten up the opportunity for subcontractors to be paid? Instead of suspending and being replaced by another subcontractor or terminating, if the option for adjudication would have a strict timeline to provide prompt payment, prompt resolution of the issue, wouldn't that be better for the industry?

votre projet de loi comporte trois options. La première est de suspendre l'exécution des travaux jusqu'au paiement. La deuxième est de résilier le contrat de construction et la troisième est de recourir au règlement des différends qui, à mon sens, devrait être la première solution à tenter.

Monsieur Banfai, vous avez indiqué que le mécanisme de règlement des différends que vous proposez dans ce projet de loi est assorti d'un délai, mais aucun n'est mentionné dans le texte. Cela m'inquiète parce que le règlement en question pourrait prendre de six mois à un an, à deux ans ou à cinq ans. C'est préoccupant, car nous ne reviendrons pas sur cette question d'ici, peut-être, cinq à dix ans. En effet, le gouvernement fédéral et la législation fédérale doivent jouer un rôle de premier plan. Pourquoi n'avons-nous pas de délai très précis et serré en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends?

M. Banfai : Vous soulevez une bonne question, sénatrice. L'intention n'est certainement pas de permettre ou d'envisager le type de règlement prolongé des différends que nous avons actuellement devant les tribunaux ordinaires. Nous essayons de régler ce problème.

La version que vous avez devant vous, vous l'avez remarqué, laisse le soin de régler ces détails par voie de règlement. C'est tout à fait délibéré parce que le mécanisme de fonctionnement éventuel d'un système d'arbitrage est assez complexe en lui-même. En Ontario, Reynolds s'est penché sur la même question et il est arrivé à la même conclusion. Il préconise un système d'arbitrage, mais il en laisse les détails à un règlement futur.

Vous commencez, cependant, votre question par quelque chose qui n'est pas dans ce projet, c'est-à-dire assujettir un droit de suspendre l'exécution de travaux ou de résilier un contrat de construction à la résolution du différend et obliger les gens à passer d'abord par un mécanisme de règlement des différends par arbitrage. C'est une bonne idée. Je signale que le rapport Reynolds, en Ontario, recommande justement cette mesure, à savoir que le droit de suspendre l'exécution des travaux n'intervienne qu'après une décision d'arbitrage.

La sénatrice Ringuette : En effet, et j'ai lu le document deux fois pour être certaine de bien comprendre sa recommandation au gouvernement de l'Ontario. Il recommande un délai précis en ce qui concerne le processus, en se fondant sur l'examen réalisé, sur ce qui s'est passé au Royaume-Uni, en Irlande, à Hong Kong, et cetera. L'examen révèle que dans les pays dotés d'un tel mécanisme, le processus prend de 10 jours à quatre mois, ce qui est raisonnable pour régler ce type de problème. Pour ce qui est de l'Ontario, le rapport recommande précisément un processus de 40 jours au maximum.

Pourquoi ne pouvons-nous pas resserrer les délais de paiement des sous-traitants? Si, au lieu de suspendre l'exécution des travaux et d'être remplacés par un autre sous-traitant ou de résilier le contrat de construction, l'option d'arbitrage comprenait un délai strict pour arriver à un paiement rapide, à un règlement rapide du problème, est-ce que ce ne serait pas mieux pour le secteur de la construction?

Mr. Banfai: I have made the note. I think that's a good point, senator. It's worth considering.

Senator Ringuette: I would be happy to work with Senator Plett and with you, sir, with regard to putting this forth. Being a 30-year parliamentarian, most of the legislation we see once every 10, sometimes 20 years to review. My perspective — and you have been working on this for a long time — is that we have to get this right with the best option possible for the subcontractors and the workers.

Senator Plett: Thank you, senator. As Mr. Banfai has suggested, he has made a note. Why don't we discuss that, and maybe even over the course of the weekend, have discussions with you? I fully support what you are saying. We want to get it right. Certainly in light of the Reynolds report and recommendations, we need to get it right without delaying this too much longer, so thank you.

Senator Enverga: Thank you for your presentation. Most of my questions were answered, so I would like to congratulate you and thank you for sponsoring this bill.

Senator Plett: Thank you very much.

Senator Day: I have listened to Senator Plett's presentation of this legislation in the chamber, and I am glad we are having the hearings now to clarify some of the doubts that I have.

I think, Mr. Banfai, you touched on part of my concern when you started talking about the marketplace. Most of us in this room would tend toward a free market system, and see government interfering with that free market system only in instances where it's necessary to determine a somewhat even playing field.

We are all familiar with organized labour and the fact that at one time unions were not allowed. But it was deemed because there is such an imbalance that freedom of association and the forming of labour unions allowed for that balance to be created and a set of rules all grew up around that. Are we in a similar situation here where there is such imbalance that we need to define a scheme that will help change the attitudes and the way the marketplace is functioning?

Mr. Banfai: I think so. When you look at the statistical evidence of how payment delays, number of days outstanding ARs has been growing in recent years, particularly compared to other industries where it has remained relatively constant, coupled with the survey evidence and anecdotal evidence, one is driven to the conclusion that there is something wrong with the market.

The senator has talked about the inequality of bargaining power that exists, which I agree with. I think there is an inequality of bargaining power. Yes, I think we do have a kind of structural problem with the economy — at least the economy of the construction industry — that needs correction through legislation like this.

M. Banfai : Je prends note. Je pense que c'est un bon argument, madame la sénatrice, qui mérite qu'on y réfléchisse.

La sénatrice Ringuette : Je serais heureuse de travailler avec le sénateur Plett et avec vous, monsieur, pour proposer cette mesure. Je siège au Parlement depuis 30 ans, et la plupart des lois, nous les examinons tous les 10, parfois tous les 20 ans. Selon moi — et vous travaillez sur ce projet de loi depuis longtemps —, nous devons arriver à la meilleure solution possible pour les sous-traitants et pour les travailleurs.

Le sénateur Plett : Je vous remercie, sénatrice. Comme M. Banfai l'a dit, il a pris note. Pourquoi n'en parlons-nous pas et pourquoi même n'en discutons-nous pas ensemble au cours du week-end? Je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous devons bien faire les choses. Il est certain qu'au vu du rapport Reynolds et de ses recommandations, nous devons trouver la bonne formule sans retarder beaucoup ce projet de loi. Je vous remercie donc.

Le sénateur Enverga : Merci de votre exposé. Il a été répondu à la plupart de mes questions. J'aimerais donc vous féliciter et vous remercier de parrainer ce projet de loi.

Le sénateur Plett : Merci beaucoup.

Le sénateur Day : J'ai écouté l'exposé du sénateur Plett sur ce projet de loi en Chambre et je suis heureux que nous ayons les audiences maintenant pour lever certains doutes que j'ai.

Je pense, monsieur Banfai, que vous avez abordé en partie mon sujet de préoccupation lorsque vous avez commencé à parler du marché. La plupart d'entre nous dans cette pièce penchent pour un système de marché libre et n'imaginent le gouvernement intervenir dans ce système que lorsque c'est nécessaire pour établir des règles du jeu assez équitables.

Nous connaissons tous les syndicats et nous savons qu'à une époque, ils n'étaient pas autorisés. Mais on a estimé, parce que le déséquilibre était tel, que la liberté d'association et la formation de syndicats permettaient de créer cet équilibre, et un ensemble de règles est apparu autour de cela. Nous trouvons-nous dans une situation similaire où le déséquilibre est tel que nous devons définir un système qui aidera à changer les attitudes et le fonctionnement du marché?

M. Banfai : Je le crois. Quand on regarde les données statistiques sur les retards de paiement, le nombre de jours où des créances sont en souffrance qui augmente depuis quelques années, surtout en comparaison d'autres secteurs d'activité où il est resté relativement constant, plus les données d'enquête et les données empiriques, force est de conclure que quelque chose cloche sur le marché.

Le sénateur a parlé de l'inégalité du pouvoir de négociation qui existe, ce que je crois aussi. Il y a, à mon avis, une inégalité de pouvoir de négociation. Il me semble, en effet, que nous avons une sorte de problème structurel dans l'économie — du moins, l'économie du secteur de la construction — qu'il faut corriger au moyen de lois comme celle-ci.

Interestingly, most other common-law jurisdictions in the world seem to have come to the same conclusion along the way.

Senator Day: I think that is convincing, when you see provinces and other countries coming forward with similar types of legislation, that there is obviously something going on here that needs to be rectified. I think that is why Senator Plett has presented this.

Mr. Banfai: Absolutely.

Senator Day: Then I started asking, could we achieve the stop work aspect? Senator Plett said that is an important part of this and Mr. Banfai, you described it like a strike. The company can still continue to operate but it's risky and there are potential fallouts from that. In the same way here, if a subcontractor withdraws, the contractor can continue the business but there are a lot of risks involved that may persuade that contractor not to proceed.

That's one of the provisions, but I was wondering about milestone payments. Is there a problem with normal contract provisions in standard contracts? Especially in the federal government, there are a lot of standard contracts now. Is there a problem with the provision for milestone payments in the existing scheme of things?

Senator Plett: Senator, there is no issue that we see with milestone payments being part of a contract. The bill then enshrines in legislation that a contractor needs to tell a general contractor who needs to tell all the people down the line that there are milestone payments. It might be a job that you simply pay upon completion of this much of the work; a quarter of the work is done and you get a lump-sum payment. That's fine if that's part of the contract, and everybody down the chain knows that's part of the contract, as opposed to thinking "I'm getting paid in 30 days" and then 30 days later, that person realizes there is a milestone payment and realizes they're not getting paid for another three months.

So the milestone payment isn't the issue. The legislation doesn't speak against milestone payments. It simply says that everybody needs to know prior to signing the contract that there is a milestone payment.

Senator Day: If somebody contracts contrary to the contract that he or she has, that is going to pose a problem for that person anyway. Regarding dispute resolution and demand for payment provisions, are all those things necessary as a result of the stop-work provision in here? What has triggered a whole scheme when you were looking at one aspect of all of this?

Senator Plett: I think I'll let Mr. Banfai answer that. Clearly, all I cared about was that people get paid on time, whatever mechanism that we can use to do that. We all know that there will be lawyers involved at some point in this dispute, so we should at least have some help in making sure things are drafted

Chose intéressante, la plupart des autres pays de common law dans le monde semblent être arrivés tôt ou tard à la même conclusion.

Le sénateur Day : Cela me semble convaincant, quand on voit des provinces et d'autres pays adopter le même genre de loi, c'est qu'il y a manifestement quelque chose à rectifier. À mon sens, c'est pour cela que le sénateur Plett a présenté ce projet de loi.

M. Banfai : Tout à fait.

Le sénateur Day : Ensuite, je me suis demandé si nous pouvions faire appliquer l'arrêt des travaux. Le sénateur Plett dit que c'est un aspect important du projet de loi et monsieur Banfai, vous le comparez à une grève. L'entreprise continuera de fonctionner, mais c'est risqué et il y a des retombées possibles. De même, si le sous-traitant se retire, l'entrepreneur peut continuer de travailler, mais il y a beaucoup de risques qui pourraient le persuader de ne pas aller de l'avant.

C'est une des dispositions, mais je m'interrogeais au sujet des paiements d'étape. Les dispositions contractuelles normales dans les contrats types posent-elles des problèmes? Au gouvernement fédéral en particulier, on a beaucoup de contrats types maintenant. La disposition relative aux paiements d'étape est-elle problématique à l'heure actuelle?

Le sénateur Plett : Monsieur le sénateur, nous ne voyons aucun problème à ce que les paiements d'étape fassent partie d'un contrat. Le projet de loi enchâsse dans la loi qu'un entrepreneur doit dire à un entrepreneur général qui doit dire à tout le monde le long de la chaîne qu'il y a des paiements d'étape. Il peut s'agir d'un travail qu'on paie tout simplement une fois qu'il est terminé, qu'une bonne partie est achevée, ou au quart des travaux, on verse une somme forfaitaire. C'est parfait si c'est prévu dans le contrat, et que tout le monde le long de la chaîne sait que c'est prévu au contrat, par opposition à se dire qu'on va être payé dans 30 jours et que 30 jours plus tard, on s'aperçoit qu'il y a un paiement d'étape et qu'on ne touchera rien avant trois mois.

Donc, les paiements d'étape ne posent pas de problème. Le projet de loi ne dit rien contre. Il dit simplement que tout le monde doit savoir avant la signature du contrat qu'il y a des paiements d'étape.

Le sénateur Day : Si une personne prend des engagements contraires à son contrat, cela lui causera un problème de toute façon. En ce qui concerne les dispositions sur le règlement des différends et le paiement, toutes ces choses sont-elles rendues nécessaires par la disposition sur l'arrêt des travaux? Qu'est-ce qui a déclenché tout un plan quand vous examiniez un aspect de tout cela?

Le sénateur Plett : Je crois que je laisserai M. Banfai répondre. De toute évidence, mon souci premier était de faire en sorte que les gens soient payés à temps, quel que soit le mécanisme que nous utilisions pour le faire. Nous savons tous que des avocats interviendront à un moment donné dans le différend, donc nous

properly. As Senator Ringuette has already pointed out, there may be just one issue that can be prevented by not putting the cart before the horse.

Aside from that, I'll let Mr. Banfai answer further if he wishes.

Mr. Banfai: I'm not sure I understand your question fully, Senator Day.

Senator Day: We've run out of time, so I'll be asking this again, I'm sure, but the real essence is this: If what we were looking for was the right to stop work without exposing the subcontractor to potential breach of contract for stopping that work, do we need to define an entire regime that talks about dispute resolution, progress payments and how you make your demand for payment? Do we need to do all of that?

Mr. Banfai: With respect, I think the premise of your question is off. We're looking for clarification on the right to suspend work, but I would not say that that is the primary objective or the only objective. We're looking for an obligation to make monthly payments.

Coupled with the other remedies, it is a holistic set of obligations and remedies that, together, are designed to expedite cash flow down the construction pyramid and ultimately change what I've called this culture of slow payment. It's a set of rights and remedies. I think it's a mistake to focus only on one to the exclusion of the others.

That's what I would say to you in response.

Senator Day: The subcontractor is financing the project here.

Mr. Banfai: The subcontractor is financing the project.

The Chair: Thank you, Mr. Banfai and Senator Plett. Your testimony was really interesting and very good.

We are continuing our examination of Bill S-224, and I'm pleased to welcome our second panel. From Canada's Building Trades Unions is Christopher Smillie, Policy Analyst, Government Relations and Public Affairs, Canada's Building Trades Unions; from the Canadian Institute of Plumbing and Heating, Ralph Suppa, President and General Manager; and from Canadian Roofing Contractors' Association, Bob Brunet, Executive Director.

Thank you for being with us today. Please proceed with your opening remarks, beginning with Mr. Smillie, to be followed by Mr. Suppa and Mr. Brunet. Keep it short and succinct, and we'll have a lot of time for questions.

devrions au moins avoir une certaine aide pour faire en sorte que les choses soient rédigées correctement. Comme la sénatrice Ringuette l'a déjà signalé, il pourrait y avoir au moins une question qui pourrait être évitée en ne mettant pas la charrue devant les bœufs.

Ceci dit, je vais laisser M. Banfai donner une réponse plus approfondie s'il le souhaite.

M. Banfai : Je ne suis pas sûr de bien comprendre votre question, monsieur Day.

Le sénateur Day : Nous n'avons plus le temps, et je poserai cette question de nouveau, j'en suis sûr, mais essentiellement il s'agit de ceci : si nous voulons seulement conférer le droit d'arrêter les travaux sans que le sous-traitant ne soit exposé à des accusations de rupture de contrat pour avoir arrêté le travail, avons-nous besoin de définir un régime complet qui porte sur le règlement des différends, les paiements proportionnels et la façon dont il faut faire une demande de paiement? Avons-nous besoin de tout cela?

M. Banfai : Avec tout le respect que je vous dois, je crois que votre question est fondée sur une prémisse erronée. Nous demandons des éclaircissements sur le droit d'arrêter les travaux, mais je ne dirais pas que c'est le principal objectif ni le seul objectif. Nous voulons l'obligation de verser des paiements mensuels.

Conjugué à d'autres mesures de redressement, c'est un ensemble d'obligations et de mesures de redressement qui, globalement, vise à accélérer les flux de trésorerie dans la chaîne descendante de la construction et, en bout de ligne, à changer ce que j'ai qualifié de culture de paiement ralenti. C'est un ensemble de droits et de mesures de redressement. Ce serait une erreur, à mon avis, de mettre l'accent sur un aspect seulement à l'exclusion de tous les autres.

C'est la réponse que je vous donne.

Le sénateur Day : Le sous-traitant finance le projet ici.

M. Banfai : Le sous-traitant finance le projet.

Le président : Merci, monsieur Banfai et sénateur Plett. Votre témoignage a été très intéressant et très bon.

Nous poursuivons notre examen du projet de loi S-224, et j'ai le plaisir d'accueillir notre deuxième groupe de témoins. Nous avons Christopher Smillie, analyste des politiques, Relations gouvernementales et Affaires publiques du Syndicat des métiers de la construction du Canada; Ralph Suppa, président et directeur général de l'Institut canadien de plomberie et de chauffage, et Bob Brunet, directeur général de l'Association canadienne des entrepreneurs en couverture.

Merci d'être des nôtres aujourd'hui. Je vous invite à prononcer vos déclarations d'ouverture, en commençant par M. Smillie, qui sera suivi de M. Suppa, puis de M. Brunet. Plus votre exposé sera court et succinct, plus nous aurons de temps pour les questions.

Christopher Smillie, Policy Analyst, Government Relations and Public Affairs, Canada's Building Trades Unions: I asked my daughter on the way to work this morning what I should say at this committee, and she said, "Nothing that's not on the page."

I would like to say good morning to the chair, honourable senators and fellow witnesses — today, our contractor partners. We're happy to be called upon to talk about this legislation. We think it will set an important precedent in one of Canada's most important industries.

Construction represents more than 11 per cent of GDP; it changes month-to-month. It employs over 1.3 million Canadians, an important slice of Canada's middle class.

The building trades in Canada represent approximately 500,000 members in every province and territory. Just to provide a bit of context, we're still experiencing pesky unemployment in our sector. Regional and cyclical challenges exist, but it's still too high in some areas.

Our members are eagerly awaiting the large infrastructure program as a way to stimulate the economy and get back to work. This bill and this committee's work might be important in that context.

The federal government has stood alongside our members on a number of important issues, and, as the country's top purchaser of construction services, the federal government can show leadership in how they deal with prime and trade contractors across the economy.

In construction, just to give you a bit of context, all activities and the money revolve around bids, market forces and people. Most everything is organized by craft. Electricians rely on electrical contractors to win bids from general contractors, and the general contractors win bids from the purchasers of construction.

Members from our hiring halls get dispatched when a signatory trade contractor wins a bid. Usually, our members find out the day the work begins or maybe the day before. The member goes to the job site, does a safety course or briefing and starts beginning the end of his work there. All work in construction is temporary and transitory. Usually, members work for four or five or more contractors in a six-month period. So getting paid, the topic of today's discussion, is important.

Our unions generally do a good job, partnering with our employers, to ensure a smooth process for the worker in terms of paycheques and the pooling of benefit plans, but if our employers don't get paid by their customers, the risk to workers increases

Christopher Smillie, analyste des politiques, Relations gouvernementales et Affaires publiques, Syndicat des métiers de la construction du Canada : En route vers le travail ce matin, j'ai demandé à ma fille ce que je devrais dire à ce comité; elle a répondu : « Rien d'autre que ce qui est dans la page ».

J'aimerais dire bonjour au président, aux honorables sénateurs et à nos compagnons témoins aujourd'hui, nos partenaires entrepreneurs. Nous sommes heureux d'avoir été invités à parler de ce projet de loi. À notre avis, il établira un précédent important dans l'un des secteurs les plus importants au Canada.

La construction représente plus de 11 p. 100 du PIB; cela varie d'un mois à l'autre. Elle emploie plus de 1,3 million de Canadiens, une tranche importante de la classe moyenne canadienne.

Les métiers de la construction au Canada représentent environ 500 000 membres dans toutes les provinces et tous les territoires. Pour vous donner un peu de contexte, je préciserai que nous avons encore du chômage dans notre secteur. Les défis régionaux et cycliques existent, mais ce chômage est encore trop élevé dans certains secteurs.

Nos membres attendent avec impatience le programme des grands travaux d'infrastructure qui stimulera l'économie et leur permettra de retourner au travail. Ce projet de loi et les travaux de ce comité pourraient être importants dans ce contexte.

Le gouvernement fédéral a appuyé nos membres pour un certain nombre de questions importantes et, en tant que plus important acquéreur de services de construction au pays, le gouvernement fédéral peut donner l'exemple dans la façon dont il traite avec les entrepreneurs principaux et les entrepreneurs spécialisés dans l'ensemble de l'économie.

Dans le secteur de la construction, pour vous donner un peu de contexte, toutes les activités et les sommes d'argent sont fonction des soumissions, des forces du marché et des personnes. Presque tout est organisé par métier. Les électriciens comptent sur les entrepreneurs en électricité pour obtenir des contrats des entrepreneurs généraux, et les entrepreneurs généraux obtiennent des contrats des acquéreurs de travaux de construction.

À partir de nos centres de recrutement, les membres sont déployés quand un entrepreneur spécialisé signataire gagne un contrat. En général, nos membres l'apprennent le jour même du début des travaux, ou peut-être la veille. Le membre se rend sur les lieux du travail, suit un cours de sécurité ou une séance d'information, et commence son travail à cet endroit. Tous les travaux de construction sont de nature temporaire et transitoire. En général, les membres travaillent pour quatre ou cinq entrepreneurs ou plus au cours d'une période de six mois. Par conséquent, être payé pour son travail, le sujet de la discussion d'aujourd'hui, est une chose importante.

Nos syndicats arrivent généralement bien, en partenariat avec nos employeurs, à veiller à ce que le processus se déroule en douceur pour les travailleurs en ce qui concerne les chèques de paie et le regroupement des régimes d'avantages sociaux, mais si

significantly. If trade contractors don't get paid as per their contract, it stresses the system, and paycheques could be in the balance.

The ability of workers to go back in time and fight for wages not paid by an employer is limited at best. It worsens even further if that contractor hasn't been paid or if that contractor is bankrupt.

There is some protection in federal law for workers currently, under the Wage Earner Protection Program Act. If your employer files under the Bankruptcy Act, this process is slow, and you certainly are not first in line for the proceeds of the liquidation. This program maxes out at approximately $16,000 per worker, minus 7 per cent.

So a framework to avoid all of this and to ensure that the "money system" above the worker is fair, transparent and efficient so that everybody can get paid is a laudable goal. When someone, take for example a government, purchases construction, there is usually, as we've heard this morning, a long chain of subcontracting, and each of these companies is reliant on progress payments and money to move. The only people who have little recourse or ability to do anything about it are the workers.

In the U.S., I believe there's a 28-day window, if my math is correct, on federal government jobs or agency jobs after an invoice is submitted by the general contractor before a trade or a sub or a sub-sub gets paid. That system has been around since, I think, the early 1980s.

As to the EU, we talked a little bit about that earlier. They went a step further and enacted a 60-day program in the private sector, so not just federal government or EU jobs.

At the end of the day, programs like these don't just protect the government, the contractor or the subcontractors, they provide assurances to the workers who actually build the projects. They support reliability so that wage earners know that wages are indeed going to be paid.

Bill S-224 could lead to some improvements at the federal level and encourage provinces to take a look at the systems and protections in place in their jurisdictions. There have been some attempts in this country in this regard, and I know that's moving forward.

So if I had a magic wand on this bill, I would suggest a friendly addition to create directly something for workers, a process of communication or a process of appeal or a process of filing directly between the wage earner and their representatives and the

nos employeurs ne sont pas eux-mêmes payés par leurs clients, le risque pour les travailleurs augmente considérablement. Si les entrepreneurs spécialisés ne sont pas payés conformément aux dispositions de leur contrat, cela impose un stress dans le système et les chèques de paie pourraient être menacés.

Les travailleurs ont très peu de possibilités de revenir en arrière et de se battre pour des salaires qui ne leur ont pas été payés par un employeur. Cela devient encore plus difficile si l'entrepreneur n'a pas été payé lui-même, ou s'il a fait faillite.

À l'heure actuelle, les travailleurs bénéficient d'une certaine protection fédérale, au titre de la Loi sur le programme de protection des salariés. Si un employeur déclare faillite aux termes de la Loi sur la faillite, ce processus est lent, et le travailleur n'est certainement pas en tête de ligne pour ce qui est de percevoir le produit de la liquidation. Ce programme a un plafond d'environ 16 000 $ par travailleur, moins 7 p. 100.

Par conséquent, l'établissement d'un cadre permettant d'éviter tout cela et de faire en sorte que le « système monétaire » duquel dépend le travailleur soit équitable, transparent et efficace pour que tout le monde soit payé est un objectif louable. Quand une entité, par exemple, un gouvernement, acquiert des travaux de construction, il y a généralement, comme nous l'avons entendu ce matin, une longue chaîne de sous-traitants, et chacune de ces entreprises s'appuie sur des paiements proportionnels et sur un flux de trésorerie. Les seules personnes qui ont très peu de recours ou de capacité de faire quoi que ce soit à cet égard, ce sont les travailleurs.

Aux États-Unis, je crois qu'il y a une fenêtre de 28 jours, si je ne me trompe pas, pour les travaux du gouvernement fédéral et les travaux d'organismes après qu'une facture ait été présentée par l'entrepreneur général avant qu'un ouvrier spécialisé, ou un sous-traitant ou un sous-sous-traitant soit payé. Ce système est en vigueur depuis, je crois bien, le début des années 1980.

Quant à l'Union européenne, nous avons parlé un peu de cela plus tôt. Elle a été un peu plus loin et a adopté un programme de 60 jours pour le secteur privé, et non pas seulement pour les travaux du gouvernement fédéral ou de l'Union européenne.

En fin de compte, les programmes comme ceux-ci ne protègent pas seulement le gouvernement, l'entrepreneur ou les sous-traitants, ils fournissent une assurance aux employés qui construisent effectivement les projets. Ils encouragent la fiabilité de sorte que les salariés savent que les salaires vont effectivement leur être payés.

Le projet de loi S-224 pourrait mener à certaines améliorations au niveau fédéral et encourager les provinces à examiner les systèmes et les protections en place dans leurs administrations. Il y a eu certaines tentatives dans le pays à cet égard, et je sais que les choses avancent.

Par conséquent, si j'avais une baguette magique pour ce projet de loi, je proposerais qu'on ajoute quelque chose directement pour les travailleurs, soit un processus de communication ou un processus d'appel, ou encore un processus de revendication directe entre le

purchaser of construction. So, if I were the federal government and building a big project or maybe just funding a third of it or a half of it, as generally occurs, I wouldn't blink an eye at making sure that the workers who are working on that site are actually getting paid, no matter if they're my direct employees, as the federal government or the subcontractor's subcontractors' employees. I wouldn't hesitate to institute this policy if it were an infrastructure jointly funded by other levels of government as well. So, if the federal government is paying a third of a major infrastructure project, why wouldn't the federal government want to know what's happening on that job site?

This would be a very important verification step for contractors and subs as well, and this could be worked into the procurement regulations behind the bill, as was discussed by a gentleman earlier.

So those are my prepared remarks. I'm happy to answer any questions that you might have once the rounds begin. Thank you very much.

The Chair: Thank you, Mr. Smillie. Next, we have Mr. Suppa.

Ralph Suppa, President and General Manager, Canadian Institute of Plumbing and Heating: Thank you, Mr. Chairman, and thank you for this opportunity to be a witness before this prestigious group. And good morning to everybody.

My name is Ralph Suppa, and I am the President and General Manager, Canadian Institute of Plumbing and Heating. We were founded in Montreal in 1933, and we're a national not-for-profit trade association, representing over 270 corporate member companies. We are the manufacturers, wholesale distributors, manufacturers' agents, and allied companies who manufacture and distribute plumbing, heating, pipe valves and fittings, waterworks and other mechanical products. We represent an institute that generates over $6 billion annually and employs over 20,000 Canadians.

The Canadian Institute of Plumbing and Heating would like to go on record supporting Bill S-224, the Canada prompt payment act, and we congratulate Senator Plett and the National Trade Contractors Coalition of Canada for their work on this file.

Late payment is a serious impediment to all of our members, making a trying economic condition even more difficult and, in some cases, forcing companies to lay workers off. We believe that the payment status quo is not working. We also specifically support the provision that would bind the federal government to pay its bills for completed, certified construction work within 30 days of it being certified as complete. We particularly support the same 30-day requirement down the contractual chain, as outlined in the bill.

salarié et ses représentants et l'acquéreur de la construction. Ainsi donc, si j'étais le gouvernement fédéral et j'entreprenais un grand projet de construction ou je finançais simplement un tiers ou la moitié d'un tel projet, comme cela se produit généralement, je n'hésiterais pas à m'assurer que les travailleurs qui travaillent à cette construction soient effectivement payés, qu'ils soient mes employés directement, en tant que gouvernement fédéral, ou des employés d'un sous-traitant de sous-traitant. Je n'hésiterais pas à instituer également cette politique s'il s'agissait d'une infrastructure conjointe financée par d'autres ordres de gouvernement. Si le gouvernement fédéral paie un tiers d'un grand projet d'infrastructure, pourquoi ne voudrait-il pas savoir qu'est-ce qui se passe sur les lieux des travaux?

Cela constituerait une très importante étape de vérification pour les entrepreneurs et les sous-traitants, et pourrait être intégré dans le règlement sur les acquisitions découlant du projet de loi, comme l'a mentionné un peu plus tôt un certain monsieur.

Ce sont là mes observations. Je répondrai avec plaisir aux questions après la série des exposés. Merci beaucoup.

Le président : Merci, monsieur Smillie. Maintenant, nous entendrons M. Suppa.

Ralph Suppa, président et directeur général, Institut canadien de plomberie et de chauffage : Merci, monsieur le président, et merci au comité de m'avoir invité à témoigner devant ce groupe prestigieux. Bonjour tout le monde.

Je m'appelle Ralph Suppa et je suis le président et directeur général de l'Institut canadien de plomberie et de chauffage. Fondé à Montréal en 1933, l'Institut est une association commerciale nationale sans but lucratif qui représente plus de 270 sociétés membres. Nous sommes des fabricants, des distributeurs de gros, des agents de fabricants et des sociétés alliées qui fabriquent et distribuent des produits de plomberie, de chauffage, de tuyauterie et de robinetterie, des produits pour réseaux d'adduction et d'autres produits mécaniques. L'Institut représente un secteur qui emploie plus de 20 000 Canadiens et dont le poids économique dépasse les six milliards de dollars annuellement.

L'Institut canadien de plomberie et de chauffage tient à manifester officiellement son appui au projet de loi S-224, Loi canadienne sur le paiement sans délai, et nous félicitons le sénateur Plett et la National Trade Contractors Coalition of Canada pour leur travail dans ce dossier.

Les paiements en souffrance dressent contre tous nos membres un obstacle grave qui rend une situation économique éprouvante encore plus difficile et, dans certains cas, force les entreprises à mettre des employés à pied. Le statu quo en la matière est inefficace. Nous appuyons particulièrement la disposition qui obligerait le gouvernement fédéral à régler ses factures pour les travaux terminés et certifiés dans les 30 jours suivant l'attestation qu'ils sont terminés. Nous appuyons particulièrement le même délai de 30 jours pour le dernier entrepreneur de la chaîne, comme cela est exposé dans le projet de loi.

The institute also believes that the payment status quo is not working, with payment not being passed on to the trade contractors promptly and without hassle, causing serious hardships throughout the distribution channel, from trade to wholesale distributors and, ultimately, to their manufacturer partners. Wholesale distributors are dependent upon cash flow to maintain a healthy balance of providing products and services and ensuring manufacturers' payment. If a contractor is forced into an on-hold position, it has a detrimental effect on the company being able to continue business on any other projects they are involved in.

Generally speaking, the larger mechanical contractors tend to order product in large quantities, and then the wholesale distributor releases product as they need it. Wholesale distributors incur significant carrying costs when products are delayed as they often buy early in order to guarantee product availability when required.

Next, the distributor invoices the contractor at the time of shipping the product. Standard industry payment terms are 2 per cent 30 days or 2 per cent 15 month following. If you factor in the current 90 or 120 days that has become the norm and that wholesale distributors have to pay their manufacturing partners on an average of 30 to 35 days, they also incur financial costs due to the extension of these terms.

The overall cost to wholesale distributors includes warehousing and inventory holding costs. Delays in shipping product to the construction site for any reason will impact this. Extension of financial terms costs: Because of a non-prompt payment, the variance between the wholesale distributor payment to the manufacturers and the payment for mechanical contractors can be upwards of 90 days.

Delays in construction create havoc on product specification changes to projects as engineers are more like to change the specification if time allows the opportunity.

Subsequently, the wholesale distributor can be left holding purchased product for a period of time. They cannot return the product to the manufacturer. They incur significant restocking charges from the manufacturer, which mechanical contractors rarely agree to pay, and it has been deemed obsolete or discontinued in the time of the lapse, leaving 100 per cent of the financial burden to the wholesale distributor.

Changes to project timelines are challenges to track and prepare for amongst all other daily business requirements as there is a significant amount of invested time in human capital that is required for project management.

L'Institut estime aussi que le statu quo est inefficace, l'argent des paiements ne parvenant pas rapidement et sans complications aux entrepreneurs spécialisés, ce qui cause des difficultés graves dans toute la filière des entrepreneurs spécialisés aux grossistes-distributeurs et, en fin de compte, aux fabricants qui leur sont associés. Les grossistes-distributeurs comptent sur un flux constant de liquidités pour maintenir la santé de l'entreprise qui permet la fourniture des produits et services requis et assure les paiements au fabricant. L'entrepreneur qui est obligé de suspendre temporairement ses activités entrave la poursuite des activités de son entreprise dans tous les autres projets auquel elle participe.

En général, les commandes des grands entrepreneurs en installations mécaniques tendent à être importantes. Par la suite, les grossistes-distributeurs fournissent le produit en fonction de leurs besoins, et ils subissent des coûts importants de détention des stocks lorsque les produits sont retardés, parce qu'ils achètent souvent tôt pour garantir la disponibilité des produits au moment où on en aura besoin.

Ensuite, c'est au moment de l'expédition du produit à l'entrepreneur que le distributeur le facture. La norme, dans l'industrie, est d'accorder un rabais de 2 p. 100 si le paiement est honoré en moins de 30 jours ou avant le 15 du mois suivant. Compte tenu du délai de 90 ou de 120 jours qui est actuellement la norme, les distributeurs doivent payer les fabricants en 30 à 35 jours en moyenne et ils subissent aussi des coûts financiers en raison de la prolongation des délais.

Les coûts globaux pour les grossistes-distributeurs sont les coûts d'entreposage et de conservation des stocks : les retards d'expédition du produit vers les chantiers, quelle qu'en soit la raison, influent sur ces coûts. Aussi, les coûts de la prolongation des délais de paiement : en raison du retard des paiements, l'écart entre le moment du paiement au fabricant par le grossiste-distributeur et celui du paiement par les entrepreneurs en installations mécaniques est d'environ 90 jours.

Les retards dans la construction chamboulent les projets en incitant les ingénieurs à modifier les caractéristiques du produit, ce qui est plus susceptible de se produire si les délais le permettent.

Par la suite, le grossiste-distributeur peut se retrouver avec, sur les bras pendant un certain temps, un produit acheté pour la réalisation d'un projet. Ce produit ne peut pas être retourné au fabricant; il lui coûte d'importants frais de restockage de la part du fabricant que les entrepreneurs en installations mécaniques acceptent rarement de payer, et il risque d'avoir été jugé périmé ou abandonné entretemps, ce qui impose au grossiste-distributeur une charge financière qu'il assume totalement.

La modification des échéanciers des projets est difficile à suivre, et il est difficile de s'y préparer, compte tenu de toutes les autres exigences quotidiennes de la conduite de l'entreprise, vu tout le temps du capital humain à consacrer à la gestion des projets.

With the passage of this bill, a more concise and structured payment schedule process will assist the contractor and the wholesale distributor in more efficiently coordinating product installation and delivery. In consultation with our members and based on the above issues, we estimate that the financial impact to our members because of non-prompt payment can be upwards of $25 million annually.

In conclusion, while prompt payment legislation is needed in all Canadian jurisdictions, this is an important first step in improving cash flow on all federal projects by legislating that contracts issued by the Department of Public Services and Procurement and Defence Construction Canada include prompt payment provisions for all contractors to whom work is awarded.

This would reduce prices for taxpayers through more competitive bids, improve project completion timelines and lead to an increase in hiring. It is also clear that the benefits of the Prompt Payment Act would not only be felt in new infrastructure and construction projects, but also on projects to retrofit or upgrade existing infrastructure to high levels of energy efficiency. Upon the passage of this bill, it is our hope that the legislation will act as a catalyst and positive example for all of the other 13 Canadian jurisdictions.

Mr. Chair, the Canadian Institute of Plumbing and Heating is in support of the bill with a view to helping make this a very positive, effective and meaningful bill for Canada's construction industry. Thank you for this opportunity.

Bob Brunet, Executive Director, Canadian Roofing Contractors' Association: Thank you, Mr. Chair. Good morning, everyone.

My name is Bob Brunet, and I'm the executive director with CRCA, the Canadian Roofing Contractors' Association. CRCA was established in 1960 and is a national not-for-profit trade association representing roofing contractors from across Canada.

CRCA members are roofing contractor companies actively engaged in the Canadian ICI — or the institutional, commercial and industrial — roofing and related sheet metal contracting business. Our members are also companies involved in manufacturing or supplying of materials and services used in the roofing and sheet metal industry.

CRCA is supportive of the National Trade Contractors' Coalition of Canada, who are championing Bill S-224 along with Senator Plett. Trade contractors are the businesses that train

L'adoption du projet de loi écourtera le calendrier des paiements et le structurera mieux, ce qui aidera l'entrepreneur et le distributeur-grossiste à coordonner de façon plus efficace l'installation et la livraison des produits. En consultation avec nos membres et en raison des enjeux susmentionnés, nous estimons que les répercussions financières causées à nos membres par le retard des paiements peuvent atteindre 25 millions de dollars annuellement.

En conclusion, toutes les administrations publiques au Canada ont besoin d'une loi sur les paiements sans délai, mais le projet de loi constitue une mesure importante pour accélérer les paiements dans tous les projets fédéraux en exigeant, dans les contrats émis par le ministère des Services publics et de l'Approvisionnement ainsi que par Construction de Défense Canada, des clauses de paiement sans délai pour tous les entrepreneurs dont les services sont retenus.

Cela procurerait des économies aux contribuables, grâce à des soumissions plus concurrentielles, à l'amélioration des délais de réalisation des travaux et à l'augmentation de l'embauche. Il est également évident que les bienfaits de la loi sur le paiement sans délai ne se feraient pas seulement sentir dans les nouveaux travaux d'infrastructure et de construction, mais aussi dans les travaux de rénovation ou de mise à niveau des infrastructures actuelles pour leur assurer une grande efficacité énergétique. Une fois le projet de loi adopté, nous avons bon espoir que la loi agira comme catalyseur et sera un exemple à suivre dans les 13 autres administrations publiques canadiennes.

Monsieur le président, l'Institut canadien de plomberie et de chauffage appuie le projet de loi pour aider à en faire un texte de loi très utile, très efficace et très significatif pour le secteur canadien de la construction. Merci de nous avoir offert cette possibilité.

Bob Brunet, directeur général, Association canadienne des entrepreneurs en couverture : Merci, monsieur le président. Bonjour tout le monde.

Je m'appelle Bob Brunet et je suis directeur général à l'Association canadienne des entrepreneurs en couverture. L'ACEC, qui a été fondée en 1960, est une association professionnelle nationale à but non lucratif qui représente des entrepreneurs en couverture de partout au Canada.

Les membres de l'ACEC sont des entrepreneurs qui travaillent activement dans les secteurs industriel, commercial et institutionnel, ainsi que dans le domaine connexe de l'installation de tôle. De plus, les entreprises de nos membres fabriquent ou fournissent des matériaux et offrent des services dans les industries de la toiture et de la tôlerie.

L'ACEC appuie la National Trade Contractors Coalition of Canada, qui défend le projet de loi S-224 avec le sénateur Plett. Les entrepreneurs spécialisés sont les entreprises qui emploient

apprentices, employ journeypersons, make payroll, pay benefits and pension contributions and actually do the work. CRCA supports Bill S-224, the Canada Prompt Payment Act.

As a professional association manager, I'm not a contractor. Entering the construction industry was an eye-opener and required an orientation period. As a consumer like many of you here, I am very good at purchasing finished products. That is, I go to a store, I buy a finished product like a TV or clothing. The transaction is quick: I select the item, pay for it and take it home. I also purchase services like hydro, cellphone usage and credit through credit cards.

With these services, what happens if you don't pay your bills within the first 30 days? We incur interest charges. If we continue not to make payments after 60 to 90 days, we incur more interest charges and possibly suspension and cancellation of the service until payment is made.

In the construction industry, trade contractors are given plans and specifications to provide an estimate on the finished product that was designed by someone other than you. They are asked to submit an estimate on the time, the materials and the cost to build a complete building or a portion, such as a roof or HVAC system. The terms of the contract, if you are successful in your estimate, are dictated by the owner or general contractor. In essence a trade contractor sells their product and then manufactures it, subject to someone else's schedule and you get overhead and profit if your estimate was correct.

In the construction of a typical building, trade contractors may be responsible, collectively, for as much as 80 per cent or more of the total work to be done under the contract. Success for trade contractors depends on getting paid promptly by either the owners or general contractors.

Whether or not trade contractors get paid, their invoices keep coming and must be paid. During the normal course of business, trade contractors must continue to pay upfront costs related to a particular job. These costs continue whether or not you get paid and include things like equipment leases; materials; employee salaries; health, dental and pension benefits; CPP and EI; employer health taxes; harmonized sales taxes; property taxes; Workers Compensation; heat and hydro, and the list goes on and on.

In the construction industry, it often takes more than 80 days for trade contractors to get paid. And once you do get paid, it will most likely be only 90 per cent of our invoices. The other

des gens de métier, forment des apprentis et des compagnons, paient des employés, offrent des avantages sociaux, cotisent à des régimes de retraite et exécutent effectivement le travail. L'ACEC appuie le projet de loi S-224, la Loi canadienne sur le paiement sans délai.

En tant que gestionnaire d'association professionnelle — je ne suis pas entrepreneur —, mon initiation au secteur de la construction m'a ouvert les yeux et a nécessité une période d'orientation. En tant que consommateur — comme beaucoup d'entre vous —, je suis très doué pour acheter des produits finis, par exemple lorsque je me rends dans un magasin dans le but d'acheter un téléviseur ou des vêtements. La transaction est rapide : je choisis l'article, je le paie et je l'apporte chez moi. Nous payons également pour des services comme l'alimentation électrique, l'utilisation d'un téléphone cellulaire et le crédit obtenu au moyen de cartes.

Pour ces services, lorsque nous ne payons pas notre facture dans les 30 jours, nous payons des intérêts. À défaut de faire un paiement après 60 et 90 jours, les intérêts s'accumulent et nous risquons d'être privés du service jusqu'à ce qu'un paiement soit effectué.

Dans le secteur de la construction, on donne des plans et des devis aux entrepreneurs spécialisés pour qu'ils fassent une estimation du coût d'un produit fini qui a été conçu par quelqu'un d'autre. On leur demande de présenter une estimation du temps, des matériaux et du coût de construction d'un immeuble ou d'une partie d'immeuble, comme un toit ou des installations de chauffage, de ventilation et de climatisation. Lorsque l'estimation est bonne, le propriétaire ou l'entrepreneur général établit les modalités du contrat. Un entrepreneur spécialisé vend essentiellement ses produits et s'en sert ensuite en fonction de l'horaire d'une autre personne. Il prend alors en charge des coûts indirects et enregistre des bénéfices si l'estimation était bonne.

En temps normal, dans la construction d'un immeuble, les entrepreneurs spécialisés peuvent être responsables d'une proportion se chiffrant à 80 p. 100 ou plus de tous les travaux à accomplir en vertu du contrat. Pour réussir, les entrepreneurs spécialisés doivent être payés sans délai par les propriétaires ou les entrepreneurs généraux.

Qu'ils soient payés ou non, les entrepreneurs spécialisés continuent de recevoir des factures qu'ils doivent régler. Dans le cours normal de leurs activités, les entrepreneurs spécialisés doivent continuer de payer des coûts initiaux liés à des travaux donnés. Ils doivent régler les factures qu'ils aient été payés ou non. Ces coûts comprennent la location d'équipement, les matériaux, le salaire des employés, les soins de santé, les soins dentaires et les prestations de retraite, les cotisations au RPC et à l'assurance-emploi, l'impôt-santé des employeurs, la taxe de vente harmonisée, les taxes foncières, les indemnités d'accident du travail, le chauffage et les factures d'électricité, et la liste se poursuit.

Dans le secteur de la construction, les entrepreneurs spécialisés doivent parfois attendre jusqu'à 80 jours avant d'être payés, et une fois payés, il est fort probable que l'argent reçu ne couvre que

10 per cent is deemed a holdback and this is only paid once the entire onsite work — not just your work — is deemed fully complete.

Many of our members have receivables that are over 90 days and this can seriously hurt their cash flow. It is too easy to tell trade contractors to go and access their line of credit to help with cash flow from your financial institution. However, most financial institutions will only recognize and extend credit on accounts receivables that are less than 90 days.

The issue is not necessarily only about general contractors not being paid by owners in a timely fashion. It is also about general contractors not paying the subcontractors or the trade contractors promptly for service they performed on a project. This happens when both parties are satisfied with services delivered, but payment is nonetheless unreasonably delayed.

Trade contractors should be paid for work that is certified complete in a timely fashion. Delays in payment have many negative consequences for small businesses, workers, families and owners, including the federal government. Employment is lower because the amount of operating expenses that a trade contractor can support has been reduced by the payment risk, and fewer apprenticeships are created because of a lacking willingness to make long-term employment commitments that are required to recoup those investments in apprenticeships.

Payment risk leads trade contractors to make fewer investments in new machinery and equipment, reducing the long-term productivity in construction and raising costs overall.

Construction costs may be higher because trade contractors may have incorporated the risk of late payment by general contractors into their bids, driving prices higher.

Costs are also higher because increased payment risk reduces the amount of work trade contractors can afford to take on, thus reducing the bidding pool for the projects.

Prompt payment legislation in Canada will provide contractors with the tools to ensure that their businesses can remain competitive and productive, and will also encourage a much-needed culture of prompt payment that is presently absent.

Prompt payment is about doing the right thing. Why should Canada be so different that we do not need prompt payment legislation? The United States, Ireland, Australia and

90 p. 100 de leurs factures. La différence de 10 p. 100 est considérée comme une retenue et n'est payée que lorsqu'on juge que tous les travaux (pas seulement les leurs) sont dûment terminés.

Beaucoup de nos membres ont des créances payables après plus de 90 jours, ce qui peut nuire grandement à leurs liquidités. Il est trop facile de dire aux entrepreneurs spécialisés d'obtenir une marge de crédit auprès de leur établissement financier pour disposer de liquidités. Cependant, les établissements financiers ne consentent du crédit que pour les créances qui doivent être payées en moins de 90 jours.

Le problème ne vient pas forcément que du fait que des propriétaires ne payent pas en temps voulu les entrepreneurs généraux. Il est également attribuable aux entrepreneurs généraux qui retardent le paiement de sous-traitants ou d'entrepreneurs spécialisés pour des services rendus dans le cadre d'un projet. Même lorsque les deux parties sont satisfaites des services rendus, il arrive que le paiement soit néanmoins retardé indûment.

Les entrepreneurs spécialisés devraient être payés sans délai lorsqu'il est confirmé que les travaux sont terminés. Les retards de paiement ont de nombreuses conséquences négatives pour les petites entreprises, les travailleurs, les familles et les propriétaires, y compris le gouvernement fédéral. Le taux d'emploi est inférieur étant donné que le montant de dépenses de fonctionnement qu'un entrepreneur spécialisé peut assumer est moindre en raison du risque plus élevé associé aux paiements, et un nombre inférieur de programmes d'apprentissage est créé parce que les employeurs sont moins disposés à prendre les engagements à long terme nécessaires pour récupérer leur investissement dans la formation.

Le risque plus élevé associé aux paiements amène les entrepreneurs spécialisés à investir moins dans des achats de machinerie et d'équipement, ce qui réduit la productivité à long terme dans le domaine de la construction et augmente les coûts dans leur ensemble.

Les coûts de construction sont plus élevés étant donné qu'il est possible que les entrepreneurs spécialisés tiennent compte dans leurs soumissions du risque de retard des paiements que doivent faire les entrepreneurs généraux, ce qui fait monter les prix.

Les coûts sont également supérieurs parce que le risque plus élevé associé aux paiements réduit la quantité de travail que les entrepreneurs spécialisés peuvent se permettre d'accepter, ce qui réduit le bassin de soumissionnaires pour les projets.

Une loi canadienne sur le paiement sans délai donnera aux entrepreneurs les outils nécessaires pour que les entreprises demeurent concurrentielles et productives et cette loi favorisera une culture de paiements sans délai dont on a grandement besoin à l'heure actuelle.

Le paiement sans délai est ce qui se doit. Pourquoi le Canada doit-il être différent des autres pays au point de ne pas avoir besoin d'une loi sur le paiement sans délai? Les États-Unis,

New Zealand have enacted some form of prompt payment legislation. Trade contractors in these countries are operating more efficiently than in Canada.

In conclusion, we wish to thank the committee for allowing us time to express our support for Bill S-224. Passing this bill into law, in our opinion, is simply the right thing to do.

Senator Ringuette: Thank you for being here. I saw you in the gallery with the previous panel, so you know my priority concern with regard to making sure that there is prompt payment.

What I'd like to ask you is with regard to the scope of the bill. The scope of the bill is with regard to the federal government and Crown corporations. That leaves all the other federally regulated entities. We're hoping that the provincial governments will enact similar legislation, but if I look at the discussion going on in Ontario right now, it's not only for the Ontario government contracts; it's for the entire industry. It's for the private sector inclusively.

With regard to the scope and the fact that we need to get this right and we want the federal government to play a leadership role, should the federal entities that are included in this bill not also include all federally regulated entities? You have Air Canada, Via Rail and a whole slate of federally regulated entities that would not be covered by this bill and would also not be covered by any provincial legislation down the road.

The Chair: Does anyone want to answer it?

Mr. Brunet: I think we have to start somewhere. Getting the federal government to support this bill and get it into place will hopefully bring many others to the table, and make the changes and adapt to them.

In the provinces, I do know that Alberta Infrastructure has an active prompt payment legislation on their contracts. Their contracts specify a maximum of 30 calendar days after the initial receipt of the application for payment. They also say that the general contractor must confirm that they have paid their subcontractors within 10 days of receipt of their payment. They are also committed to publicizing the date of payment so that the subcontractors and suppliers will be aware of when the prime or the general contractor was paid. The general contractor will no longer be able to hide and say, "I didn't get the money." It will be publicized. The provinces are starting to introduce this.

Senator Ringuette: To wake up?

Mr. Brunet: Yes.

Mr. Suppa: I also support those comments. As a national trade association, we are supportive of federal work. One of our key goals, not only with this provision but also with standards that relate to our industry, is that they be uniform and harmonized across the country. The only way we will be competitive with

l'Irlande, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont adopté une sorte de loi sur le paiement sans délai. Les entrepreneurs spécialisés dans ces pays fonctionnent beaucoup plus efficacement qu'au Canada.

Pour terminer, nous tenons à remercier le comité de nous accorder du temps pour exprimer notre soutien au projet de loi S-224. Nous croyons que l'adoption de ce projet de loi est tout simplement la bonne chose à faire.

La sénatrice Ringuette : Merci de votre présence. Je vous ai vu dans la galerie avec le groupe de témoins précédents, et vous savez donc que ma préoccupation première est l'institution du paiement sans délai.

La question que j'aimerais vous poser concerne la portée du projet de loi. Celui-ci vise le gouvernement fédéral et les sociétés d'État. Cela ignore toutes les autres entités sous réglementation fédérale. Nous espérons que les gouvernements provinciaux adopteront une loi semblable, mais d'après les discussions en cours en Ontario présentement, cette loi ne serait pas pour les contrats du gouvernement de l'Ontario seulement; elle viserait le secteur au complet. Le secteur privé serait également visé.

Concernant donc la portée de ce projet de loi et le fait que nous devons bien faire les choses et voulons que le gouvernement fédéral ait un rôle de leader, les entités fédérales visées par ce projet de loi ne devraient-elles pas aussi inclure les entités sous réglementation fédérale? Il y a Air Canada, VIA Rail et toute une série d'entités sous réglementation fédérale qui ne seraient pas touchées par ce projet de loi et ne seraient pas visées par une éventuelle loi provinciale.

Le président : Quelqu'un aimerait-il répondre?

M. Brunet : Je crois qu'il faut commencer quelque part. Que le gouvernement fédéral appuie ce projet de loi et l'adopte entraînera, on l'espère, de nombreux autres projets de loi qui apporteraient les changements nécessaires.

Dans les provinces, je sais qu'Alberta Infrastructure a une loi sur les paiements dans ses contrats. Les contrats précisent un maximum de 30 jours civils après la réception initiale de la demande de paiement. Il y est aussi stipulé que l'entrepreneur général doit confirmer qu'il a payé ses sous-traitants dans les 10 jours suivant la réception de son paiement. Il s'engage aussi à publier la date du paiement de sorte que les sous-traitants et les fournisseurs soient informés du moment où l'entrepreneur général a été payé. L'entrepreneur général ne sera plus en mesure de se cacher et de dire qu'il n'a pas reçu l'argent. Cette information sera publiée. Les provinces commencent à adopter cela.

La sénatrice Ringuette : Pour se réveiller?

M. Brunet : Oui.

M. Suppa : J'appuie également cela. En tant qu'association commerciale nationale, nous appuyons le travail fédéral. Nous avons pour objectif principal, pas seulement pour cette disposition, mais aussi pour les normes dans notre secteur, que celles-ci soient uniformes et harmonisées dans l'ensemble du

other countries is by harmonizing and doing those kinds of things. I think the scope covers off what we are trying to do. I support my colleague's comment because this is a great start.

Listening to the deliberation this morning, there is a lot of passion to do the right thing to get it done right. We appreciate that and applaud your work.

Mr. Smillie: I spoke to a couple of people in different industries about this idea. Everyone's eyes light up because everyone wants to get paid, be it in the private sector, the public sector, small business or large business.

My one concern about your positioning is that it's a huge bite to take. To apply this economy-wide would be very difficult. Even for all federally regulated industries, it would be a massive project to undertake.

I agree with my colleague that it might be good to start small. How could we not support making sure everyone gets paid, but from a theoretical perspective it is very difficult to institute that economy-wide. I like the direction of your question but I think it would be a massive undertaking to go forward on that.

The Chair: We have laws now where people have to get paid. We can't shoot people for not getting paid so we have a legal process, which complicates matters because everyone has rights.

Senator Ringuette: The issue is the subcontractors are caught in this grey zone. There are regulations that they have to pay their employees but there is nothing for them to be paid.

There is a slate of infrastructure projects across the country and the federal government, in many cases, will be involved at 33 per cent — and, when Parliament is at 33 per cent, then the municipality or the local region is at 33 per cent, too. We are talking about a lot of construction work in a short period of time and a lot of money. How can we make sure that, with the granting of federal funds, prompt payment is part of the condition for the funds to flow to the two other entities? How do we make sure that happens?

Mr. Smillie: Briefly, the best way would be that Public Works and Treasury Board would be required to require this of any project that federal funding is facilitating. If Treasury Board and Public Works say that any federal dollar involved in an infrastructure project across this country is subject — you are not supposed to use props in politics — to these set of rules, and one of those rules is prompt payment on any site that federal dollars flow on, then those are the rules. It would require will on

pays. Le seul moyen pour nous d'être concurrentiels avec d'autres pays, c'est d'être harmonisés et de faire ce genre de choses. Je crois que la portée couvre ce que nous essayons de faire. J'appuie l'observation de mon collègue selon laquelle c'est un bon départ.

En écoutant les délibérations ce matin, j'observe qu'il y a une grande détermination à faire la bonne chose et à la faire correctement. Nous apprécions cela et vous félicitons de votre travail.

M. Smillie : J'ai parlé à une ou deux personnes dans des secteurs différents et, à la mention de cette idée, les yeux de tout le monde brillent parce que tout le monde veut être payé, que ce soit dans le secteur privé, le secteur public, les petites entreprises ou les grandes entreprises.

Ma seule inquiétude réside dans le fait que c'est une énorme tâche à entreprendre. Appliquer cela à l'échelle de l'économie serait très difficile. Même pour toutes les industries sous réglementation fédérale, ce serait un immense projet à entreprendre.

Je suis du même avis que mon collègue, qu'il est bon de commencer petit. Comment pourrions-nous ne pas appuyer l'idée de faire en sorte que tout le monde soit payé? Mais d'un point de vue théorique, il serait très difficile d'instituer cela dans toute l'économie. J'aime bien l'orientation de votre question, mais je pense que ce serait une entreprise massive à réaliser.

Le président : Il y a maintenant des lois selon lesquelles les gens doivent être payés. On ne peut pas blâmer les gens de ne pas être payés, et donc, il y a un processus juridique, ce qui complique les choses, parce que tout le monde a des droits.

La sénatrice Ringuette : Le problème, c'est que les sous-traitants sont pris dans cette zone grise. Les règlements les obligent à payer leurs employés, mais rien ne fait en sorte qu'ils soient eux-mêmes payés.

Il y a toute une panoplie de projets d'infrastructures en cours dans le pays et, dans bien des cas, le gouvernement a un intérêt de 33 p. 100 — et quand le Parlement a une participation de 33 p. 100, la municipalité ou la région locale en a une de 33 p. 100 également. Nous parlons d'une grande quantité de travaux de construction en une courte période, et de beaucoup d'argent. Comment pouvons-nous faire en sorte que, lors de l'attribution de fonds fédéraux, le paiement sans délai soit une des conditions du transfert des fonds aux deux autres entités? Comment pouvons-nous faire en sorte que cela se produise?

M. Smillie : En bref, le meilleur moyen serait que Travaux publics et le Conseil du Trésor en fassent une condition de l'attribution de tout financement fédéral à un projet. Si le Conseil du Trésor et Travaux publics déclarent que l'attribution de fonds fédéraux à un projet d'infrastructure dans le pays est assujettie — et ce ne sont pas des propositions, en politique — à une série de règles, dont une d'entre elles serait le paiement sans délai partout où des fonds fédéraux sont attribués, ce serait alors les règles. Cela

behalf of Public Works and Treasury Board to institute that sort of rule in any project that the federal government is involved in.

My understanding is that this bill would only apply to projects which may be 100 per cent funded by the federal government, of which there will be very few. I am very supportive of extending that even further to other financing partners.

Senator Ringuette: Perhaps it should indicate or say "complete" or "partial" because we have seen legislation where there is a requirement, regulation or legislation. Even if it was "partial federal participation in a project," that could work. I want to have your opinion. We are looking at a lot of dollars and a lot of construction work. Are we missing an opportunity to make this happen here?

Mr. Smillie: I would certainly come back and testify on that subject alone, yes.

Senator McIntyre: Thank you for your presentations. My question is more of a follow up from Senator Ringuette's question.

The legislation covers contracts and the subcontracts of those contracts with the federal government. Other construction projects fall under the purview of the respective province or territory. That said, I understand that other provinces such as Quebec and Ontario have been addressing the issue of delayed payment. Am I correct to say, then, that there is a real urgency here that this bill be passed so that other territories and provinces follow suit to correct this situation? Mr. Suppa, you raised that issue in your brief.

Mr. Suppa: We are very supportive of that. I think it starts here. We will play a key role as a not-for-profit trade association because we believe in getting that message out to our members and their customers. That's a key role we need to play and also to work on behalf of the Government of Canada and our allied partners through the coalition to start working with the provinces to implement the same procedures that have been put in place in Ottawa. We are fully supportive of that.

Senator Enverga: Thank you for your presentations. I understand that normally subcontractors include the margin for the risk of late payment. Mr. Suppa, you mentioned that this would reduce prices for taxpayers through more competitive bids. Mr. Brunet also mentioned that construction costs are higher because trade contractors may have incorporated the risk of late payment.

With all this, if this bill is passed, how many percentages of savings could the government realize? Do you have an idea of how much savings the taxpayers will get?

Mr. Brunet: No, I wouldn't. I would hazard to guess at it but I think it is for the benefit of the taxpayers. I think what happens with the subcontractors or the trade contractors is if they know a general contractor has payment issues or has a reputation for

exigerait une volonté de la part de Travaux publics et du Conseil du Trésor d'instituer ce genre de règle pour tout projet auquel le gouvernement fédéral participe.

Si j'ai bien compris, ce projet de loi ne s'appliquerait qu'aux projets entièrement financés par le gouvernement fédéral, et ceux-ci seront peu nombreux. Je suis en faveur de l'élargissement de la portée à d'autres partenaires de financement.

La sénatrice Ringuette : Peut-être qu'il y aurait lieu de préciser « entièrement » ou « partiellement », parce qu'il y a des lois stipulant une exigence ou un règlement. Même si on précisait une « participation fédérale partielle à un projet », cela irait. J'aimerais avoir votre opinion. Il s'agit de beaucoup d'argent et de beaucoup de travaux de construction. Ratons-nous ici l'occasion de faire cela?

M. Smillie : Je reviendrai certainement témoigner sur ce sujet à lui seul, en effet.

Le sénateur McIntyre : Merci de vos exposés. Ma question est plutôt un suivi à la question de la sénatrice Ringuette.

Le projet de loi vise les contrats et les sous-traitants de ces contrats avec le gouvernement fédéral. Les autres projets de construction relèvent de la province ou du territoire concerné. Ceci dit, je crois que d'autres provinces comme le Québec et l'Ontario s'attachent à régler le problème des paiements en retard. Ai-je raison de dire, donc, qu'il est vraiment urgent d'adopter ce projet de loi de sorte que les autres territoires et provinces fassent leur part pour corriger cette situation? Monsieur Suppa, vous avez soulevé ce point dans votre exposé.

M. Suppa : Nous appuyons beaucoup cela. Je crois que ça commence là. En tant qu'association commerciale à but non lucratif, nous aurons un rôle clé parce que nous serons déterminés à diffuser le message auprès de nos membres et de leurs clients. C'est un rôle crucial que nous devons assumer et nous devons aussi travailler au nom du gouvernement du Canada et de nos partenaires alliés dans la coalition pour commencer à collaborer avec les provinces afin de mettre en œuvre les mêmes procédures qui ont été instituées à Ottawa. Nous appuyons entièrement cela.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie de vos exposés. Si j'ai bien compris, les sous-traitants incorporent normalement une marge pour le risque de paiement en retard. M. Suppa, vous avez mentionné que cela réduirait les coûts pour le contribuable grâce à des soumissions plus concurrentielles. M. Brunet a aussi mentionné que les coûts de construction sont plus élevés parce que les entrepreneurs spécialisés peuvent avoir tenu compte dans leurs soumissions du risque de retard des paiements.

Avec tout cela, si ce projet de loi est adopté, quel serait le pourcentage que le gouvernement pourrait économiser? Avez-vous une idée des économies pour les contribuables?

M. Brunet : Non, je n'en ai pas d'idée précise. Je pourrais me hasarder à deviner, mais je crois que c'est à l'avantage des contribuables. Je crois que ce qui se passe, c'est que les sous-traitants ou les entrepreneurs spécialisés, qui savent qu'un

payment issues, they may bid higher or they may choose not to bid at all, and that would reduce the bidding pool. Obviously, if the bidding pool is reduced, you may not be getting the best price as the federal government or as any other entity.

Mr. Suppa: I think that was also echoed earlier this morning. It is about the jobs as well. If those jobs are lost, there is no additional business being generated. I gave you that number of roughly $25 million annually as to what the impact is to my industry. The way we came up with that number was we are a $6-billion industry. Conservatively, about 10 per cent of that is government jobs. Then we worked it back in terms of carrying costs, and so on. If that money is not in the channel, that is just my sector of the business. I think there was a number of a quarter of a million or higher in terms of money not being found within the channel.

It gets even more complicated when, as an industry, we start to see more retrofits in government buildings to more efficient products. Why would we price them higher because of the late payment when we have the capability to do that now within a reasonable time frame?

I can't quantify the cost, but it is large in terms of potential impacts to consumers.

Senator Moncion: My question is about delays. You were saying that 90 days is closer to the time frame that is used now for contractors to make these payments. Earlier, Senator Plett said that in 2007 these numbers were at 62.8 days; in 2012 they went up to 71.1 days; and in 2015, or since, they have gone up to 80 days.

I take into account that contractors and subcontractors all want to be paid and they all want to pay, and the government pays. What is causing these delays and why are some of these people not getting paid?

There is a connection between the financial crisis and the access to funds to pay. Since the financial crisis, what we have seen in the financial industry was financial institutions withdrawing from providing funding for the construction industry or managing risk more. Is there a connection between the access to financing for contractors or subcontractors to be able to pay, just to look at this whole thing? For me, most contractors want to pay their people and most contractors want to be paid. Is there another underlying problem here?

Mr. Brunet: I would say no. The big problem is for the trade contractors to get the money from the general contractors. Once the trade contractor gets the money, they are also responsible to pay their subcontractors, the people that they

entrepreneur général a des problèmes de paiement ou a la réputation de tarder à payer, pourraient soumissionner des coûts plus élevés ou pourraient choisir de ne pas soumissionner, ce qui réduirait le bassin de soumissionnaires. De toute évidence, si le bassin des soumissionnaires est réduit, on n'obtiendra pas le meilleur prix en tant que gouvernement fédéral ou toute autre entité.

M. Suppa : Je crois que ceci a aussi été mentionné plus tôt ce matin. C'était au sujet des emplois également. Si ces emplois sont perdus, il n'y a pas d'autres affaires menées. Je vous ai mentionné le nombre approximatif de 25 millions de dollars annuellement en ce qui concerne l'impact dans mon secteur. Pour arriver à ce nombre, nous sommes partis du fait que notre secteur représente 6 milliards de dollars. On peut affirmer prudemment qu'environ 10 p. 100 de ce chiffre représente des travaux pour le gouvernement. Ensuite, nous sommes remontés en tenant compte des coûts de détention, et ainsi de suite. Ces montants sont absents de la filière, et cela ne représente que mon secteur seulement. Je crois qu'on a mentionné le nombre d'un quart de million ou plus en fonds non aiguillés dans la filière.

Les choses deviennent encore plus compliquées quand des travaux de modernisation des bâtiments gouvernementaux commencent à être de plus en plus nombreux et à faire appel à des produits encore plus efficaces. Pourquoi devrions-nous établir un devis encore plus élevé à cause des délais de paiement, quand nous avons la capacité de faire les choses maintenant dans des délais raisonnables?

Je ne pourrai quantifier le coût, mais il est élevé au niveau de l'impact sur les consommateurs.

La sénatrice Moncion : Ma question porte sur les délais de paiement. Vous parliez d'un délai de 90 jours appliqué maintenant par les entrepreneurs à ces paiements. Plutôt, le sénateur Plett a dit qu'en 2007, ces chiffres étaient de 62,8 jours, qu'en 2012, ils se sont élevés à 71,1 jours et qu'en 2015, ou depuis, ils ont atteint 80 jours.

Je tiens compte du fait que les entrepreneurs et les sous-traitants veulent tous être payés et sont tous disposés à payer, et le gouvernement paie. Qu'est-ce qui cause ces délais et pourquoi certaines de ces personnes ne sont pas payées?

Il y a un lien entre la crise financière et l'accès à des fonds pour les paiements. Depuis la crise financière, on a pu constater dans le secteur financier que les établissements financiers étaient moins enclins à fournir des fonds au secteur de la construction, ou à gérer davantage les risques. Y a-t-il un lien entre l'accès au financement par les entrepreneurs ou les sous-traitants pour ce qui est de la capacité de payer, dans une perspective générale? À mon avis, la plupart des entrepreneurs veulent payer leurs gens et la plupart des entrepreneurs veulent être payés. Y a-t-il là un autre problème caché?

M. Brunet : Je dirais que non. Le gros problème se situe au niveau des entrepreneurs spécialisés cherchant à obtenir l'argent des entrepreneurs généraux. Une fois que l'entrepreneur spécialisé a été payé, il est aussi responsable du paiement de ses

have hired if they don't have enough workers to do specific jobs as well. The onus is on the trade contractors to get the money from the general contractors.

Right now my understanding of the federal contract that exists is that the government will pay the general contractors within 45 days. Under Bill S-224, we are looking to get that reduced to 30 days and also have payment terms from the general contractors to the trade contractors which will help alleviate some of that situation.

However, as Mr. Banfai said earlier, it may be 90 or 120 days, and the trade contractors may still have to resort to litigation to get that money.

Senator Plett: Briefly, Ontario and Quebec have clearly indicated that they want to follow suit. I appreciate Senator Ringuette's support of this legislation and some of her comments that she made now as well as earlier. Clearly, we will be working on one of the concerns that she raised, which I think was legitimate. She has raised some more now about why don't we increase the scope of this legislation.

The fact that Ontario and Quebec are planning on following suit would lead us to believe that with the federal government, Ontario and Quebec, certainly as far as government work, we are going to hit two thirds or three quarters of all government work in Canada just with those two provinces and the federal government. So it's a huge step.

Do you not agree that this is a great first step and that we should simply move ahead as quickly as we can with this legislation and be the leader in this and have the provinces follow suit and that eventually — hopefully sooner rather than later — all construction industries will be doing this?

Senator Ringuette: What about the rest of Canada? What about the other provinces?

Senator Plett: If I can finish the question. If we would see that three quarters of Canada is doing this, would you not agree that probably the Province of Manitoba would follow suit because there are a lot of contractors close to the Ontario-Manitoba border that would say that maybe I am better off working in Ontario, and that Manitoba would want to follow suit?

Mr. Brunet: I definitely agree. With the major infrastructure spending the federal government will be undertaking in the near future, the opportunity for the federal government to become the leaders here is the key. You mentioned Quebec and Ontario, I know that prompt payment legislation is being reviewed in B.C., they are starting the movement; in Saskatchewan there is a group

sous-traitants, les gens qu'il a embauchés s'il n'avait pas suffisamment de travailleurs pour des travaux particuliers. L'accent est mis sur les entrepreneurs spécialisés qui doivent être payés par les entrepreneurs généraux.

À l'heure actuelle, si je comprends bien, selon le contrat fédéral en vigueur, le gouvernement paie l'entrepreneur général dans les 45 jours. Avec le projet de loi S-224, on tente de ramener cette période à 30 jours, ainsi que d'avoir des dispositions sur le paiement des entrepreneurs spécialisés par les entrepreneurs généraux, ce qui aidera à soulager en partie cette situation.

Cependant, comme M. Banfai l'a dit plus tôt, le délai peut aller jusqu'à 90 ou 120 jours, et les entrepreneurs spécialisés peuvent encore avoir à recourir au système juridique pour obtenir leur argent.

Le sénateur Plett : Je dirais rapidement que l'Ontario et le Québec ont clairement signifié vouloir suivre cet exemple. J'apprécie l'appui que manifeste la sénatrice Ringuette à ce projet de loi, et certaines des observations qu'elle a formulées plus tôt et maintenant aussi. De toute évidence, nous nous pencherons sur une de ses préoccupations qui, à mon avis, est légitime. Elle a soulevé d'autres questions maintenant au sujet de la possibilité d'élargir la portée de ce projet de loi.

L'Ontario et le Québec prévoyant suivre cet exemple, nous pouvons déduire qu'entre le gouvernement fédéral, l'Ontario et le Québec, nous couvrirons, certainement, en ce qui concerne les travaux gouvernementaux, les deux tiers ou les trois quarts de tous les travaux gouvernementaux au Canada rien qu'avec ces deux provinces et le gouvernement fédéral. C'est donc un immense progrès.

Ne convenez-vous pas que c'est un très grand pas en avant et que nous devrions simplement adopter le plus rapidement possible ce projet de loi et être un exemple que les provinces suivront, et qu'en fin de compte — plus tôt que tard, on l'espère — tous les secteurs de la construction suivront cet exemple?

La sénatrice Ringuette : Et qu'en est-il du reste du Canada? Qu'en est-il des autres provinces?

Le sénateur Plett : Permettez-moi de compléter ma question. Si nous voyons les trois quarts du Canada adopter cette formule, ne convenez-vous pas que le Manitoba suivra également parce qu'il y a beaucoup d'entrepreneurs situés près de la frontière Ontario-Manitoba qui pourront décider qu'ils seraient en meilleure position de travailler en Ontario, et que le Manitoba voudra suivre l'exemple lui aussi?

M. Brunet : J'en conviens absolument. Avec les grosses dépenses d'infrastructure que le gouvernement fédéral entreprendra dans un avenir proche, l'occasion pour le gouvernement fédéral d'être un leader est la clé. Vous avez mentionné le Québec et l'Ontario. Je sais que la loi sur les paiements sans délai est en cours d'examen en Colombie-Britannique, que cette province enclenche le

created that is pushing for it as well; and as well in Nova Scotia. I think a lot of them are waiting for the first one to appear and then a lot of them will follow suit.

Mr. Suppa: I echo the comments of my fellow colleagues. I am a nationalist. I love my country of Canada. I do understand the issues of federal and provincial partnerships, but it's a huge step when you have two key provinces that have supported the great work that has been established here. You have to start somewhere. The other provinces will follow suit.

To give another example based on my background where we have dealt with other issues, we have wonderful standards in our country and we have wonderful plumbing codes, but the plumbing codes in each province are implemented at different times. We are trying to work toward timely automatic adoption, which means the code comes out every five years. We want each province to come out 12 months within the publication of the code.

Right now we have three years, two years, six months; we are all over the map. We started with two key provinces, and we are starting to see some traction across the country.

We have some examples where those partnerships work. Let us build on it. It will happen. This is a great start to what you have now and you should be applauded for that.

Senator Day: I understand that your life would be easier if this legislation were passed, Mr. Brunet. I would like you to focus on what we are trying to solve. As I understand it, the relationship between your members and the contractors that they may be signing with, or another subcontractor, is all defined by contract at the present time; am I correct on that?

Mr. Brunet: Yes.

Senator Day: Do you have a standard contract with all the clauses in it that you think should be there that you recommend to your members, to each of you?

Mr. Brunet: There is a standard contract. I think they call them CCDCs. They are put out by the Canadian Construction Association. A lot of contracts adhere to that. You have to be careful because there are a lot of documents annexed to that agreement, and without the use of a lawyer, understanding the ins and outs of those contracts is very difficult.

Senator Day: So we are looking to this legislation to solve that problem?

Mr. Brunet: I am hoping that this legislation, yes, will solve a lot of that.

Mr. Suppa: The plumbing and heating industry is based on relationships between distributors and mechanical contractors. When a wholesale distributor has to cut off a mechanical contractor because they have been good customers and they

mouvement; en Saskatchewan, il y a un groupe qui réclame cela également, ainsi qu'en Nouvelle-Écosse. Je crois qu'un grand nombre de provinces attendent la première loi, puis plusieurs d'entre elles suivront.

M. Suppa : Je fais écho aux observations de mes collègues. Je suis un nationaliste. J'aime mon pays, le Canada. Je comprends bien les enjeux que représentent les partenariats entre le fédéral et les provinces, mais c'est un très grand pas quand deux provinces clés appuient l'excellent travail qui a été présenté ici. Il faut commencer quelque part. Les autres provinces suivront.

Je vais vous donner un autre exemple concernant un autre domaine; nous avons d'excellentes normes dans notre pays et nous avons de très bons codes de plomberie; cependant, les codes de plomberie de chaque province sont mis en œuvre à des moments différents. Nous essayons d'arriver à une adoption automatique en temps opportun, ce qui signifie que le code sortirait tous les cinq ans. Nous voulons que chaque province l'adopte dans les 12 mois suivant la publication.

À l'heure actuelle, nous avons trois ans, deux ans, six mois; nous sommes complètement éparpillés. Nous avons commencé avec deux provinces clés, et on peut commencer à voir un certain mouvement d'adoption dans l'ensemble du pays.

Nous avons d'autres exemples où ces partenariats fonctionnent. Nous devons en tirer parti. Les choses se dérouleront. C'est un excellent départ que vous avez maintenant, et vous devez en être félicités.

Le sénateur Day : Je conviens que votre vie serait plus facile si ce projet de loi était adopté, monsieur Brunet. J'aimerais que vous vous concentriez sur ce que nous tentons de régler. Si je comprends bien, la relation entre vos membres et les entrepreneurs qu'ils recrutent, ou d'autres sous-traitants, est établie par contrat à l'heure actuelle, n'est-ce pas?

M. Brunet : Oui.

Le sénateur Day : Avez-vous un contrat standard comprenant toutes les clauses que vous jugez nécessaires que vous recommandez à vos membres, chacun d'entre vous?

M. Brunet : Il y a des contrats standards. Je crois qu'on les appelle les documents du CCDC. Ils sont publiés par l'Association canadienne de la construction. Il faut faire très attention, parce qu'il y a un grand nombre de documents, et sans les conseils d'un avocat, il est très difficile d'en comprendre les tenants et les aboutissants.

Le sénateur Day : Nous envisageons donc ce projet de loi pour régler ce problème?

M. Brunet : J'espère que ce projet de loi réglera, effectivement, une bonne partie du problème.

M. Suppa : Le secteur de la plomberie et du chauffage s'appuie sur des relations entre les grossistes-distributeurs et les entrepreneurs en installations mécaniques. Lorsqu'un grossiste-distributeur doit mettre fin à sa relation avec un entrepreneur en installations

can't pay because they haven't been paid, it causes conflicts. We have to balance that relationship with the prompt payment legislation. I think this act will cover that.

When you have the balance of business relationships with an act that will strengthen it, and as mentioned before, bring more structure, I think you have mission accomplished.

Senator Day: But the business relationship is defined by a contract now. You can put in there whatever you want, but are you saying that's too close a relationship and you want some legislation that is more arm's length so you can maintain your relationship?

Mr. Suppa: I am saying the bill is focused on prompt payment for people to get paid. I believe this will accomplish that. I think you are going deeper in terms of contractual arrangements. They have their own contracts. I don't get involved with that part of the business. If everyone down the chain is being paid on time, I think that is a healthy success.

Senator Day: Let me finish off, then. With the standard form contract, you can provide for a specific period of time for payment. You can provide for interest in there if there is late payment. You can make all those provisions in that contract, but you are saying that that relationship with that contract is not enough, you need legislation.

Mr. Brunet: I would have to say yes. Legislation is a key part of it. The contract is one facet of the relationship, but you need the legislation. You need the teeth to help the trade contractor if there is an issue.

Senator Day: Mr. Suppa, do you have anything further on that?

Mr. Suppa: I would support that comment as well.

The Chair: Thank you, Mr. Suppa, Mr. Brunet and Mr. Smillie, for your testimony and for answering the questions so well. We appreciate it.

(The committee adjourned.)

mécaniques parce que, bien qu'il ait été un bon client, il ne peut payer parce qu'il n'a pas lui-même été payé, cela cause des conflits. Nous devons créer un équilibre entre cette relation et la loi sur les paiements sans délai. Je crois que cette mesure législative permettra cela.

Quand vous avez un équilibre entre les relations d'affaires et une loi qui les renforcera — comme cela a été mentionné précédemment — et établira une structure plus solide, je crois que la mission est accomplie.

Le sénateur Day : Mais à l'heure actuelle, la relation d'affaires est définie par un contrat. On peut y mettre tout ce qu'on veut, mais vous dites que c'est une relation beaucoup trop proche et vous voulez qu'elle soit régie par une loi de sorte que vous puissiez maintenir la relation?

M. Suppa : Je dis que le projet de loi est axé sur les paiements sans délai pour que les gens soient payés. Je crois que c'est ce que cela accomplira. Vous allez plus profondément dans les dispositions contractuelles. Ces parties ont leurs propres contrats. Je ne me mêle pas de cet aspect de la relation. Si tout le monde dans la filière est payé à temps, je crois que ce sera une belle réussite.

Le sénateur Day : Permettez-moi de conclure donc. Avec le contrat standard, vous pouvez établir un calendrier précis de paiement. Vous pouvez prévoir des intérêts si des paiements sont en retard. Vous pouvez établir toutes ces dispositions dans le contrat, mais vous dites que cette relation avec le contrat ne suffit pas, que vous avez besoin de la loi.

M. Brunet : Je dirais que oui. La loi est un élément clé. Le contrat est un aspect de la relation, mais la loi est nécessaire. Il faut qu'il existe un moyen d'aider l'entrepreneur spécialisé s'il y a un problème.

Le sénateur Day : Monsieur Suppa, avez-vous autre chose à ajouter?

M. Suppa : J'appuie cette observation également.

Le président : Merci, messieurs Suppa, Brunet et Smillie, de votre témoignage et d'avoir répondu si bien aux questions. Nous l'apprécions.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, February 1, 2017

Innovation, Science and Economic Development Canada:

Agnes L. Lajoie, Director General and Assistant Commissioner of Patents, Patent Branch, Canadian Intellectual Property Office;

Konstantinos Georgaras, Director General, Corporate Strategies and Services Branch, Canadian Intellectual Property Office;

Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch.

Thursday, February 2, 2017

The Honourable Senator Donald Neil Plett, sponsor of the bill;

As an individual:

Geza R. Banfai, Lawyer, McMillan LLP.

Canada's Building Trades Unions:

Christopher Smillie, Policy Analyst, Government Relations and Public Affairs.

Canadian Institute of Plumbing and Heating:

Ralph Suppa, President and General Manager.

Canadian Roofing Contractors' Association:

Bob Brunet, Executive Director.

TÉMOINS

Le mercredi 1 février 2017

Innovation, Sciences et Développement économique Canada :

Agnes L. Lajoie, directrice générale et sous-commissaire aux brevets, Direction des brevets, Office de la propriété intellectuelle du Canada;

Konstantinos Georgaras, directeur général, Direction des stratégies et services organisationnels, Office de la propriété intellectuelle du Canada;

Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce.

Le jeudi 2 février 2017

L'honorable sénateur Donald Neil Plett, parrain du projet de loi.

À titre personnel :

Geza R. Banfai, McMillan S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Syndicats des métiers de la construction du Canada :

Christopher Smillie, analyste des politiques, Relations gouvernementales et affaires publiques.

Institut canadien de plomberie et de chauffage :

Ralph Suppa, président et directeur général.

Association canadienne des entrepreneurs en couverture :

Bob Brunet, directeur général.