

SENATE



SÉNAT

CANADA

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

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

FOREIGN AFFAIRS
AND INTERNATIONAL
TRADE

Chair:

The Honourable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Wednesday, April 5, 2017
Thursday, April 6, 2017

Issue No. 21

Second and third meetings:

Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive
Economic and Trade Agreement between Canada
and the European Union and its Member States
and to provide for certain other measures

WITNESSES:
(See back cover)

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

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Présidente :

L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le mercredi 5 avril 2017
Le jeudi 6 avril 2017

Fascicule n° 21

Deuxième et troisième réunions :

Projet de loi C-30, Loi portant mise en oeuvre de
l'Accord économique et commercial global entre
le Canada et l'Union européenne et ses États
membres et comportant d'autres mesures

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable A. Raynell Andreychuk, *Chair*

The Honourable Percy E. Downe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Bovey	Martin
Cools	Marwah
Cordy	Ngo
Dawson	Oh
Eaton	Saint-Germain
Gold	* Smith
* Harder, P.C. (or Bellemare)	(or Martin)
Housakos	Woo

*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 Martin replaced the Honourable Senator Ataullahjan (*March 30, 2017*).

The Honourable Senator Eaton replaced the Honourable Senator Marshall (*March 30, 2017*).

The Honourable Senator Dawson replaced the Honourable Senator Munson (*March 30, 2017*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Présidente : L'honorable A. Raynell Andreychuk

Vice-président : L'honorable Percy E. Downe

et

Les honorables sénateurs :

Bovey	Martin
Cools	Marwah
Cordy	Ngo
Dawson	Oh
Eaton	Saint-Germain
Gold	* Smith
* Harder, C.P. (ou Bellemare)	(ou Martin)
Housakos	Woo

* 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 sénatrice Martin a remplacé l'honorable sénatrice Ataullahjan (*le 30 mars 2017*).

L'honorable sénatrice Eaton a remplacé l'honorable sénatrice Marshall (*le 30 mars 2017*).

L'honorable sénateur Dawson a remplacé l'honorable sénateur Munson (*le 30 mars 2017*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, April 5, 2017
(51)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:19 p.m., in room 160-S, Centre Block, the acting chair, the Honourable Thanh Hai Ngo, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bovey, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Gold, Housakos, Martin, Marwah, Ngo, Oh, Saint-Germain and Woo (13).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, March 7, 2017, the committee continued its consideration of Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its Member States and to provide for certain other measures. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No 20.*)

WITNESSES:*Delegation of the European Union to Canada:*

Marie-Anne Coninx, Ambassador;

Karsten Mecklenburg, Head of Trade and Economic Section.

Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Claire Citeau, Executive Director.

Agropur Cooperative:

René Moreau, President;

Dominique Benoit, Senior Vice President, Institutional Affairs and Communications.

The acting chair made a statement.

Ms. Coninx made a statement and answered questions.

At 5:19 p.m., the committee suspended.

At 5:22 p.m., the committee resumed.

Ms. Citeau made a statement.

Mr. Moreau and Mr. Benoit made statements and, together with Ms. Citeau, answered questions.

At 6:14 p.m., the committee adjourned to the call of the acting chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 5 avril 2017
(51)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 19, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Thanh Hai Ngo (*président suppléant*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bovey, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Gold, Housakos, Martin, Marwah, Ngo, Oh, Saint-Germain et Woo (13).

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 7 mars 2017, le comité poursuit son étude du projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 20 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :*Délégation de l'Union européenne au Canada :*

Marie-Anne Coninx, ambassadrice;

Karsten Mecklenburg, chef de la Section économique et commerciale.

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :

Claire Citeau, directrice générale.

Agropur Coopérative :

René Moreau, président;

Dominique Benoit, vice-président principal, Affaires institutionnelles et communications.

Le président suppléant prend la parole.

Mme Coninx fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 h 19, la séance est suspendue.

À 17 h 22, la séance reprend.

Mme Citeau fait une déclaration.

MM. Moreau et Benoit font chacun une déclaration puis, avec Mme Citeau, répondent aux questions.

À 18 h 14, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Thursday, April 6, 2017
(52)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:31 a.m., in room 160-S, Centre Block, the deputy chair, the Honourable Percy E. Downe, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bovey, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Gold, Housakos, Marwah, Ngo, Oh, Saint-Germain and Woo (12).

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

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Pascal Tremblay, 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 Tuesday, March 7, 2017, the committee continued its examination of Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its Member States and to provide for certain other measures. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No 20.*)

WITNESSES:

Port of Sydney Development Corporation:

Marlene Usher, Chief Executive Officer;

David C. Dingwall, Legal Counsel, The Darius Group Inc.

Canadian Shipowners Association:

Kirk Jones, Acting President;

Serge Le Guellec, Member;

Daniel Hohnstein, Lawyer, Tereposky & DeRose LLP.

Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping Inc.:

Frank Schiller, Advisor.

Shipping Federation of Canada:

Michael Broad, President;

Karen Kancens, Director, Policy and Trade Affairs.

Canadian Manufacturers and Exporters:

Mathew Wilson, Senior Vice President.

Canadian Horticultural Council:

Rebecca Lee, Executive Director;

Ken Forth, Chair, Trade and Marketing Committee.

The deputy chair made a statement.

Mr. Broad made a statement.

OTTAWA, le jeudi 6 avril 2017
(52)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commercial international se réunit aujourd'hui, à 10 h 31, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Percy E. Downe (*vice-président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bovey, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Gold, Housakos, Marwah, Ngo, Oh, Saint-Germain et Woo (12).

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

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Pascal Tremblay, 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 mardi 7 mars 2017, le comité poursuit son étude du projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 20 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Société de développement du port de Sydney :

Marlene Usher, chef de la direction;

David C. Dingwall, conseiller juridique, The Darius Group Inc.

Association des armateurs canadiens :

Kirk Jones, président intérimaire;

Serge Le Guellec, membre;

Daniel Hohnstein, avocat, Tereposky & DeRose LLP.

Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping Inc. :

Frank Schiller, conseiller.

Fédération maritime du Canada :

Michael Broad, président;

Karen Kancens, directrice, Politiques et affaires commerciales.

Manufacturiers et Exportateurs du Canada :

Mathew Wilson, vice-président principal.

Conseil canadien de l'horticulture :

Rebecca Lee, directrice générale;

Ken Forth, président, Comité du commerce et du marketing.

Le vice-président prend la parole.

M. Broad fait une déclaration.

Mr. Jones made a statement.

Ms. Usher made a statement.

Mr. Schiller made a statement and, together with Mr. Broad, Mr. Jones, Ms. Usher, Ms. Kancens, Mr. Le Guellec, Mr. Hohnstein and Mr. Dingwall, answered questions.

At 11:31 a.m., the committee suspended.

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

The deputy chair made a statement.

Mr. Wilson made a statement.

Ms. Lee made a statement.

Mr. Forth made a statement and, together with Ms. Lee and Mr. Wilson, answered questions.

At 12:27 p.m., the committee adjourned to the call of the deputy chair.

ATTEST:

M. Jones fait une déclaration.

Mme Usher fait une déclaration.

M. Schiller fait une déclaration puis, avec MM. Broad, Jones, Le Guellec, Hohnstein et Dingwall ainsi que Mmes Usher et Kancens, répond aux questions.

À 11 h 31, la séance est suspendue.

À 11 h 34, la séance reprend.

Le vice-président prend la parole.

M. Wilson fait une déclaration.

Mme Lee fait une déclaration.

M. Forth fait une déclaration puis, avec Mme Lee et M. Wilson, répond aux questions.

À 12 h 27, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la vice-présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Marie-Eve Belzile

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, April 5, 2017

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its Member States and to provide for certain other measures, met this day at 4:19 p. m. to continue its study of the bill.

Senator Thanh Hai Ngo (*Acting Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Acting Chair: I welcome you all to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. I am Senator Ngo, acting chair of this meeting.

[*English*]

We are meeting today to continue our examination of Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its member states and to provide for certain other measures.

[*Translation*]

Today we are pleased to welcome Her Excellency Ms. Marie-Anne Coninx, Ambassador of the Delegation of the European Union to Canada. She is joined by Mr. Karsten Mecklenburg, Head of Trade and Economic Section, Delegation of the European Union to Canada.

[*English*]

Thank you for accepting our invitation to appear before the committee. We look forward to your presentation and your answers to our questions.

You may speak in English or French, according to your preference, but please do so at a moderate pace to allow the interpreters the opportunity to communicate everything you say. The floor is yours.

[*Translation*]

Marie-Anne Coninx, Ambassador, Delegation of the European Union to Canada: Thank you very much, Mr. Chair, Honourable Senators. I sincerely thank you for your invitation to testify in the context of this very important debate on the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union. I will be making my presentation in English, but I will be pleased to answer any questions in French.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 5 avril 2017

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été renvoyé le projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures, se réunit aujourd'hui, à 16 h 19, pour poursuivre son étude de ce projet de loi.

Le sénateur Thanh Hai Ngo (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président suppléant : Bienvenue à tous au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Je suis le sénateur Ngo, président suppléant pour la présente réunion.

[*Traduction*]

Nous nous rencontrons aujourd'hui pour poursuivre notre étude du projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures.

[*Français*]

Nous sommes heureux d'accueillir aujourd'hui Son Excellence Mme Marie-Anne Coninx, ambassadrice de la Délégation de l'Union européenne au Canada. Elle est accompagnée de M. Karsten Mecklenburg, chef de la Section économique et commerciale, de la Délégation de l'Union européenne au Canada.

[*Traduction*]

Merci d'avoir accepté notre invitation de comparaître devant le comité. Nous avons hâte d'entendre vos exposés et vos réponses à nos questions.

Vous pouvez parler en français ou en anglais, selon votre préférence, mais veuillez le faire à un rythme modéré afin de permettre aux interprètes de bien communiquer tout ce que vous dites. La parole est à vous.

[*Français*]

Marie-Anne Coninx, ambassadrice, Délégation de l'Union européenne au Canada : Merci beaucoup, monsieur le président, honorables sénateurs. Je vous remercie sincèrement de m'avoir invitée à témoigner dans le cadre de ce débat très important sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Je m'exprimerai dans ma présentation en anglais, mais je suis tout à fait disposée à répondre à des questions en français.

[English]

Honourable senators, as an introduction, I would like to focus on the motivation and the background for this groundbreaking new-generation trade agreement, as seen from the EU perspective.

In 2009, we launched negotiations for CETA, and it had already been thoroughly prepared, from both sides I would say, notably by a scoping study on the advantages of the agreement, which already was very positive.

From the outset, I would say that the economic and geographical case, the importance for us of the CETA agreement, was very clear. It is an opportunity to modernize and to deepen our economic partnership with a very close trade partner, ally and friend. I would say that the case of the CETA agreement is even more relevant and important today in these times where there is a lot of uncertainty and even global disorder.

The advantages of the European Union as a trading partner — allow me to say this — are obvious. The European Union trade policy, in its trading agreements, is based on a unique and a most integrated European Union internal market. It is the most integrated region in the world, and, during my three years of experience in Canada, I have noticed that some level of the economic integration within the European Union is even bigger, I would say, than in some parts of Canada.

I'm very pleased to note that CETA is also contributing to a debate and possibly also to giving another push to more interprovincial trade processes, particularly now that Canada is approaching the celebration of its 150 years of Confederation.

The European Union is the largest economy in the world and the largest trading bloc, an internal market with more than 500 million customers. With CETA, more than half of the trade of the European Union will be covered with free trade agreements. The European Union is the first trading partner for 80 countries in the world, much more than, for example, the United States, which is the first trading partner for three countries.

We have, for the moment, 40 trade agreements with countries all over the globe, and, in our experience, without any exception, I would say that, from the moment these trade agreements enter into force, they immediately bring increased trade and bring a lot of benefits and have certainly contributed to mutual economic prosperity. The latest example is an agreement with South Korea, where, from the first year onward, our trade has increased 25 per cent.

[Traduction]

Honorables sénateurs, en guise d'introduction, j'aimerais mettre l'accent sur la motivation et le contexte liés à cet accord de libre-échange de nouvelle génération sans précédent, et ce, du point de vue de l'UE.

En 2009, nous avons entrepris les négociations liées à l'AECG, mais la voie avait déjà été bien préparée — et j'ajouterais ici, par les deux parties — notamment grâce à une étude exploratoire sur les avantages de l'accord, qui, déjà, était très positif.

Dès le début, je dirais que nous comprenions très bien l'importance de l'AECG du point de vue économique et géographique. C'est une occasion de moderniser et d'approfondir notre partenariat économique avec un très proche partenaire commercial, un allié et un ami. Je dirais que la justification de l'AECG est encore plus pertinente et importante, aujourd'hui, en cette période d'importante incertitude et même de troubles à l'échelle mondiale.

Les avantages liés au fait de compter l'Union européenne comme partenaire commercial — permettez-moi de le dire — sont évidents. La politique commerciale de l'Union européenne — reflétée dans ses accords commerciaux — est fondée sur l'unique marché interne de l'Union européenne, qui est le plus intégré qui soit. Il s'agit de la région la plus intégrée du globe, et, durant mes trois années d'expérience au Canada, j'ai remarqué que, à certains niveaux, l'intégration économique de l'Union européenne est encore plus poussée, je dirais, que dans certaines régions du Canada.

Je suis heureuse de remarquer que l'AECG contribue aussi à un débat, ici, et ouvre la voie à une possible accentuation des processus commerciaux interprovinciaux, particulièrement maintenant que le Canada approche les célébrations du 150^e anniversaire de la Confédération.

L'Union européenne est la plus importante économie du monde et le plus important bloc commercial, avec un marché interne de plus de 500 millions de consommateurs. Grâce à l'AECG, plus de la moitié des échanges commerciaux de l'Union européenne seront couverts par des accords de libre-échange. L'Union européenne est le premier partenaire commercial de 80 pays du monde, beaucoup plus que, par exemple, les États-Unis, qui est le principal partenaire commercial de seulement 3 pays.

Nous possédons, pour l'instant, 40 accords commerciaux avec des pays du monde entier, et, à la lumière de notre expérience, je peux dire sans exception que, dès que ces accords commerciaux entrent en vigueur, ils entraînent immédiatement une augmentation des échanges commerciaux, créent beaucoup de bénéfices et contribuent assurément à la prospérité économique mutuelle des parties. Le dernier exemple en lice, c'est l'accord avec la Corée du Sud, où, dès la première année, nos échanges commerciaux ont augmenté de 25 p. 100.

For the moment, we are negotiating 20 other trade agreements with partners like Japan, Mexico, Indonesia and Mercosur. This all makes us a very welcome partner in many parts of the world, and I believe that this privileged access to global supply chains may be another argument in its favour for Canada.

For the European Union, Canada is an obvious choice as an important trading partner. Canada is one of our closest allies. Canada is one of the nine strategic partners that the European Union has in the world. Canada is important economically, with bilateral trade that is worth over \$80 billion Canadian and over \$600 billion Canadian in direct investment. Canada is our twelfth largest trading partner and is the fourth largest investment partner in the European Union. Particularly the last point, that Canada is the fourth investment partner, is not very well-known.

We also share the same values and commitments to free trade, to ambitious social policies and high standards, and we have a shared commitment to putting people first.

CETA offers opportunity to European and Canadian business of all sizes, in all sectors, and I would add to that that CETA will offer benefits to all parts of Canada, east and west, and also to all member states in the European Union. We have very diverse economies in the European Union, and it is exactly this economic diversity that is one of our strengths.

CETA is the most ambitious — we also say the best and most progressive — trade agreement that has ever been concluded by both parties. It has been approved at the European level because the last and very important vote was an overwhelming vote in favour by the European Parliament. This will trigger provisional application of the CETA agreement after the Canadian Senate has completed its proceedings.

Provisional application will mean that CETA will enter into force immediately for more than 95 per cent. I think it's very important to stress this. It concretely means that our companies, our business, our citizens, will already profit from the bulk of the benefits of CETA.

It's true that there has been a rather difficult debate on CETA in some parts of Europe. I would say it is definitely not linked to Canada. On the contrary — maybe a small anecdote — when there was the vote in the European Parliament, there was one political party in the Parliament that had big signs that said, "Yes to Canada; no to CETA." All the interventions made it very clear that nobody had anything against Canada; on the contrary. But the CETA, unfortunately, has gone into a debate in Europe, which is regarding anti-free trade, anti-globalization, and people having concerns that the benefits of globalization might not be

En ce moment, nous négocions 20 autres accords commerciaux avec des partenaires comme le Japon, le Mexique, l'Indonésie et le Mercosur. Toutes ces activités font de nous un partenaire très apprécié dans de nombreuses régions du globe, et je crois que cet accès privilégié aux chaînes d'approvisionnement mondiales peut être un autre argument en faveur de tels accords pour le Canada.

Pour l'Union européenne, le Canada est un choix évident en tant qu'important partenaire commercial. Le Canada est notre allié le plus proche. Le Canada est l'un des neuf partenaires stratégiques de l'Union européenne dans le monde. Le Canada est un joueur important sur le plan économique, avec des échanges commerciaux bilatéraux d'une valeur de plus de 80 milliards de dollars canadiens et plus de 600 milliards de dollars en investissement direct. Il arrive au 12^e rang de nos plus importants partenaires commerciaux, et au 4^e rang des plus importants partenaires d'investissement de l'Union européenne. Plus particulièrement, j'ajouterai que ce dernier point, le fait que le Canada arrive au quatrième rang de nos partenaires d'investissement, n'est pas bien connu.

Nous partageons aussi les mêmes valeurs et les mêmes engagements à l'égard du libre-échange, des ambitieuses politiques sociales et des normes élevées en la matière et nous sommes tous les deux engagés à faire passer les gens en premier.

L'AECG est bénéfique pour les entreprises européennes et canadiennes de toutes les tailles, dans tous les secteurs, et j'ajouterai que l'AECG offrira des avantages dans toutes les régions du Canada, à l'est comme à l'ouest ainsi qu'à tous les États membres de l'Union européenne. Nous possédons des économies très diversifiées au sein de l'Union européenne, et c'est exactement cette diversité économique qui est l'une de nos forces.

L'AECG est l'accord commercial le plus ambitieux — et puis-je ajouter le meilleur accord et aussi le plus progressiste — à n'avoir jamais été conclu par les deux parties. Il a été approuvé au niveau européen parce que le dernier et très important vote a été un vote largement positif du Parlement européen. Cela entraînera l'application provisoire de l'AECG lorsque le Sénat canadien aura terminé ses procédures.

L'application provisoire veut dire que l'AECG entrera en vigueur immédiatement à plus de 95 p. 100. Je crois que c'est très important de le souligner. Cela signifie concrètement que nos entreprises, nos gens d'affaires, nos citoyens, pourront déjà profiter de la majeure partie des avantages associés à l'AECG.

C'est vrai que le débat sur l'AECG a été assez difficile dans certaines régions de l'Europe. Je dirais ici que cela n'a rien à voir avec le Canada. Au contraire — je vais peut-être me permettre une petite anecdote —, lorsqu'il y a eu un vote devant le Parlement européen, il y a un parti politique au sein du Parlement qui affichait de grosses pancartes sur lesquelles on pouvait lire : « Oui au Canada, non à l'AECG ». Toutes les interventions ont permis de bien voir que personne n'avait quoi que ce soit contre le Canada, bien au contraire. Cependant, malheureusement, l'AECG a suscité un débat en Europe, qui fait intervenir des

evenly distributed in society. This is something of the concerns we are addressing to make sure that people who might be affected by the downsides of globalization have the necessary safety nets.

So we had, unfortunately, these anti-free trade and anti-globalization movements. You don't hear less for the moment. Also, there has been a risk that CETA could become a victim of some populist developments, rhetoric, in the European Union. It is also diminishing, particularly, I would say, after the last elections, the presidential elections in Austria and the last elections in the Netherlands, where one party got a spectacular increase of votes, a party that is pro-European Union and pro-immigration. But, in Europe, and, I think, in Canada also, we know that turning inwards is not the right solution, and we believe that openness and high standards go hand in hand and support each other, that building walls and barriers is absolutely no alternative, that trade agreements are an important tool to promote prosperity, to promote growth and to promote jobs.

Therefore, I believe that the trade world is watching the European Union and Canada to give the right signal against protectionism, against inward-looking policies. Hence, we have a joint responsibility to make CETA a joint success, the responsibility to ensure a successful and particularly I would say a rapid implementation of CETA.

Thank you very much. I'm looking forward to your questions.

The Acting Chair: Thank you, Your Excellency, for your presentation.

Before we start with questions, I would like senators to introduce themselves so that Her Excellency will know who we are, starting from my right.

Senator Eaton: Nicky Eaton from Ontario.

[Translation]

Senator Housakos: I am Senator Leo Housakos from Quebec.

[English]

Senator Oh: Senator Oh, Ontario.

Senator Woo: Yuen Pau Woo from British Columbia.

Senator Cools: I am Senator Anne Cools from Toronto, which is in Ontario.

Senator Marwah: Sarabjit Marwah from Toronto, Ontario.

sentiments anti libre-échange, antimondialisation, et des gens qui sont préoccupés par le fait que les avantages de la mondialisation ne sont peut-être pas distribués équitablement dans la société. Ce sont certaines de ces préoccupations que nous dissipons en nous assurant que les gens qui pourraient être touchés par les mauvais côtés de la mondialisation bénéficieront des filets de sûreté nécessaires.

On a donc été aux prises, malheureusement, avec ces mouvements anti libre-échange et antimondialisation. On ne les entend pas moins pour l'instant. De plus, l'AECG a risqué de devenir une victime de certains dénouements populistes, une certaine rhétorique populiste, au sein de l'Union européenne. Là aussi, on en entend moins parler, particulièrement, je dirais, depuis les dernières élections, les élections présidentielles en Autriche, et les dernières élections, aux Pays-Bas, où un parti a constaté une spectaculaire augmentation du nombre de ses votes, un parti pro Union européenne et pro immigration. Cependant, en Europe, et, je crois, au Canada aussi, nous savons que se replier sur soi-même n'est pas la bonne solution, et nous croyons que l'ouverture et des normes élevées vont de pair et se soutiennent l'une l'autre. Nous savons que construire des murs et des barrières n'est absolument pas la solution de rechange, que les accords commerciaux sont un outil important pour promouvoir la prospérité, la croissance et la création d'emplois.

Par conséquent, je crois que le milieu du commerce s'attend de l'Union européenne et du Canada qu'ils communiquent un message contre le protectionnisme, contre les politiques isolationnistes. Par conséquent, nous avons une responsabilité conjointe de faire de l'AECG une réussite commune. Nous avons la responsabilité d'en assurer la réussite et, particulièrement, je dirais la mise en œuvre rapide.

Merci beaucoup. J'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président suppléant : Merci, votre Excellence, de nous avoir présenté votre exposé.

Avant de passer aux questions, j'aimerais que les sénateurs se présentent afin que Son Excellence sache qui nous sommes, en commençant par ma droite.

La sénatrice Eaton : Nicky Eaton, de l'Ontario.

[Français]

Le sénateur Housakos : Je suis le sénateur Leo Housakos, du Québec.

[Traduction]

Le sénateur Oh : Sénateur Oh, de l'Ontario.

Le sénateur Woo : Yuen Pau Woo, de la Colombie-Britannique.

La sénatrice Cools : Je suis la sénatrice Anne Cools, de Toronto, en Ontario.

Le sénateur Marwah : Sarabjit Marwah, de Toronto, en Ontario.

[Translation]

Senator Pratte: André Pratte from Quebec.

Senator Gold: Marc Gold from Quebec.

[English]

Senator Bovey: Pat Bovey, Manitoba.

[Translation]

Senator Saint-Germain: Raymonde Saint-Germain from Quebec.

[English]

Senator Cordy: I'm Jane Cordy from Nova Scotia.

The Acting Chair: Thank you, senator, for your introductions. Senator Eaton, you can start with questions.

Senator Eaton: Thank you very much.

[Translation]

Senator Eaton: Madam, it is a pleasure to have you here with us.

[English]

You are aware that the Wallonia First Minister Paul Magnette said last week that his government will not support CETA when it comes up for ratification unless changes are made to dispute resolution mechanisms in the agreement.

In your role as the point of contact between the EU and Canada, I'm interested to hear your perspective on how this issue with Wallonia is being managed and what concerns you have regarding their opposition. What is your role regarding this challenge with Wallonia?

Ms. Coninx: Would you like me to answer each question?

The Acting Chair: Yes.

Ms. Coninx: I thank you, senator, and I will try to answer it as neutrally as possible, being a Belgian.

Senator Eaton: Don't be neutral here.

Ms. Coninx: From the Flemish side. That doesn't make a difference. I think that, as I said, it's very important to note that CETA will enter into force provisionally as soon as we have now also the ratification of Canada, and thereafter, the next step will be and is a normal process within the European Union. Afterwards, the national Parliaments, and in some countries like Belgium, you have I think six Parliaments, there is a national ratification procedure.

[Français]

Le sénateur Pratte : André Pratte, du Québec.

Le sénateur Gold : Marc Gold, du Québec.

[Traduction]

La sénatrice Bovey : Pat Bovey, du Manitoba.

[Français]

La sénatrice Saint-Germain : Raymonde Saint-Germain, du Québec.

[Traduction]

La sénatrice Cordy : Je suis Jane Cordy, de la Nouvelle-Écosse.

Le président suppléant : Merci, sénateurs de vous être présentés. Madame la sénatrice Eaton, vous pouvez commencer à poser des questions.

La sénatrice Eaton : Merci beaucoup.

[Français]

La sénatrice Eaton : Madame, c'est un plaisir de vous avoir avec nous.

[Traduction]

Vous savez que le premier ministre de la Wallonie, Paul Magnette, a dit la semaine dernière que son gouvernement ne soutiendra pas l'AECG au moment de la ratification, sauf si des changements sont apportés aux mécanismes de règlement des différends prévus dans l'accord.

Puisque vous êtes le point de contact entre l'UE et le Canada, j'aimerais savoir quel est votre point de vue sur la façon dont le dossier de la Wallonie est géré et aussi connaître vos préoccupations en ce qui a trait à son opposition. Quel est votre rôle dans le cadre du défi avec la Wallonie?

Mme Coninx : Voulez-vous que je réponde à chaque question?

Le président suppléant : Oui.

Mme Coninx : Je vous remercie, madame la sénatrice, je vais essayer de répondre avec le plus de neutralité possible, puisque je suis Belge.

La sénatrice Eaton : Vous n'avez pas à être neutre ici.

Mme Coninx : Du côté flamand. Cela ne change rien. Je crois que, comme je l'ai dit, il est très important de se rappeler que l'AECG entrera en vigueur de façon provisoire dès que le Canada l'aura aussi ratifié et, par la suite, la prochaine étape sera et est un processus normal au sein de l'Union européenne. Par la suite, les parlements nationaux, et, dans certains pays, comme la Belgique, il y a, je crois, six parlements, il y aura un processus de ratification national.

Our experience, for example, with the South Korea agreement is this ratification process, by national Parliaments, can take a long time. It took five years before we had ratification of all the member states in the case of South Korea.

We have taken note of what the Wallonian government has said. We believe that the provisions regarding the investment clause, which has been modified I would say quite late in the negotiation process, are very modern ones, which are taking into account a lot of concerns that have been expressed. We had to debate more in Europe than in Canada.

I don't want to comment completely on what Mr. Magnette has said. Provisional application will apply to everything which is exclusive competence, but the question of the code, an investment code, is something that will not be applied until we have the agreement of all the member states. But we are quite confident that we have made a proposal that should be acceptable to everybody, including Belgium, and it is not only Wallonia. There will be a Belgian position that will be required, and Belgium was from the outset very positive and supportive in support of the negotiations with CETA and the conclusions of CETA as well.

Senator Eaton: Could you clarify something for me? It's only after we in Canada — it's gone through the Senate — have ratified the CETA agreement that you will start the process in Europe? You will not do it at the same time?

Ms. Coninx: The provisional application will start at the same time, exactly. We have finished from the European side. The council has notified as to Canada, so we are only waiting until your process here is finished, and then it's a question of weeks and then we have a common date, so CETA will start provisionally at the same time in Canada and European Union.

Senator Eaton: I guess what I'm saying is, it will not start going through the European Parliament, so I guess there are what, 28, 25 Parliaments it has to go through for ratification on your end before we have gone through our ratification?

Ms. Coninx: No. There are, I believe, 46 national Parliaments in the European Union.

Senator Eaton: Which have to agree?

Ms. Coninx: But this will not affect the ratification.

Senator Eaton: Thank you.

Senator Woo: Excellency, thank you for your testimony. I want to ask if you believe that the fact of Canada being part of NAFTA, a very large economic area, was a reason why the EU was interested in a deal with our country; and, if so, whether there are any concerns about the rumblings in Washington, D.C., about some renegotiation of the NAFTA agreement?

À la lumière de notre expérience, par exemple, dans le cas de l'accord avec la Corée du Sud, le processus de ratification par les parlements nationaux peut prendre très longtemps. Il a fallu cinq ans avant d'obtenir la ratification de tous les États membres dans le cas de la Corée du Sud.

Nous avons pris acte de ce que le gouvernement wallon a dit. Nous croyons que les dispositions relativement à la clause sur les investissements, qui a été modifiée, je dirais, très tard durant le processus de négociation, sont très modernes et tiennent compte de beaucoup des préoccupations qui ont été exprimées. Il a fallu plus en débattre en Europe qu'au Canada.

Je ne veux pas formuler des commentaires trop précis sur ce que M. Magnette a dit. L'application provisoire s'appliquera à tout ce qui concerne les compétences exclusives, mais les questions du code, le code d'investissement, c'est quelque chose qui ne sera pas appliqué tant qu'on n'aura pas obtenu l'accord de tous les États membres. Cependant, nous croyons vraiment avoir présenté une proposition qui devrait être acceptable pour tous, y compris la Belgique, et il n'est pas uniquement question ici de la Wallonie. Il faudra obtenir la position belge, et la Belgique est, depuis le début, très positive et très favorable aux négociations sur l'AECG et les conclusions de l'accord, aussi.

La sénatrice Eaton : Pouvez-vous préciser quelque chose pour moi? C'est seulement lorsque le Canada — le Sénat a fait sa part — aura ratifié l'AECG que vous commencerez le processus en Europe? Vous ne le ferez pas en même temps?

Mme Coninx : L'application provisoire commencera en même temps, exactement. Nous avons terminé, de notre côté, en Europe. Le conseil a informé le Canada, et nous attendons seulement que votre processus soit terminé, ici, et puis, ce sera une question de semaines avant qu'on établisse une date commune et que l'AECG entre en vigueur de façon provisoire en même temps, au Canada et dans l'Union européenne.

La sénatrice Eaton : Ce que j'essaie de dire, en fait, c'est que le processus devant le Parlement européen ne commencera pas avant que les 25 ou 28 parlements, je crois, aient procédé à la ratification. Ensuite, nous entreprendrons notre processus de ratification. Est-ce exact?

Mme Coninx : Non. Il y a, si je ne m'abuse, 46 parlements nationaux au sein de l'Union européenne.

La sénatrice Eaton : Qui doivent être d'accord?

Mme Coninx : Mais cela n'influera pas sur la ratification.

La sénatrice Eaton : Merci.

Le sénateur Woo : Votre Excellence, merci de votre témoignage. Je veux vous demander si vous croyez que le fait que le Canada fait partie de l'ALENA, une très grande zone économique, est une des raisons pour lesquelles l'Union européenne voulait conclure une entente avec notre pays? Et, dans l'affirmative, y a-t-il des préoccupations liées aux échos

Ms. Coninx: Thank you, senator. On the first question, I would say that from the outset, there has been a big interest also from Canada to have the CETA agreement. I would like to pay tribute here particularly to the senators coming from Quebec, because I think that the father of CETA, if it has a father, was the former Premier Charest who has been pushing a lot. Forty years ago, it was not called a trade agreement, but the first economic agreement that existed between the European Union and Canada was very much put forward by the father of the current Prime Minister Trudeau. So I would say that there has been a big interest from Canada from the outset for this agreement, I would say the main reason being the intention of Canada for diversification of its strength. We know that Canada has a very high degree of trade and a dependence I would say on the U.S. We in the European Union, also with our neighbours, have a high degree of trade, so this is absolutely normal. But diversification of trade is always important. Therefore, I think one of the reasons from the Canadian side is for diversification.

From the European side, I would say it is a mixture of the importance of Canada as an ally, because I honestly don't know two countries or a country in the region that has a closer relationship than the European Union and Canada. At the same time, there is a big economic interest from the European side as well, so I would say that there has been a mutual interest to have this agreement.

The NAFTA has not a direct effect on the CETA. Maybe on the contrary what is happening in the U.S. — and we don't know yet what the trade policy is of the new administration of the U.S. — but we believe that in the context of some of the developments of some things that we heard, that it makes even more importance to have the agreement with Canada.

I mentioned that we are having negotiations with Mexico. Coincidence, but before being ambassador to Canada I was the ambassador of the European Union to Mexico. We have a trade agreement with Mexico, but particularly because of some developments in the U.S., we are pushing now; we are negotiating and accelerating an agreement of the EU and Mexico to have an upgrade of it. So I think that we are following what is happening with NAFTA, but it will certainly not affect CETA.

Senator Woo: If I could follow up on the question of your revised agreement with Mexico, will there be investment provisions in the EU-Mexico agreement that might make Mexico a more attractive investment destination vis-à-vis Canada, for example, to access the NAFTA market?

provenant de Washington, D.C., au sujet d'une possible renégociation de l'ALENA?

Mme Coninx : Merci, monsieur le sénateur. Pour ce qui est de la première question, je dois dire d'entrée de jeu que le Canada a affiché beaucoup d'intérêt à l'égard de la conclusion de l'AECG. J'aimerais souligner ici tout particulièrement le travail des sénateurs du Québec, parce que je crois que le père de l'AECG, s'il a un père, c'est l'ancien premier ministre Charest, qui a beaucoup mis l'épaulé à la roue. Il y a 40 ans — ça ne s'appelait pas un accord commercial —, mais le premier accord économique entre l'Union européenne et le Canada a en grande partie été conçu par le père du premier ministre Trudeau actuel. Je dirais donc que le Canada a affiché un intérêt marqué dès le départ pour cet accord, et je dirais que c'est principalement parce que le Canada voulait assurer la diversification de ses forces. Nous savons que le Canada affiche un très haut niveau d'échanges commerciaux et une certaine dépendance, je dirais, à l'égard des États-Unis. Nous, au sein de l'Union européenne, et aussi avec nos voisins, affichons aussi de hauts niveaux d'échanges commerciaux, c'est donc absolument normal. Cependant, la diversification des échanges commerciaux est toujours importante. Par conséquent, je crois qu'une des raisons du côté canadien, c'est à des fins de diversification.

Pour ce qui est du côté européen, je dirais que c'est à la fois l'importance du rôle d'allié du Canada, parce que, honnêtement, je ne connais pas deux pays ni même un pays dans la région qui a une relation aussi étroite que l'Union européenne et le Canada. En même temps, il y a aussi un important intérêt économique du côté européen, et je dirais donc qu'il était dans l'intérêt mutuel des deux parties de conclure l'accord.

L'ALENA n'a pas d'impact direct sur l'AECG. Peut-être que, au contraire, ce qui se passe aux États-Unis — et nous ne savons pas encore exactement quelle sera la politique commerciale de la nouvelle administration américaine —, mais nous croyons que vu certaines des choses qui se passent et que nous avons entendues, il est encore plus important de conclure un accord avec le Canada.

J'ai mentionné le fait que nous négocions avec le Mexique. C'est une coïncidence, mais avant d'être ambassadrice au Canada, j'étais ambassadrice de l'Union européenne au Mexique. Nous avons un accord commercial avec le Mexique, mais, plus particulièrement en raison de ce qui se passe aux États-Unis, nous mettons le pied sur l'accélérateur. Nous négocions et nous accélérons le processus pour mettre à jour l'accord entre l'UE et le Mexique. Par conséquent, nous avons à l'œil ce qui se passe relativement à l'ALENA, mais cela n'influera assurément pas sur l'AECG.

Le sénateur Woo : Si vous me permettez une question complémentaire sur votre accord révisé avec le Mexique, y aura-t-il des dispositions sur les investissements dans l'accord l'UE-Mexique qui pourraient faire du Mexique une destination d'investissement plus attirante que le Canada, par exemple, pour ce qui est de l'accès aux marchés de l'ALENA?

Ms. Coninx: We have investment protection provisions in all our agreements, so this will be nothing new. Most probably because the discussions we have had with Canada, Canada and the European Union in the framework of WTO, are working together for a multilateral investment protection court.

I'm not speaking now on safe ground because I don't know how the negotiation mandate is, but when we were making these changes in the Canadian investment protection process, it was the intention, in the future, to use it with future FTAs.

Senator Housakos: Thank you, ambassador, for being with us. I happen to be the critic of this bill in the chamber, and I'm in the unusual situation where as a critic I'm supporting the bill with as much enthusiasm as the sponsor of the bill, and that is due to the fact that the Conservative caucus is proud of our historical roots under Brian Mulroney, having been strong supporters of trade and free trade, and, as you appropriately pointed out, Premier Charest had such a visionary role in initiating it, and Stephen Harper had the strength of political will to start the negotiations. This is a testament to the fact that successive governments are also supporting the merits of this agreement. We're a trading nation so Canada will always support a trade deal when it's win-win. We think this is certainly the case.

I guess a little skepticism and concern is trade always grows and fosters growth wherever there is political stability, and right now in Europe we've seen with Brexit one of the largest of three economic players wanting to get out of the EU. We have seen politically a number of EU partners where regionalism and territorial nationalism is starting to take a role, which is concerning to some legislators in Canada.

What effect will Brexit have on the CETA agreement, and particularly with the growth of some of the nationalist political movements in some of the member states in the EU? Again, should that be a concern to us as Canadians?

Ms. Coninx: A short answer will be no, but I will give more explanation.

Thank you, senator, for reminding me, and I also had the intention to mention it, to pay tribute to the previous government. We have been working extremely well together with Ed Fast on the file, and as Europeans we are impressed by the consensus in Canada among parliamentarians and the support of this important agreement.

Mme Coninx : Nous prévoyons des dispositions sur la protection des investissements dans tous nos accords, ce ne sera rien de nouveau. Très probablement en raison des discussions que nous avons eues avec le Canada, le Canada et l'Union européenne dans le cadre de l'OMC, travaillent en collaboration pour mettre en place un tribunal multilatéral de protection des investissements.

Je m'avance en terrain peu sûr, ici, parce que je ne sais pas exactement quel est le mandat de négociation, mais lorsque nous approuvons des changements au processus de protection des investissements canadiens, c'était l'intention, à l'avenir, de l'utiliser dans le cadre d'autres accords de libre-échange.

Le sénateur Housakos : Merci, madame l'ambassadrice, d'être là. Je suis le critique de ce projet de loi dans la Chambre, et, en tant que critique, je suis dans une situation inhabituelle, parce que je soutiens avec autant d'enthousiasme le projet de loi que son parrain, et c'est en raison du fait que le caucus conservateur est fier de ses racines historiques, sous la gouverne de Brian Mulroney, et nous avons beaucoup soutenu les échanges commerciaux et le libre-échange. En outre, comme vous l'avez souligné de façon appropriée, le premier ministre Charest a assumé un rôle de visionnaire en enclenchant le processus, et Stephen Harper a eu la force et la volonté politique de commencer les négociations. Cela prouve le fait que des gouvernements successifs soutiennent tout autant les mérites de cet accord. Le Canada est une nation commerciale et soutiendra donc toujours les accords commerciaux lorsqu'ils sont gagnant-gagnant. Nous croyons assurément que c'est le cas ici.

J'imagine qu'une petite source de scepticisme ou de préoccupation est liée au fait que le commerce croît toujours et favorise toujours la croissance lorsqu'on bénéficie de la stabilité politique, et, actuellement, en Europe, il y a eu le Brexit dans le cadre duquel une des trois principales puissances économiques veut quitter l'UE. Du point de vue politique, nous avons vu que, dans un certain nombre de pays partenaires de l'UE, le régionalisme et le nationalisme territorial commencent à être présents, ce qui est préoccupant pour certains législateurs au Canada.

Quel effet le Brexit aura-t-il sur l'AECG, et plus particulièrement la croissance de certains mouvements politiques nationalistes dans certains États membres de l'UE? Encore une fois, est-ce que cela devrait être préoccupant pour les Canadiens?

Mme Coninx : La réponse brève, c'est non, mais je vais vous fournir de plus amples explications.

Merci, sénateur, de me le rappeler — j'avais l'intention de le mentionner — de rendre hommage au gouvernement précédent. Nous avons vraiment bien travaillé avec Ed Fast sur le dossier, et, en tant qu'Européens, nous étions impressionnés par le consensus au Canada parmi les parlementaires et par le soutien pour cet accord important.

Canada is a trading nation as is the European Union itself. The concerns you expressed in the first place, I can assure you we have political stability in the European Union in every country.

We were celebrating last week, because it was March 25, the sixtieth anniversary of the Treaty of Rome. The Treaty of Rome was the first treaty which laid the basis for what is today the European Union. For that occasion, the European leaders had a summit in Rome, and they made a declaration about not only the achievements but also the future. I must say it was a summit with 27 leaders.

We regret that the Brexit vote took place, but it's something that we have to respect. Finally, now the U.K. has introduced its official notification by which we will start the negotiations. At the end of April, we will define the mandate of the negotiations which will be done by the European Commission, but already President Tusk of the European Council has been indicating some basic principles for these negotiations whereby we say people first in the sense we will be looking at the interests of our citizens who are living in the U.K. but also in Europe to preserve their rights. Also, we will do everything to avoid uncertainty for business, that there is no change of conditions. The basic principle is that the U.K. will have to follow its financial commitments, and then we have a full principle of trying to have a special regime of not having a hard border between the U.K. and Ireland.

We want to have an orderly divorce, and whatever the outcome is, that the U.K. will always be an important partner for the European Union.

There will be no direct effect of Brexit in the next years, I would say, on CETA. On the country, we have started the ratification process of the national Parliaments. Latvia has already ratified. We expect about five other countries in the next month to ratify, and we know that the U.K. is also very keen to ratify it as soon as possible. They will definitely profit in the next years from the CETA agreement. The U.K. is for free trade, and I'm sure they will take care of it.

Afterward, we have to see. I don't want to speculate, but they will also have to find a trade arrangement with the European Union, and in the meantime the U.K. cannot negotiate any trade agreement with any partner, even a very close partner as it is, with any country in the world.

The rise of nationalism: One of the outcomes of this declaration of the leaders in Rome celebrating 60 years of the European Union was also that the leaders of the 27 countries are more determined than ever to stick together, and unity in the European Union is important.

Le Canada est une nation commerçante, tout comme l'Union européenne. Pour ce qui est des préoccupations que vous avez exprimées d'entrée de jeu, je peux vous assurer que nous bénéficions de la stabilité politique voulue au sein de l'Union européenne et dans tous les pays.

Nous avons célébré la semaine dernière, parce que c'était le 25 mars, le sixième anniversaire du Traité de Rome. Le Traité de Rome a été le premier traité ayant pavé la voie à l'Union européenne d'aujourd'hui. Pour l'occasion, les dirigeants européens ont organisé un sommet à Rome, et ils ont fait une déclaration non seulement sur les réalisations du passé, mais aussi sur l'avenir. Je dois dire que ce sommet réunissait 27 dirigeants.

Nous regrettons le vote du Brexit, mais c'est quelque chose qu'il faut respecter. Enfin, le Royaume-Uni a maintenant présenté son avis officiel, qui enclenchera les négociations. À la fin d'avril, nous définirons le mandat des négociations qui seront menées par la Commission européenne, mais déjà, le président Tusk du Conseil européen a indiqué certains des principes de base sous-jacents à ces négociations, soit qu'il faut faire passer les gens en premier, dans la mesure où nous nous assurerons des intérêts de nos citoyens qui vivent au Royaume-Uni, mais aussi ceux qui vivent en Europe afin qu'ils puissent conserver leurs droits. De plus, nous allons tout faire pour éviter l'incertitude pour le milieu des affaires, pour qu'il n'y ait aucun changement de conditions. Le principe de base, c'est que le Royaume-Uni devra respecter ses engagements financiers, puis, il y aura un principe en bonne et due forme visant à s'assurer qu'on mettra en place un régime spécial et que ce ne sera pas nécessaire d'établir une frontière bien gardée entre le Royaume-Uni et l'Irlande.

Nous voulons un divorce bien ordonné, et quel que soit le résultat, le Royaume-Uni sera toujours un partenaire important de l'Union européenne.

Il n'y aura aucun impact direct du Brexit au cours des prochaines années, je dirais, sur l'AECG. En ce qui a trait au pays, nous avons commencé le processus de ratification des parlements nationaux. La Lettonie a déjà ratifié le document. Nous nous attendons à ce que cinq autres pays l'aient fait dans le prochain mois, et nous savons que le Royaume-Uni est aussi déterminé à le ratifier le plus rapidement possible. Les Britanniques vont définitivement profiter de l'AECG au cours des prochaines années. Le Royaume-Uni est favorable au libre-échange, et je suis sûr qu'il ne lésinera pas.

Après, on verra bien. Je ne veux pas spéculer, mais les Britanniques devront aussi conclure un accord commercial avec l'Union européenne, et, entre-temps, le Royaume-Uni ne peut négocier des accords commerciaux avec aucun partenaire, même un partenaire très proche, avec aucun pays du monde.

Pour ce qui est de la montée du nationalisme, un des résultats de la déclaration des dirigeants à Rome dans le cadre des célébrations du 60^e anniversaire de l'Union européenne, c'est que les dirigeants des 27 pays sont plus déterminés que jamais à rester bien soudés. L'unité de l'Union européenne est importante.

One of my major tasks in Canada is to ensure visibility of the European Union. Unfortunately, very often you have more negative headlines about the European Union not corresponding to what it is in reality. We will always have some difficulties — this is inevitable if you have a family with 27 diverse members — but when it gets serious, they stick together.

Our economic situation has increased considerably. We have an economic growth in all the member states, and in some member states even a spectacular economic growth. I only want to mention two: Ireland and Spain. A few years ago these were countries with serious economic difficulties. The economic situation is getting better.

For the first time since 2009, we have under a 10 per cent unemployment rate in the European Union. This is big progress, although in some parts of the European Union, we have an unemployment problem, but we are tackling it, particularly the youth employment.

I would say that maybe we are in a change. A positive, new, fresh wind is blowing in the European Union against these nationalist tendencies. I mentioned the two elections which took place, the presidential election in Austria and the Dutch elections. I don't know if it's known in Canada, but over the last weeks there have been thousands of people in more than 60 cities in the European Union marching in favour of the European Union.

Now, it's easy to have a demonstration against something, but to have a spontaneous manifestation that was not organized by anyone, but you have thousands of people coming into the streets of Europe to march in favour of the European Union.

I'm quite positive about this new and quite recent trend. Maybe Brexit was a wake-up, and also what is happening here with your southern neighbour. Of course, a big question mark will be what is happening with the French elections, but we'll see.

I'm more optimistic, I would say, because we have a strong European Union. We have challenges, and I don't want to minimize them, but it's also our constant experience that wherever we had challenges in the past, the European Union always came out of them much stronger.

Senator Bovey: I'd like to welcome you and thank you for your presentation. I'm going to pick up on Senator Housakos' line of questioning around the U.K. and Brexit.

There are sets of numbers with regard to trade deficits and surpluses, and I'm going to quote some from Statistics Canada from last year: the \$10.4 billion deficit in trade with the European Union and a \$10.3 billion trade surplus with the U.K. I know there are other statistics that give a slightly different number, so I'm using the smaller ones.

L'une de mes principales tâches au Canada, c'est d'assurer la visibilité de l'Union européenne. Malheureusement, très souvent, les manchettes au sujet de l'Union européenne sont plus négatives que la réalité l'est. Il y aura toujours certaines difficultés — c'est inévitable lorsqu'on est dans une famille qui compte 27 membres différents —, mais, lorsque ça compte, les liens tiennent.

Notre situation économique a beaucoup augmenté. Nous affichons une croissance économique dans tous les États membres, et, dans certains, on parle même d'une croissance économique spectaculaire. Je tiens à mentionner deux pays : l'Irlande et l'Espagne. Il y a quelques années, ces pays avaient de graves problèmes économiques. La situation économique s'améliore.

Pour la première fois depuis 2009, nous affichons un taux de chômage de moins de 10 p. 100 au sein de l'Union européenne. C'est un important progrès, même si, dans certaines régions de l'Union européenne, il y a un problème de sous-emploi, mais nous y voyons, particulièrement en ce qui concerne l'emploi des jeunes.

Je dirais que nous sommes peut-être en période de changement. Il y a un vent de renouveau très positif qui illumine, au sein de l'Union européenne, ces tendances nationalistes. J'ai mentionné les deux élections qui ont eu lieu, l'élection présidentielle, en Autriche, et les élections néerlandaises. Je ne sais pas si vous le savez au Canada, mais au cours des dernières semaines, il y a eu des milliers de personnes qui ont marché en faveur de l'Union européenne dans plus de 60 villes d'Europe.

Et là, il est facile d'organiser une manifestation contre quelque chose, mais d'avoir des manifestations spontanées qui n'ont été organisées par personne, mais réunissent des milliers de personnes, qui descendent dans les rues d'Europe pour manifester en faveur de l'Union européenne, c'est quelque chose.

Je vois de façon très positive cette nouvelle et très récente tendance. Le Brexit a peut-être été le signal d'alarme, tout comme ce qui se produit, ici, avec votre voisin du Sud. Bien sûr, la grande question, c'est de savoir ce qui se produira dans le cadre des élections françaises, mais nous verrons.

Je suis plus optimiste, je dirais, parce que l'Union européenne est forte. Nous avons des défis, et je ne veux pas les minimiser, mais nous avons constamment vu, dans le passé, que, lorsque nous devons surmonter des défis, l'Union européenne en sortait toujours beaucoup plus forte.

La sénatrice Bovey : Je tiens à vous souhaiter la bienvenue et à vous remercier de votre exposé. Je vais poursuivre la série de questions du sénateur Housakos sur le Royaume-Uni et le Brexit.

Il y a un ensemble de données liées aux déficits et surplus commerciaux, et je vais vous fournir certaines données de Statistique Canada pour l'année dernière : il y a un déficit commercial de 10,4 milliards de dollars avec l'Union européenne et un excédent commercial de 10,3 milliards de dollars avec le Royaume-Uni. Je sais qu'il y a d'autres statistiques qui présentent

When you hear these numbers, and in light of what's going on with Brexit, do you see a further deepening of this imbalance for Canada, a status quo or do you see an opportunity for Canada to gain ground on this trade relationship?

Ms. Coninx: I'm convinced that everybody, Canada and the European Union, will benefit from this trade agreement, independent of our constant experience that trade improves. This is really a new-generation trade agreement that is a win-win situation for both.

It will immediately bring benefits for business by cutting tariffs in general. The existing tariffs are not very high, but still, if maple syrup is 8 per cent and you go from 8 per cent to 0 per cent, it makes a big difference. Seafood is particularly more important for the eastern parts of Canada. There, you have tariffs of 18 to 21 per cent going to 0. The tariffs, even on the industrial goods, will go down and that will give a boost.

More important, the abolition of non-tariff barriers is something I would like to stress. That will be particularly important for small and medium enterprises. I often hear, and I speak quite often about, the CETA agreement. I get the question around CETA particularly favouring big enterprises. I don't agree. Big enterprises need this free trade agreement so much over the small and medium enterprises, because they have immediate advantages with the tariffs. But cutting red tape and some of the provisions that foresee a mutual recognition of some certification procedures — for example, if some instruments that now have to be tested twice, in Canada and Europe, before they can be exported, if it is a recognition of the certification of these tests that it only has to be done once — will reduce costs for these enterprises.

We foresee for these enterprises fewer obstacles and less cost will make the difference of doing trade. Together we are working in Canada with the delegation of some instruments we have trying to facilitate and give sufficient information to small and medium enterprises on how to make more and better use of the CETA.

CETA will be opening markets for services, and the service market is extremely important for Canada and the European Union. Linked to it, we have facilitation of mobility of professionals, people working for enterprises or other

les choses un peu différemment, alors j'utilise les données plus conservatrices.

Lorsque vous entendez ces chiffres et à la lumière de ce qui passe dans le cadre du Brexit, prévoyez-vous une accentuation du déséquilibre pour le Canada, un statu quo ou une occasion pour le Canada de gagner du terrain dans le cadre de cette relation commerciale?

Mme Coninx : Je suis convaincue que tout le monde, le Canada et l'Union européenne, profitera de cet accord commercial, indépendamment du fait que nous constatons constamment une amélioration du commerce. On parle vraiment ici d'une nouvelle génération d'accord commercial, une situation gagnant-gagnant pour les deux parties.

Il générera immédiatement des avantages pour les entreprises en réduisant les tarifs de façon générale. Les tarifs actuels ne sont pas très élevés, mais, tout de même, si le tarif sur le sirop d'érable est de 8 p. 100, passer de 8 p. 100 à 0 p. 100, c'est une grosse différence. Les fruits de mer sont particulièrement importants pour les régions de l'Est du Canada. Dans ce cas-là, on parle de tarifs de 18 à 21 p. 100 qui tombent à zéro. Les tarifs, même sur les marchandises industrielles, diminueront, et cela donnera une impulsion.

J'aimerais souligner quelque chose d'encore plus important, c'est l'abolition des obstacles non tarifaires. Ce sera particulièrement important pour les petites et moyennes entreprises. J'entends souvent parler de l'AECG et j'en parle aussi souvent. On me pose des questions liées au fait que l'AECG est particulièrement bénéfique pour les grandes entreprises. Je ne suis pas d'accord. Les grandes entreprises ont besoin de cet accord de libre-échange beaucoup plus que les petites et moyennes entreprises, parce qu'elles seront immédiatement avantagées par les tarifs. Cependant, l'élimination des lourdeurs administratives et l'entrée en vigueur de certaines dispositions qui prévoient une reconnaissance mutuelle de certaines procédures d'accréditation — par exemple, si certains instruments qui doivent maintenant être testés deux fois, au Canada et en Europe, avant d'être exportés, si les cadres d'accréditation sont reconnus, les tests devront seulement être faits une fois —, ce qui réduira les coûts pour ces entreprises.

Nous prévoyons que, pour ces entreprises, la réduction du nombre d'obstacles et la réduction des coûts changeront la donne dans le cadre des échanges commerciaux. Ensemble, nous travaillons au Canada, de pair avec la délégation, sur certains instruments que nous tentons de mettre en place et nous essayons de fournir suffisamment de renseignements aux petites et moyennes entreprises afin qu'elles soient en mesure de tirer parti davantage et mieux de l'AECG.

L'AECG ouvrira les marchés des services, et c'est un marché qui est extrêmement important pour le Canada et l'Union européenne. Dans un même ordre d'idées, nous facilitons la mobilité des professionnels, des gens qui travaillent pour des

professional activities. For example, it was an after-sale activity taking place in Europe or in Canada, the people will have easier mobility.

We have recognition of professional qualifications, which already started. There were some professions like engineers, architects and accountants. We might even go further there than some of the professional recognition that exists in Canada.

The public procurement opening is also something that, particularly I would say for European companies, is important because it's an opening of the procurement market at the provincial and local levels, but with thresholds so that smaller bets can be foreseen for only local companies.

Then we have the improved dispute settlement and the investment protection.

I would say we have a number of provisions while keeping high standards. This is something, particularly in the European Union, that was a major concern in that some of the groups against CETA were saying it will lower environmental standards, labour standards and health standards. That's not the case, and I think it will not be the case in Canada either.

We foresee that it will boost trade and investment, so it can only be beneficial for both sides.

Senator Bovey: You answered my next question, which was going to be about services and professionals. Thank you.

Senator Pratte: You mentioned earlier a couple of times, and it's probably very familiar to you and maybe not as familiar to everyone — provisional application and ratification. I wonder if you could remind us what is going to happen once we adopt the bill and then provisional application can proceed. Then, what happens only after ratification?

Ms. Coninx: Once you have ratified — and the European Parliament has already ratified — the moment you notify the EU that your ratification procedure is finished, there is a gap of a couple of weeks and we can start joining the same week the provisional application of CETA. That means that CETA will enter into force immediately for more than 95 per cent. I would say it's mainly provisions related to the investment protection that will not apply. It means that the agreement will enter into force, with the exception of these few issues.

entreprises ou qui réalisent d'autres activités professionnelles. Par exemple, dans le cas des activités après-vente qui ont lieu en Europe et au Canada, les gens bénéficieront d'une meilleure mobilité.

Il y a aussi la reconnaissance des qualifications professionnelles, processus qui est déjà enclenché. Il y a certaines professions comme les ingénieurs, les architectes et les comptables. Nous irons encore plus loin dans ce domaine que certains des cadres de reconnaissance professionnelle qui existent au Canada.

L'ouverture dans le domaine de l'approvisionnement public est aussi un aspect qui — particulièrement, je dirais, pour les entreprises européennes — est important parce qu'on gagne l'accès au marché de l'approvisionnement aux échelons provinciaux et locaux, mais des seuils ont été établis afin que les petites demandes de propositions puissent seulement être attribuées à des entreprises locales.

Puis il y a le meilleur cadre de règlement des différends et la protection pour les investissements.

Je dirais qu'il y a un certain nombre de dispositions et qu'on conserve tout de même des normes élevées. C'est quelque chose qui, particulièrement au sein de l'Union européenne, était une importante préoccupation de certains groupes contre l'AECG, qui affirmaient qu'on allait ainsi réduire les normes environnementales, les normes du travail et les normes en matière de santé. Ce n'est pas le cas, et je crois que ce ne sera pas le cas non plus au Canada.

Nous prévoyons que l'accord donnera une impulsion au commerce et aux investissements, alors ce ne peut qu'être bénéfique pour les deux parties.

La sénatrice Bovey : Vous avez déjà répondu à ma question suivante, au sujet des services et des professionnels. Merci.

Le sénateur Pratte : Vous avez mentionné tantôt à deux ou trois reprises — et c'est probablement quelque chose que vous connaissez très bien, mais ce n'est peut-être pas le cas pour tout le monde — de l'application provisoire et de la ratification. Pouvez-vous nous rappeler ce qui se produira une fois qu'on aura adopté le projet de loi, qui permettra ensuite l'application provisoire. Mais ensuite, qu'est-ce qui arrivera seulement après la ratification?

Mme Coninx : Une fois que vous aurez ratifié — et le Parlement européen l'a déjà fait —, en fait, dès que vous aurez informé l'UE que votre procédure de ratification est terminée, il faut prévoir un délai de deux ou trois semaines afin que nous puissions commencer à appliquer de façon provisoire l'AECG la même semaine. Cela signifie que l'AECG entrera en vigueur immédiatement à plus de 95 p. 100. Je dirais que c'est principalement les dispositions liées à la protection des investissements qui ne s'appliqueront pas. Cela signifie que l'accord entrera en vigueur, à l'exception de ces quelques enjeux.

In the meantime, there will be the ratification by national Parliaments within the member states of the European Union. But nothing will happen in the meantime. We have to wait until the 28 member states — the Parliaments have to ratify. These national ratifications will have, during that time, no effect on CETA or the running of the CETA. At the end, when they have all ratified, then we can say that it's fully applicable.

I don't know if I explained myself well.

Senator Pratte: If I understand what that means, provisional application would happen a few weeks after the Senate votes in favour of the bill, if it does. Then with Royal Assent a few weeks after that, tariffs would start going down, actually, on —

Ms. Coninx: Immediately.

Senator Pratte: Immediately. And the rest of the free trade agreement would start being implemented, except for a few in the investment part of the agreement.

Ms. Coninx: That's it.

Senator Pratte: The part of the investment protection regime would be implemented only after ratification in the European Parliaments.

Ms. Coninx: In Europe and Canada, because it's an agreement that is an agreement between Canada and Europe, which includes investment protection. Once the ratification of the national Parliaments is completed — once the 34 national Parliaments have ratified — at that moment, you have the full implementation of the CETA.

But I repeat: As a standard practice with all our former trade agreements, we have this system of provisional application and the full application. Had it not been the case with Wallonia, nobody would have spoken about it. This is something that was such, I would say, a normal procedure, which had never, in the past, caused any difficulty. So it's only with CETA that this has arisen.

A question I often get is also what happens in case of one of these national or regional Parliaments saying no. The answer is that we don't know. It has never happened before, but we are very confident that it's unlikely that it will happen, for different reasons, one of the reasons being that, once CETA has been implemented, the benefits of it for both sides will become obvious and that people also will see that CETA is not negatively affecting their lives, but positively. That will play an important role. Therefore we are very keen to start implementation, provisionally, as soon as possible because it will start from the first moment. It will generate benefits. That will be the best proof and the best publicity for CETA.

Entretemps, les parlements nationaux des États membres de l'Union européenne procéderont à la ratification, mais rien ne changera. Il faut attendre que les 28 États membres, les parlements, en fait, ratifient l'accord. Ces ratifications nationales n'auront, durant cette période, aucun impact sur l'AECG ou son application. À la fin, lorsque tout le monde aura ratifié l'accord, alors nous pourrions dire qu'il est appliqué complètement.

Je ne sais pas si j'ai bien expliqué le processus.

Le sénateur Pratte : Si je comprends bien ce que cela signifie, l'application provisoire se produirait dans les quelques semaines suivant un vote favorable à l'égard du projet de loi devant le Sénat, si c'est ce qui se produit. Puis, au moment de la sanction royale, quelques semaines plus tard, les tarifs commencent à diminuer, en fait, le...

Mme Coninx : Immédiatement.

Le sénateur Pratte : Immédiatement. Et le reste de l'accord de libre-échange commencerait à être appliqué, sauf quelques dispositions dans la partie de l'accord qui concerne les investissements.

Mme Coninx : C'est exact.

Le sénateur Pratte : La partie liée au régime de protection des investissements s'appliquerait seulement après la ratification par les parlements européens.

Mme Coninx : En Europe et au Canada, parce que c'est un accord entre ces parties qui inclut des mesures de protection des investissements. Une fois le processus de ratification par les parlements nationaux terminé — lorsque les 34 parlements nationaux auront tous ratifié l'accord — à ce moment-là, l'AECG sera mis en œuvre en entier.

Mais je le répète : la pratique habituelle dans le cadre de tous nos accords commerciaux précédents, c'est de prévoir un système d'application provisoire, puis d'application complète. N'eût été le dossier de la Wallonie, personne n'en aurait parlé. Il s'agissait de quelque chose qui était, je dirais, une procédure tellement normale et qui n'avait jamais, dans le passé, été une source de problème. C'est seulement dans le cadre de l'AECG que cet enjeu a été soulevé.

On me demande aussi souvent ce qui arrive si un des parlements nationaux ou régionaux dit non. La réponse, c'est que nous ne le savons pas. Ce n'est jamais arrivé avant, mais nous sommes convaincus que c'est peu probable de se produire, pour différentes raisons, l'une d'elles étant que, une fois l'AECG entré en vigueur, les avantages pour les deux côtés seront évidents, et les gens constateront aussi que l'AECG n'a pas d'impact négatif sur leur vie, mais qu'il a plutôt des répercussions positives. Cela jouera un rôle important. Par conséquent, nous avons très hâte de commencer la mise en œuvre provisoire le plus rapidement possible parce que tout commencera à partir de ce moment-là. On en tirera des avantages. C'est la meilleure preuve et la meilleure publicité pour l'AECG.

It's not in all Parliaments that there is difficulty. I would say that, overall, there is big, big support, in the European Union, for the CETA agreement, but we have this particular case in Belgium. I have to say — maybe it's not diplomatic and I should not say it — it might also be linked a little bit to the Belgian internal political situation.

Senator Marwah: I had a follow-up question. Just to elaborate on the provisional application that you elaborated on. You mentioned that, in case some of the Parliaments do not ratify it, you don't know the consequences. I guess that troubles me a bit. Can you elaborate on some possible outcomes of that? You must have some ideas of likely directions that would go in. Does that mean that, for that particular Parliament, CETA doesn't apply and applies to the other 27?

Ms. Coninx: No, that's impossible. Of course, we have some ideas. In case that happens, one member state cannot block the implementation of CETA. At that moment, the whole case will have to be discussed by the Council of Ministers of the European Union because they have also originally reviewed the agreement. They approved the agreement, so, in case that problem arises, this will have to be discussed with all the ministers of the Council of the European Union.

Senator Marwah: Just a follow up to that. So how many Parliaments would it take? I know it's highly unlikely. How many Parliaments would have to vote no before this is nullified? Is there any scenario in which that can happen?

Ms. Coninx: It's very unlikely because we have already a very good overview of which of the Parliaments are most likely to vote in favour, which is an overwhelming majority. We only know of a few cases where we will observe it, and also we will not remain passive in the sense that — what happened in October last year — if some concerns are expressed by some Parliaments, we are there also to try to explain or address these concerns. It's very important not to say, "No, what you're saying is not correct," or something like that. It's very important that, when, for example, Wallonia expressed some concerns, we have been very clearly giving answers and trying to demonstrate that there is no source of concern. You probably know also that there has been a paper, which has been agreed to between the European Union and Canada, giving an interpretation on some of the articles, which was just a reply to some of the concerns by these parliaments.

So I would say that the likelihood that there is a Parliament or region that will say no is extremely small, but we have time, in the meantime, and, from the European and Canadian side, everything will be done to have a debate and discussion with these Parliaments. In the meantime, we are quite confident that, when the benefits from CETA are clear, for the people of that region or country concerned, it will be much more difficult to say no to the agreement.

On n'a pas des difficultés dans tous les parlements. Je dirais que, de façon générale, au sein de l'Union européenne, il y a un très grand support pour l'AECG, mais il y a le cas précis de la Belgique. Je dois dire — ce n'est peut-être pas diplomatique de ma part et je ne devrais peut-être pas le dire — que c'est peut-être aussi lié un peu à la situation politique interne belge.

Le sénateur Marwah : J'ai une question complémentaire. Pour ce qui est de l'application provisoire dont vous avez parlé, vous avez mentionné que, si certains parlements ne ratifient pas l'AECG, vous ne savez pas quelles seront les conséquences. Cette réponse me trouble un peu. Pouvez-vous nous en dire un peu plus au sujet des possibles résultats? Vous devez avoir une certaine idée des directions probables où le processus irait. Est-ce que cela signifie que, pour ce parlement précis, l'AECG ne s'applique pas, mais qu'il s'applique aux 27 autres?

Mme Coninx : Non, c'est impossible. Bien sûr, nous avons certaines idées. Si cela se produit, un État membre ne peut pas empêcher la mise en œuvre de l'AECG. En ce moment, l'ensemble du dossier devra faire l'objet de discussions au sein du Conseil des ministres de l'Union européenne, parce qu'ils ont aussi examiné initialement l'accord. Ils l'ont approuvé et, par conséquent, en cas de problème, il faudra en discuter avec tous les ministres du Conseil des ministres de l'Union européenne.

Le sénateur Marwah : J'ai encore une question complémentaire. Combien de parlements faudrait-il? Je sais que c'est extrêmement peu probable. Combien de parlements devraient voter non avant que l'accord soit annulé? Y a-t-il un scénario dans le cadre duquel cela pourrait se produire?

Mme Coninx : C'est très peu probable, parce que nous savons déjà très bien quels parlements sont les plus susceptibles de voter en faveur de l'accord, et c'est la grande majorité. Nous sommes seulement au fait de quelques cas où il faudra observer ce qui se passe, et, de plus, nous ne resterons pas là passivement, dans la mesure où — ce qui est arrivé en octobre dernier — si certaines préoccupations sont exprimées par certains parlements, nous allons aussi essayer de leur expliquer ou de dissiper leurs préoccupations. C'est très important de ne pas dire : « Ce que vous faites n'est pas correct » ou quelque chose du genre. C'est très important, par exemple, quand la Wallonie exprime certaines préoccupations, de fournir des réponses claires et d'essayer de montrer que les préoccupations ne sont pas fondées. Vous savez aussi probablement qu'il y a eu un document, sur lequel l'Union européenne et le Canada se sont entendus, et qui donne une interprétation de certains des articles. Ce document était simplement une réponse à certaines des préoccupations soulevées par ces parlements.

Par conséquent, je dirais que la probabilité qu'un parlement ou une région dise non est extrêmement mince, mais nous avons le temps, d'ici là, et du côté européen et du côté canadien, de faire tout ce qu'il faut pour avoir un débat et des discussions avec ces parlements. D'ici là, nous sommes très convaincus que les avantages de l'AECG seront clairs et que, pour les personnes des régions ou des pays concernés, il sera beaucoup plus difficile d'y dire non.

Senator Marwah: Thank you. That's very helpful.

Senator Martin: Nice to see you again, ambassador. I apologize; I was late arriving due to another meeting. So I missed your presentation. But, as I was listening, I was reminded of the day that the Canada-Korea FTA was signed, and the malt barley producers said, "We have just doubled our exports." There was this instant sort of result or outcome for certain exporters and importers on both sides. So the current exporters and importers will absolutely benefit. I agree with you.

I'm wondering, for any new Canadian businesses who want to benefit and capitalize on the agreement once we have implementation on both sides, it's a daunting attempt to try to go into new markets. I'm curious whether there are really clear mechanisms in place, certain offices, that will help to facilitate the increase of export-import with new, as well as existing, exporters and importers. If you could speak to that mechanism, that would be helpful.

Ms. Coninx: Thank you very much, senator. I would say that what we have been doing, Canada and the European Union, as governments, is to create this instrument. It's like building a new road. So we build a new road or the new bridge, but it is up to the users to make use of it, meaning concretely that the trade promotion of explaining where there are opportunities for trade will have to be done on a national or provincial level and also by economic actors like chambers of commerce, trade commissioners and others, which will have to give more visibility and explanation of what the possibilities are.

From the European side, we have created an instrument, for example, where we will be helping to increase the networking of our chamber of commerce within Canada and also to detect, at an early stage, whether there are some obstacles for our European businesses in Canada so that we can address them very quickly.

Member states are not waiting until we have the implementation of the CETA. Already, as of a couple of years ago or recently, we have several economic missions from member states that have gone to different parts in Canada. I was invited. It was about a year and a half ago. There was a Belgian mission to British Columbia and Alberta, and I was invited not as a Belgian but as the Ambassador of the European Union. It was a big delegation, with 300 business people who came to these provinces. The Belgian Ambassador was asked in an interview, "Ambassador, does Belgium already have trade or business relations with the Western part of Canada?" His answer was, "Not yet." Our member states are preparing.

Le sénateur Marwah : Merci. C'est très utile.

La sénatrice Martin : Je suis heureuse de vous revoir, madame l'ambassadrice. Je suis désolée : je suis arrivée en retard parce que j'étais à une autre réunion. J'ai donc manqué votre exposé. Cependant, tandis que j'écoutais, je me suis rappelé le jour où l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée a été signé. Les producteurs d'orge de brasserie avaient dit : « Nous venons de doubler nos exportations. » Il y a eu ce genre de résultats instantanés pour certains exportateurs et importateurs des deux côtés. Par conséquent, les exportateurs et importateurs actuels vont assurément en sortir gagnants. Je suis d'accord avec vous.

Je me demande quelque chose. Pour toutes les nouvelles entreprises canadiennes qui voudront profiter de l'accord et le mettre à profit une fois qu'il aura été mis en œuvre par les deux parties, ce sera un processus difficile d'essayer de pénétrer de nouveaux marchés. J'aimerais savoir s'il y a des mécanismes vraiment clairs en place, des bureaux, qui aideront à faciliter l'augmentation des exportations et des importations des nouveaux exportateurs et importateurs en plus de ceux qui sont déjà là. J'aimerais que vous nous parliez de l'existence d'un tel mécanisme.

Mme Coninx : Merci beaucoup, madame la sénatrice. Je dirais que ce que nous avons fait, au Canada et au sein de l'Union européenne, en tant que gouvernements, c'est de créer cet instrument. C'est un peu comme construire une nouvelle route. Alors nous construisons une nouvelle route ou un nouveau pont, mais c'est aux utilisateurs de l'emprunter, ce qui signifie concrètement que la promotion des activités commerciales et les explications quant aux débouchés commerciaux seront réalisées aux échelons national et provincial ainsi que par des intervenants économiques comme les chambres de commerce, les délégués commerciaux et d'autres intervenants, qui devront accroître la visibilité et fournir des explications relativement aux possibilités.

Du point de vue européen, nous avons créé un instrument, par exemple, dans le cadre duquel nous aiderons à accroître les réseaux de notre chambre de commerce au Canada. Nous pourrions aussi détecter, rapidement s'il y a certains obstacles pour les entreprises canadiennes au Canada afin que nous puissions les éliminer rapidement.

Les États membres n'attendent pas la mise en œuvre de l'AECG; déjà, il y a deux ou trois ans ou récemment, il y a eu plusieurs missions économiques d'États membres qui ont adopté différents parcours au Canada. J'ai été invitée. C'était environ il y a un an et demi. Il s'agissait d'une mission belge en Colombie-Britannique et en Alberta, et j'ai été invitée non pas en tant que Belge, mais en tant qu'ambassadrice de l'Union européenne. Il s'agissait d'une importante délégation, et plus de 300 personnes d'affaires se sont rendues dans ces provinces. L'ambassadeur de Belgique s'est fait demander durant l'entrevue : « Monsieur l'ambassadeur, est-ce que la Belgique a déjà des relations commerciales ou d'affaires avec l'Ouest du Canada? » Sa réponse a été : « Pas encore. » Nos États membres se préparent.

I was in Toronto yesterday, and I'm often in Toronto these days. Most of the time I am also very often in Montreal, where we have more and more — we have also ministers of chambers of commerce. There was a Swedish minister who is visiting at the moment to promote his country of Sweden. I know, for example, that the Swedish Ambassador, together with the Canadian Ambassador in Sweden, has made a road tour in Sweden to promote what could be of interest for Canadian enterprises to invest in Sweden and vice versa.

So I think a lot will be going on. I'm very confident that the Canadian government, together with the provinces, will do everything to promote CETA and get it known to small and medium enterprises.

The last point I would like to mention is that I know maybe for Canada, some markets are better known in the European Union than others — the U.K., for example — but I would particularly like to draw attention to some of the newer markets of the newer member states of the European Union, particularly in the eastern part. They have very high economic growth rates and which are also very interesting markets to exploit and extremely keen to have more trade with Canada.

Senator Gold: Welcome, Your Excellency.

I have a question about dispute resolution, which has obviously attracted a lot of interest and concern. Given the large amount of investment between the European Union and Canada, from your point of view, what is the reaction of investors, whether European or Canadian, on the new dispute resolution mechanism contemplated in CETA? Could you comment on how widespread within the European Union member states is concern, justified or not, about the new mechanisms?

Ms. Coninx: We had talks with business in Canada, and our impression is they are not concerned about new provisions in the first place because they were not concerned with existing provisions. We already have these provisions in an existing agreement, so the old provisions did not cause any difficulties for business and the new one is an even more sophisticated one, which will give more guarantees to have more transparency, professional judges and everything. From the business side itself, there is a positive reaction.

To be very honest, the whole discussion on the dispute settlement issue raised interest in Europe when the Europeans discovered that this was being discussed with the Americans in our trade agreement. What comes from America is not always so enthusiastically received as what comes from Canada. It had attracted attention from some of the civil society groups in Europe, and by that, they have discovered that this similar clause was also in the CETA. That is the background.

J'étais à Toronto hier. Je vais souvent à Toronto ces temps-ci. Je passe aussi très souvent du temps à Montréal, où nous avons de plus en plus... Nous avons aussi des ministres de chambres de commerce. Il y a un ministre suédois qui est en visite actuellement pour promouvoir la Suède. Je sais, par exemple, que l'ambassadeur suisse, avec l'ambassadeur du Canada en Suède, a fait une tournée en Suède pour promouvoir certaines choses dans lesquelles des entreprises canadiennes pourraient vouloir investir là-bas, et vice-versa.

Je crois donc qu'il se passe beaucoup de choses. Je suis sûre que le gouvernement canadien, de pair avec les provinces, fera tout ce qu'il faut pour promouvoir l'AECG et expliquer l'accord aux petites et moyennes entreprises.

Le dernier point que je tiens à souligner, c'est que je sais que, peut-être, au Canada, certains marchés de l'Union européenne sont mieux connus que d'autres — le Royaume-Uni, par exemple —, mais j'aimerais attirer tout particulièrement votre attention sur certains des nouveaux marchés et des nouveaux États membres de l'Union européenne, et plus particulièrement dans la partie est. Ces pays affichent de très hauts taux de croissance économique, et ce sont des marchés très intéressants à exploiter, et qui veulent vraiment échanger davantage avec le Canada.

Le sénateur Gold : Bienvenue, Votre Excellence.

J'ai une question au sujet du règlement des différends, sujet qui a suscité beaucoup d'intérêt et de préoccupations. Vu l'importante quantité d'investissements entre l'Union européenne et le Canada, de votre point de vue, quelle est la réaction des investisseurs, qu'ils soient européens ou canadiens, au nouveau mécanisme de résolution des différends envisagé dans l'AECG? Pouvez-vous nous parler de la mesure dans laquelle la préoccupation au sujet des nouveaux mécanismes est répandue au sein des États membres de l'Union européenne, qu'elle soit justifiée ou non?

Mme Coninx : Nous avons discuté avec des entreprises au Canada, et notre impression c'est que, d'entrée de jeu, elles ne sont pas préoccupées par les nouvelles dispositions parce qu'elles ne l'étaient pas avec les dispositions déjà là. Ces dispositions sont déjà dans l'accord actuel, alors les anciennes n'ont pas causé de problème aux entreprises, et les nouvelles dispositions, qui sont encore plus perfectionnées, offriront plus de garanties, de transparence, de jugements professionnels et ainsi de suite. Du point de vue des entreprises, la réaction est positive.

Honnêtement, toute la discussion sur la question du règlement des différends a suscité un intérêt en Europe lorsque les Européens ont découvert que c'était quelque chose dont on discutait avec les Américains dans le cadre de notre accord commercial. Tout ce qui vient des États-Unis n'est pas toujours reçu avec autant d'enthousiasme que ce qui vient du Canada. Ce dossier a suscité l'attention de certains groupes de la société civile en Europe, et ainsi, ils ont découvert qu'il y avait une clause similaire aussi dans l'AECG. Voilà pour le contexte.

Having said this, when we heard that there were concerns, although we have, nationally, now more than 1,700 national agreements. We have these investment clauses in all of it. When concerns were addressed — and I think these are lessons learned from the European side — we have taken some issues too much for granted. For us, this investment clause is a good clause, particularly now with the new formula. But maybe we have not taken enough efforts to explain why it's good and have discussions, especially what happened with Brexit. That has given a reason more to Europeans to explain better; if people have concerns, take the concerns seriously and to address them.

Senator Cools: I would like to welcome Her Excellency and to let her know she has a strong supporter here, being the only senator with a Belgian name — a Flemish name, as I'm sure you recognize. There are dozens of Cools in Antwerp and those regions. It's a very rare name in Canada.

I would like to especially thank you for all your labours in this very novel and ground-breaking territory. It is very new in a way. Everything that is new is usually extremely demanding of time, effort and skill.

I for one strongly welcome the positive outcomes that undoubtedly Bill C-30 and CETA will endow and bequeath upon Canada. If you look at Canada, it will be visited by many large and wonderful opportunities.

My question to you is much simpler than that. I've been looking at the proposed dates of Bill C-30 coming into force. Colleagues, what is before us is not the agreement. What is before us is a bill of the Parliament of Canada. We used to call these enabling bills. It will enable the government to proceed with CETA. At the end of the day, CETA is an agreement signed between the Government of Canada and these other governments.

I was looking to see if I could discern how and when this bill would come into force. Look to page 109 of the bill, if you happen to have a copy in front of you. It is standard, colleagues. At the end of every bill that there is a section called “coming into force,” which basically announces the dates that the Governor-in-Council will bring the bill into force by order-in-council, or proclamation.

I notice it seems to be a novel situation. It's all under clause 138 — one, two, three, four, five. It seems to me that there is a sense of a graduated coming into force. For example, subclause 138(1) says:

Subject to subsections (2) to (5), the provisions of this Act, other than sections 133 to 137, come into force on a day to be fixed by order of the Governor in Council.

Cela dit, lorsque nous avons entendu dire qu'il y avait des préoccupations même si nous avons conclu, à l'échelle nationale, plus de 1 700 ententes nationales... Il y a des clauses sur les investissements dans chacun de ces accords. Lorsqu'on a réfléchi aux préoccupations — et je crois qu'il s'agit ici de leçons apprises du côté européen —, nous avons tenu certains enjeux trop pour acquis. Pour nous, cette clause d'investissement est une bonne clause, surtout maintenant qu'il y a la nouvelle formule. Cependant, nous n'avons peut-être pas fait assez d'efforts pour expliquer pourquoi c'est une bonne chose et pour tenir ces discussions, surtout lorsqu'on pense à ce qui est arrivé avec le Brexit. C'est là une autre raison pour que les Européens s'expliquent mieux : si les gens ont des préoccupations, il faut prendre ces préoccupations au sérieux et les dissiper.

La sénatrice Cools : Je tiens à souhaiter la bienvenue à Son Excellence et lui dire qu'il y a quelqu'un ici qui la soutient vivement, puisque je suis la seule sénatrice avec un nom belge — un nom flamand — comme vous l'aviez sûrement remarqué. Il y a des douzaines de Cools à Anvers et dans ces régions. C'est un nom très rare au Canada.

Je tiens à vous remercier tout particulièrement pour tout le travail que vous avez fait relativement à cet accord vraiment nouveau et avant-gardiste. C'est quelque chose de très nouveau d'une certaine façon. Tout ce qui est nouveau exige habituellement beaucoup de temps, d'efforts et de compétences.

Pour ma part, j'apprécie les résultats positifs que le Canada tirera sans aucun doute et qui lui seront légués par le projet de loi C-30 et l'AECG. Pour ce qui est du Canada, il pourra saisir un grand nombre d'occasions merveilleuses.

La question que je veux vous poser est beaucoup plus simple : j'ai regardé les dates proposées d'entrée en vigueur du projet de loi C-30. Chers collègues, ce que nous avons devant les yeux, ce n'est pas l'accord. Ce que nous avons devant nous c'est un projet de loi du Parlement du Canada. C'est ce que nous appelions avant des projets de loi d'autorisation. Il permettra au gouvernement d'aller de l'avant avec l'AECG. Au bout du compte, l'AECG est un accord signé entre le gouvernement du Canada et ces autres gouvernements.

Je me demandais si vous pouviez nous expliquer de quelle façon et quand le projet de loi entrera en vigueur. Regardez à la page 109 du projet de loi, si vous en avez une copie devant les yeux. C'est standard, chers collègues. À la fin de chaque projet de loi, il y a une section intitulée « Entrée en vigueur », qui, essentiellement, annonce les dates auxquelles le gouverneur en conseil veillera à l'entrée du projet de loi en vigueur, soit par décret, soit par proclamation.

Je vois qu'on semble être dans une situation nouvelle. Tout est à l'article 138, aux paragraphes 1, 2, 3, 4 et 5. Il y a là selon moi un genre d'entrée en vigueur progressive. Par exemple, le paragraphe 138(1) porte que :

Sous réserve des paragraphes (2) à (5), les dispositions de la présente loi, à l'exception des articles 133 à 137, entrent en vigueur à la date fixée par décret.

That same technique or methodology is repeated in subclauses 2, 3, 4 and 5.

I've chosen to use the word "graduated" for "coming into force." It seems to me that somebody would have given this a lot of care and thought, very clearly and very properly, to measure the degree of entry into these marketplaces.

Could you tell us about this sort of gradual coming into force that seems to be happening in this last section of coming into force? It's not often that you see a graduated coming into force like that. It's quite a unique thing. I don't know.

For those senators who do not know, coming into force means the day it becomes law.

Ms. Coninx: When the CETA enters into force, there will be no graduation. It's not that we say "that part of CETA enters" — with the exception, I would say, of the investment article and the provisional implication. But when CETA enters into force, it will enter into force in its entirety. It might be that in a Canadian system — but you are better placed than I am — there might be some provisions that will need to be worked on in order that they can be implemented. I guess that is it. But I would say this is more —

Senator Cools: This is a local thing.

Ms. Coninx: This is more a Canadian —

Senator Cools: This is a local thing, obviously.

Ms. Coninx: — issue than a European one. For us, it's important to get a date when you finish your work and we have this enabling bill. I can tell you that we are looking forward to it very much because everybody is impatient. If you speak with business, they want to start this as soon as possible.

Senator Cools: That makes sense because, as I said, this is an enabling piece of legislation, so the government knows that it has a lot of work to do. It's giving itself maximum freedom to do it, which I think is desirable.

The Acting Chair: Thank you, Your Excellency, for your presence here today and for all the information you provided to us.

Ms. Coninx: Thank you. I wish you a lot of success with the adoption of this bill.

The Acting Chair: Honourable senators, the committee will continue with the examination of Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its Member States and to provide for certain other measures.

La même technique ou méthode est répétée aux paragraphes 2, 3, 4 et 5.

J'ai choisi de parler d'une « entrée en vigueur progressive ». Il me semble que quelqu'un a déployé beaucoup d'efforts et a beaucoup réfléchi — d'une façon très claire et très appropriée — de façon à mesurer le niveau d'entrée dans ces marchés.

Pouvez-vous nous parler de ce genre d'entrée en vigueur progressive dont il semble être question dans le dernier article sur l'entrée en vigueur, justement? On ne voit pas souvent un genre de processus d'entrée en vigueur progressif comme celui-ci. C'est quelque chose de très unique. Je ne sais pas.

Pour les sénateurs qui ne le savent pas, l'entrée en vigueur, c'est le jour où un projet de loi est adopté.

Mme Coninx : Lorsque l'AECG entrera en vigueur, le processus ne sera pas progressif. Nous ne dirons pas « cette partie de l'AECG entre en vigueur », à l'exception, je dirais, de l'article sur les investissements et les répercussions provisoires. Lorsque l'AECG entrera en vigueur, ce sera en entier. Il est possible que, dans le système canadien — mais vous êtes mieux placés que moi pour le dire — il y ait certaines dispositions sur lesquelles il faudra travailler afin de les mettre en œuvre. C'est ce dont il s'agit, j'imagine. Mais je dirais que c'est davantage...

La sénatrice Cools : C'est quelque chose de local.

Mme Coninx : C'est plus un fait canadien...

La sénatrice Cools : C'est quelque chose de local, de toute évidence.

Mme Coninx : ... qu'un enjeu européen. Pour nous, c'est important de connaître la date à laquelle vous terminerez vos travaux et à laquelle le projet de loi sera adopté. Laissez-moi vous dire que nous avons tous très hâte, parce que tout le monde est si impatient. Si vous parlez aux entreprises, vous verrez qu'elles veulent que tout commence le plus rapidement possible.

La sénatrice Cools : C'est logique, parce que, comme je l'ai dit, il s'agit d'un projet de loi habilitant, alors le gouvernement sait qu'il a beaucoup de travail à faire. Il se donne un maximum de liberté pour y arriver, ce qui est souhaitable, selon moi.

Le président suppléant : Merci, Votre Excellence, d'avoir été là aujourd'hui et de tous les renseignements que vous nous avez fournis.

Mme Coninx : Merci. Je vous souhaite beaucoup de succès en ce qui concerne l'adoption du projet de loi.

Le président suppléant : Honorables sénateurs, le comité poursuivra son étude du projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures.

[Translation]

For the second part of our meeting, it is our pleasure to welcome, from the Agropur Cooperative, Mr. René Moreau, President, and Mr. Dominique Benoit, Senior Vice President, Institutional Affairs and Communications.

[English]

And Claire Citeau, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance. I would like to invite Ms. Citeau to make a statement and then we will hear from Agropur.

Claire Citeau, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance: Thank you for inviting me to speak on behalf of CAFTA, the voice of Canadian agriculture and agri-food exporters, regarding the Canada European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA.

CAFTA represents farmers, processors, exporters from the beef, pork, grains, oil seed, pulse, soy and malt and sugar sectors. Together, our members represent 90 per cent of Canada's agriculture and agri-food exports, roughly \$54 billion annually, and support 940,000 jobs across the country.

Competitive access to global markets through free trade agreements is our top priority. Europe, Japan, China, the Asia-Pacific and NAFTA are the top of this priority list.

Access for Canadian agriculture and agri-food products is a core benefit for Canada in the CETA agreement. CAFTA has long been a champion of CETA and increased trade with Europe.

CAFTA has attended many negotiating rounds and met regularly with the negotiators in the government to ensure that negotiated outcomes would provide real benefits for Canada's agriculture and agri-food exports.

CAFTA voiced its strong support for the potential of the agreement in principle when announced back in 2013. We were also very pleased by the conclusion of the CETA negotiations and were present in Brussels for the signing of the historic deal.

CETA offers tremendous potential. It secures substantial access to one of the world's few multibillion dollar export markets. It does so ahead of our major competitors. With a population of 500 million people, the EU is by far the largest importer of agricultural products in the world.

In 2014, Canada shipped \$3.2 billion in agriculture and agri-food products to the EU, mostly wheat, soybeans, oilseeds, pulses, canola oil, frozen foods and maple syrup. This is only 5 per cent of our total agri-food exports, and really our exports

[Français]

Pour cette deuxième partie de notre réunion, nous avons le plaisir d'accueillir, de la coopérative Agropur, M. René Moreau, président, et M. Dominique Benoit, vice-président principal, Affaires institutionnelles et communications.

[Traduction]

Et Claire Citeau, directrice générale de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Je demanderais à Mme Citeau de présenter sa déclaration, puis nous entendrons la déclaration d'Agropur.

Claire Citeau, directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire : Je vous remercie de l'invitation de m'adresser au comité au nom de l'ACCA, porte-parole des exportateurs canadiens de produits agricoles et agroalimentaires, au sujet de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG.

L'ACCA représente les fermiers, les transformateurs et exportateurs canadiens de bœuf, de porc, de grains, d'oléagineux, de légumineuses à grains, de soja, de malt et du secteur du sucre. Ensemble, les membres de l'ACCA comptent pour 90 p. 100 des exportations canadiennes, soit 54 milliards de dollars de produits agricoles et agroalimentaires par an, et soutiennent 940 000 emplois au Canada.

Notre priorité est d'obtenir un accès compétitif aux marchés mondiaux grâce aux ententes commerciales. L'Europe, le Japon, la Chine, la région Asie-Pacifique et l'ALENA sont les priorités de l'ACCA.

L'accès au marché européen pour les produits agricoles et agroalimentaires canadiens est un des points forts de l'AECG pour le Canada. L'ACCA a toujours été un grand défenseur de l'AECG et d'un commerce accru avec l'Europe.

L'ACCA a souvent rencontré les négociateurs ainsi que les représentants du gouvernement afin de s'assurer que les résultats des négociations procureraient des avantages réels aux exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires.

D'emblée, l'ACCA a exprimé son appui solide pour le potentiel de l'accord en principe de l'AECG annoncé en octobre 2013. Nous sommes également satisfaits de la conclusion des négociations et étions présents à Bruxelles lors de la signature de cet accord historique.

L'AECG offre un immense potentiel. L'AECG garantit un accès considérable à l'un des rares marchés multimilliardaires du monde et le fait avant même nos concurrents principaux. Avec une population de 500 millions d'habitants, l'Union européenne est, de loin, le plus grand importateur de produits agricoles au monde.

En 2014, le Canada a exporté pour 3,2 milliards de dollars de produits agricoles et agroalimentaires vers l'UE, surtout du blé, du soja, des oléagineux, des légumineuses à grain, de l'huile de canola, des fruits surgelés et du sirop d'érable. Cela ne représente

should be much higher.

CAFTA has expressed support for the CETA as the EU market has the potential to result in significant benefits for our exporters. The agreement could drive additional exports of \$600 million in beef, \$400 million in pork, \$100 million in grains and oilseeds, \$100 million in sugar-containing products and \$300 million in processed food products. Taken together, this is \$1.5 billion in new Canadian agri-food exports to the EU. That is assuming that negotiated outcomes provide for commercial and viable access to the EU market.

Canadian agri-food exports to the EU currently face high tariffs, an average 13.9 per cent. On day one of the implementation, tariffs on almost 94 per cent will be eliminated immediately and new quotas will provide access for many agri-food products.

But tariffs and quotas are not the only part of the access equation. CAFTA has long stated that in order to achieve meaningful access to the EU, our members needed to have the tariffs and non-tariff barriers fully resolved before the CETA implementation.

In the CETA, Canada and the EU have committed to working together to address a number of non-tariff issues. Today it is clear that the commercially viable access that was promised for all exporters may not be fully achieved for some time.

Non-tariff barriers will prevent a large part of the agri-food sector from using the agreement if these are not resolved. They include: The timely approval of biotechnology trades, the timely approval and reevaluation of crop and food products and the approval of meat processing systems.

Throughout 2014-16, CAFTA has strongly encouraged the completion of the legal and political processes related to the CETA, while similarly continuously contemplating technical discussions so the stated benefits of the deal can be realized in the form of commercially viable access.

Throughout 2016, CAFTA has stated that its support for the implementation of the deal will be evaluated based on the extent to which the negotiated outcomes provide for commercially viable access.

Last August our members met with officials from Global Affairs Canada and Agriculture and Agri-Food Canada and discussed the value of a CETA implementation plan for Canadian agriculture and agri-food exporters as part of a path forward.

qu'environ 5 p. 100 du total des exportations agroalimentaires du Canada et, vraiment, les exportations du Canada devraient être beaucoup plus élevées.

L'ACCA a exprimé son soutien envers l'AECG, car le marché de l'UE offre un potentiel d'exportations considérable pour l'agroalimentaire : l'entente pourrait déboucher sur des exportations additionnelles de 600 millions de dollars de bœuf, de 400 millions de dollars de porc, de 100 millions de dollars de grains et d'oléagineux, de 100 millions de dollars de produits contenant du sucre, ainsi que de 300 millions de dollars en aliments transformés. Pris dans son ensemble, l'AECG pourrait se traduire par 1,5 milliard de dollars de nouvelles exportations de produits agroalimentaires vers l'UE, si l'on présume que les résultats négociés mèneront à un accès commercialement viable.

Les exportations canadiennes de produits agroalimentaires sont actuellement assujetties à des droits de douane élevés, de 13,9 p. 100, en moyenne. Dès sa mise en œuvre, les droits de douane seront éliminés sur presque 94 p. 100 des exportations et de nouveaux quotas permettront un plus grand accès pour bon nombre de produits agroalimentaires.

Mais les tarifs douaniers et les quotas ne sont qu'une partie de la question de l'accès au marché. Depuis longtemps, l'ACCA déclare qu'afin de concrétiser un accès significatif, les membres de l'ACCA demandent que les obstacles tarifaires et non tarifaires soient réglés avant la mise en œuvre de l'AECG.

Dans l'AECG, le Canada et l'UE se sont engagés à travailler en collaboration sur plusieurs enjeux non tarifaires. Actuellement, il est évident que l'accès commercialement viable promis à tous les exportateurs ne sera pas concrétisé avant un certain temps.

Les obstacles non tarifaires empêcheront une grande partie du secteur agroalimentaire de tirer profit de l'accord si ces problèmes ne sont pas résolus. Il s'agit notamment de l'approbation et de la réévaluation dans les délais opportuns des traits issus de la biotechnologie et des intrants agricoles et de l'approbation des systèmes de transformation des viandes.

Pendant la période de 2014-2016, l'ACCA a vivement encouragé la conclusion des processus légaux et politiques liés à l'AECG, tout en veillant à terminer les discussions techniques afin que les bénéfices prévus de l'accord puissent être réalisés sous la forme d'un accès commercialement viable pour tous les exportateurs canadiens.

Au cours de 2016, l'ACCA a déclaré que son soutien à la mise en œuvre de l'AECG serait évalué selon la mesure dans laquelle les résultats négociés mèneront à un accord commercialement viable.

En août dernier, nos membres ont rencontré les responsables d'Affaires mondiales Canada et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada afin de discuter du mérite du plan de mise en œuvre de l'AECG pour les exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires dans le cadre de la voie à suivre.

Today, given the slow progress the EU is making to resolve these issues, CAFTA gives conditional support to the implementation of the CETA, with three conditions: We will support the CETA agreement if the Government of Canada commits to a well-resourced advocacy strategy and comprehensive CETA implementation plan for Canadian agriculture and agri-food exporters to achieve real access for our exporters. This plan will need to ensure that the negotiated outcomes result in commercially viable access, including but not limited to the grains and oilseeds sector and the meat sector through the establishment of high-level working groups.

We also ask that this committee recommends in its report on Bill C-30 that the Government of Canada commit to the CETA implementation plan for Canadian agriculture and agri-food exporters, to ensure that negotiated outcomes provide for real access for the Canadian agriculture and agri-food sector. This plan will need to remain in effect until such time as the market access outcomes contained in the agreement become commercially viable for our exporters. We ask that the Government of Canada exert every effort to resolve as many outstanding technical barriers as possible during the interim period between now and the date of CETA implementation.

In closing, there is much more work that needs to be done. Due to the strong potential of the EU market and CAFTA's history of working collaboratively with the government, we support the passage of Bill C-30 and implementing CETA with the three conditions I mentioned.

We will be pleased to report to the committee on a regular basis on the progress achieved for agriculture and agri-food exporters as the CETA gets implemented.

[Translation]

René Moreau, President, Agropur Cooperative: Good afternoon, and I thank the members of the committee for giving us this opportunity to speak on the implementation of the Canada-Europe agreement.

First of all, allow me to say a few words about Agropur. It is the largest Canadian dairy cooperative, owned by 3,345 dairy producers in five eastern Canadian provinces.

We currently generate \$6 billion in revenue, and we employ more than 8,000 people, of which 6,000 are located in Canada. We own 39 cheese, milk and yogurt dairy processing plants, 27 of those being located in Canada across eight provinces. We had a period of rapid expansion during the 2000s. Our revenues rose from \$1.2 billion to \$6 billion. We are one of the five largest dairy processors in North America, and we are among the largest players in the global dairy industry.

Aujourd'hui, étant donné le temps que l'UE met à régler ces enjeux, l'ACCA accorde son soutien conditionnel à la mise en œuvre de l'AECG, avec les trois conditions suivantes : l'ACCA accordera son soutien à la mise en œuvre de l'AECG, avec un engagement du gouvernement du Canada à mettre en œuvre une stratégie de plaidoyer financée et un plan de mise en œuvre de l'AECG exhaustif pour les exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires, de façon à parvenir à un accès réel. Ce plan se concentrera sur la transformation des résultats négociés en accès commercialement viable, y compris, mais non limité, aux secteurs des grains et oléagineux et au secteur des viandes, en établissant des groupes de travail de haut niveau.

L'ACCA demande aussi que le comité recommande dans son rapport sur le projet de loi C-30, que le gouvernement du Canada s'engage formellement envers le plan de mise en œuvre de l'AECG pour les exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires canadiens afin d'assurer un accès commercialement viable pour les secteurs agricoles et agroalimentaires. Ce plan doit être appliqué jusqu'à ce que les résultats en matière d'accès aux marchés soient réalisés et commercialement viables pour tous les exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires canadiens. Nous demandons au gouvernement du Canada qu'il déploie un maximum d'efforts pour résoudre les obstacles techniques dans l'intervalle, jusqu'à ce que l'accord soit mis en œuvre.

Pour conclure, il reste encore beaucoup à faire. Étant donné le potentiel énorme et la collaboration que l'ACCA a toujours accordée au gouvernement, l'ACCA soutient le projet de loi C-30 ainsi que la mise en œuvre de l'AECG sous réserve des trois conditions énoncées ci-haut.

Nous serons heureux de faire rapport au comité, de façon régulière, sur les progrès réalisés pour l'accès réel au marché européen des exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires, pendant la mise en œuvre de l'AECG.

[Français]

René Moreau, président, Agropur Coopérative : Bonjour, et merci aux membres du comité de nous donner l'occasion de nous prononcer sur la mise en œuvre de l'accord Canada-Europe.

Tout d'abord, permettez-moi de vous dire quelques mots au sujet d'Agropur. C'est la plus grande coopérative laitière canadienne, propriété de 3 345 producteurs de lait répartis dans les cinq provinces de l'Est du Canada.

Nous générons maintenant un chiffre d'affaires de 6 milliards de dollars et notre entreprise compte plus de 8 000 employés, y compris 6 000 au Canada. Nous possédons 39 usines de transformation laitière de fromage, de lait et de yogourt, dont 27 sont réparties dans huit provinces au Canada. Nous avons connu une expansion rapide au cours des années 2000. En effet, notre chiffre d'affaires est passé de 1,2 milliard de dollars à 6 milliards de dollars. Nous sommes l'un des cinq

Thanks to our cooperative format, we can distribute our profits as dividends to our member-owners. Over the past five years, we distributed more than \$400 million to the eastern regions of Canada.

To speak on the quota import objectives in connection with this agreement, I am going to yield the floor to Mr. Benoit.

Dominique Benoit, Senior Vice President, Institutional Affairs and Communications, Agropur Cooperative: Agropur Cooperative is in favour of the implementation of this agreement, that is Bill C-30. That said, our approval is linked to the imminent decision on the allocation of cheese import quotas in connection with the Canada-European Economic Agreement.

From our perspective, the objectives linked to that issue, which is specific to our industry, should aim to honour international commitments while protecting the sector in which Agropur Cooperative operates, that is supply management in the dairy sector. We think it is important that in allocating quotas, the government minimize the impact on the Canadian dairy industry and compensate processors for their losses.

In the allocation mechanism for import quotas, we think it is important that the government allow for a transition period, because we are dealing with a sensitive product, cheese. Consequently, its marketing has to be planned. We feel it is important to minimize the risk to public health by ensuring that these sensitive products are managed by experts. We want to allow Agropur Cooperative to continue its development as an important player in the fine cheese market in Canada.

In the context of the agreement and the bill, we understand that in order to honour its commitments, the government must allocate at least 30 per cent of new quota, that is, 17,700 tonnes, to new market entrants. We think it is desirable that this quota be granted to the Canadian Alliance of Cheese Makers, an organization created for that purpose. In order to minimize the impact on the Canadian dairy industry and compensate processors for their losses, we believe it is desirable that the new import quotas be allocated to cheese manufacturers.

We believe the government should provide at least a six-to-nine-month transition period to allow us to develop appropriate marketing plans for our new business environment in the cheese sector. Once this transition period is completed, quotas could be introduced on a five-year basis, as provided in the agreement.

transformateurs laitiers parmi les plus importants en Amérique du Nord et nous figurons parmi les plus grands joueurs laitiers à l'échelle internationale.

Grâce à notre formule coopérative, nous pouvons répartir nos profits en ristournes aux membres propriétaires. Au cours des cinq dernières années, nous avons retourné plus de 400 millions de dollars dans les régions de l'Est du Canada.

En ce qui concerne les objectifs en matière de quotas d'importation liés à cette entente, je vais passer la parole à M. Benoit.

Dominique Benoit, vice-président principal, Affaires institutionnelles et communications, Agropur Coopérative : Agropur Coopérative est en faveur de l'entrée en vigueur de l'accord, soit le projet de loi C-30. Cela dit, nos propos sont liés à la décision éminente sur l'allocation des quotas d'importation de fromages issue de l'Accord économique Canada-Europe.

De notre point de vue, les objectifs liés à cet enjeu, qui est spécifique à notre industrie, devraient viser le respect des obligations internationales canadiennes tout en protégeant le secteur dans lequel Agropur Coopérative opère, soit la gestion de l'offre dans le secteur laitier. Nous croyons qu'il est important pour le gouvernement de minimiser, dans l'allocation des quotas, les impacts sur l'industrie laitière canadienne et de compenser les transformateurs pour les pertes qui seront subies.

Dans le cadre de ce mécanisme d'allocation des quotas d'importation, nous croyons qu'il sera important que le gouvernement prévoie une période de transition, car nous jouons avec un produit sensible, c'est-à-dire les fromages. Nous devons donc planifier cette mise en marché. Selon nous, il est important de réduire les risques à la santé publique en confiant à des experts la responsabilité de gérer ces produits sensibles. Nous envisageons de permettre à Agropur Coopérative de poursuivre son développement en tant que joueur important dans le marché des fromages fins, ici, au Canada.

Dans le cadre de l'entente et du projet de loi, nous comprenons qu'afin de respecter ses obligations, le gouvernement devra accorder au moins 30 p. 100 des nouveaux quotas d'importation de fromages, soit 17 700 tonnes, à de nouveaux joueurs dans le marché de l'importation. Nous croyons qu'il est souhaitable que le gouvernement accorde ces nouveaux quotas à l'Alliance canadienne de fromagers, qui est une organisation créée à cette fin. Dans le but de minimiser les impacts sur l'industrie laitière canadienne et de compenser l'industrie pour les pertes subies, nous souhaitons que ces nouveaux quotas d'importation soient offerts aux fabricants de fromages.

Nous sommes d'avis que le gouvernement doit assurer une période de transition de six à neuf mois de façon à nous permettre d'élaborer des plans de mise en marché adaptés à la réalité du secteur des fromages. Une fois cette transition terminée, les quotas pourraient entrer en vigueur sur une période de cinq ans, tel que le prévoit l'entente.

We are convinced that processors are in the best position to manage quality assurance programs and minimize the risk to public health. Cheese is a sensitive food product, and the cheese makers are the ones that currently administer quality programs, recall programs, et cetera.

Our business, and businesses like ours, have extensive expertise and know-how relevant to cheese importing. We believe it is important for import quotas to be allocated to Canadian cheese manufacturers on the basis of their current cheese production. The government should support Canadian cheese manufacturers that have no manufacturing capacity in Europe and who would enjoy an advantage in both Canada and Europe.

In deciding on an import quota allocation system — the Minister of International Trade, Mr. Champagne, will have to make that decision in the weeks to come — the federal government should aim to stabilize the already vulnerable cheese market. Administrative methods designed to stabilize the market would be desirable.

Once again, the cheese market demands extensive expertise, in-depth knowledge of logistics and distribution, and appropriate quality management and recall mechanisms, all capabilities that Canadian cheese manufacturers have developed. The government must support the builders of Canada's dairy industry such as Agropur Cooperative, which is a Canadian business that employs 6,000 people in 29 plants located in eight provinces. We are an important economic contributor to rural communities, and that is why we believe it is important to support this sector of our Canadian economy.

We thank you, and we are at your disposal for discussion and to answer your questions.

[English]

The Acting Chair: Thank you very much for your presentation. I'll start with Senator Eaton. You have the first question.

Senator Eaton: I'll ask my questions quickly and if you could answer quickly, I know there are lots of questions around the table.

What about non-tariff barriers? We take for granted that canola and honey are GMO foods. I remember last year when I was on the Agriculture Committee that Germany would not allow Canadian honey to be imported into Germany because it found when it was examining some Canadian honey that the bees had gone through GMO fields and they found some GMO in the honey. Are there other non-trade barriers and how are we going to surmount those?

Nous sommes convaincus que les transformateurs sont les mieux placés pour gérer les programmes d'assurance de la qualité et minimiser les risques à la santé publique. Les fromages sont des produits alimentaires sensibles, et ce sont les fabricants qui, aujourd'hui, gèrent les programmes d'assurance de la qualité, les programmes de rappels, et cetera.

Notre entreprise et les entreprises comme la nôtre ont l'expertise et le savoir-faire liés à l'importation des fromages. Nous croyons qu'il est important que les quotas d'importation soient alloués aux fabricants canadiens sur la base de leur fabrication fromagère actuelle. Le gouvernement devrait s'assurer d'appuyer les fabricants canadiens de fromages qui ne possèdent pas de capacité de fabrication en Europe et qui, le cas échéant, bénéficieraient d'un avantage au Canada et en Europe.

En choisissant la méthode d'allocation des quotas — le ministre du Commerce international, M. Champagne, devra prendre cette décision dans les semaines à venir —, nous croyons que le gouvernement doit veiller à stabiliser un marché des fromages très vulnérable. Les méthodes administratives visant la stabilité sont souhaitables.

À nouveau, le marché des fromages requiert une expertise, des connaissances approfondies de la logistique et de la distribution, des mécanismes appropriés de gestion de la qualité et des rappels, soit toutes des qualités que les fabricants canadiens de fromage possèdent. Nous sommes convaincus que le gouvernement doit appuyer les bâtisseurs de l'industrie laitière canadienne tels qu'Agropur Coopérative, qui est une entreprise canadienne qui compte 6 000 employés dans 29 usines réparties dans 8 provinces. Nous sommes un contributeur économique important dans les collectivités rurales, et c'est pourquoi nous croyons qu'il est important de soutenir ce secteur pour l'économie canadienne.

Nous vous remercions et nous nous mettons à votre disposition pour discuter avec vous et répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président suppléant : Merci beaucoup de nous avoir présenté votre exposé. Je vais commencer par la sénatrice Eaton. Vous êtes la première à poser des questions.

La sénatrice Eaton : Je vais poser mes questions rapidement et je vous demande de répondre aussi rapidement. Je sais que beaucoup de personnes veulent poser des questions autour de la table.

Qu'en est-il des obstacles non tarifaires? Nous tenons pour acquis que le canola et le miel sont des aliments génétiquement modifiés. Je me rappelle avoir appris, l'année dernière, lorsque j'étais membre du Comité de l'agriculture, que l'Allemagne n'allait pas permettre l'importation du miel canadien après avoir découvert en examinant du miel produit au Canada que les abeilles étaient passées par des champs où il y avait des OGM et découvert des OGM dans le miel. Y a-t-il d'autres obstacles

To Agropur, I might be crazy but reading your sheet, and I heard you in French, you say:

We understand that in order to honour its commitments the government must allocate at least 30 per cent of new quota to new market entrants. We think it is desirable that this quota be granted to the Canadian Alliance of Cheese Makers.

I would have thought that quota would have been reserved for European cheeses coming into the country, but I obviously don't understand what you've written.

Ms. Citeau: On non-tariff barriers, just to start with, in general, the agriculture sector faces tariff and non-tariff barriers when it comes to getting access to markets.

Senator Eaton: What are non-tariff barriers?

Ms. Citeau: What free trade agreements do is remove tariffs, but what we experience, what our members experience is, as soon as the tariffs come down, very often a number of non-tariff barriers come up. In the CETA, both Canada and the EU committed to addressing a number of non-tariff barriers, including the timely approval of GM products. Canola is a GM product, and the agreement doesn't say that canola cannot be exported; it can actually be exported as a biofuel and feedstock, which is allowed under EU regulations. So that remains in place.

What the commitment stipulated is that those approvals need to be done on a timely basis. Currently, we are facing GM non-tariff barriers because the EU has not fulfilled its commitment in terms of the timely approval of those trades. There are a number of trades that need to be approved that take a long period of time that in principle should require much less for our exporters to prepare to take advantage of the EU and start planting the crops they need to plant today so that they can sell it. But they need those market signals right now. From that perspective, time is of the essence. We experience more or less the same situation on the meat side as well. Sanitary and phytosanitary barriers are non-tariff barriers and the reason why, today, if the agreement were implemented, our meat exporters, beef and pork for the most part, would not be able to take advantage of the tariffs being eliminated because of the non-tariff barriers related to the approval of meat processing systems that the EU is still not approving.

non liés au commerce? Et de quelle façon allons-nous les surmonter?

Pour ce qui est d'Agropur, je me trompe peut-être, mais je lis votre mémoire et je vous ai entendu dire en français :

Nous comprenons qu'afin de respecter ses obligations, le gouvernement doit allouer au moins 30 p. 100 des nouveaux quotas à de nouveaux entrants. Nous croyons souhaitable que le gouvernement alloue ces nouveaux quotas à l'Alliance des fromagers du Canada.

Je croyais que les quotas allaient être réservés aux fromages européens importés ici, mais, de toute évidence, je ne comprends pas ce que vous avez voulu dire.

Mme Citeau : Pour ce qui est des obstacles non tarifaires, et simplement pour commencer, de façon générale, le secteur agricole est confronté à des obstacles tarifaires et non tarifaires lorsqu'il est question d'avoir accès aux marchés.

La sénatrice Eaton : En quoi consistent les obstacles non tarifaires?

Mme Citeau : Ce que font les accords de libre-échange, c'est qu'ils éliminent les tarifs; cependant, d'après notre expérience, ce que constatent nos membres, c'est que, dès que les tarifs sont éliminés, très souvent il y a un certain nombre d'obstacles non tarifaires qui apparaissent. Dans l'AECG, le Canada et l'UE se sont engagés à éliminer un certain nombre d'obstacles non tarifaires, y compris l'approbation rapide des produits génétiquement modifiés. Le canola est un produit génétiquement modifié, et l'accord ne précise pas que le canola ne peut pas être exporté. En fait, il peut être exporté sous forme de biocarburant ou de matière première, ce qui est permis au titre de la réglementation de l'UE. Cela ne changera donc pas.

Ce que prévoit l'engagement, c'est que ces approbations doivent être accordées rapidement. Actuellement, nous sommes confrontés à des obstacles non tarifaires en ce qui a trait aux produits génétiquement modifiés, parce que l'UE n'a pas respecté son engagement en matière d'approbation rapide de ces échanges. Il y a un certain nombre d'échanges qui doivent être approuvés, et le délai d'approbation est très long alors que, en principe, il devrait être beaucoup plus court de façon à ce que nos exportateurs puissent se préparer à tirer profit des marchés de l'UE et qu'ils commencent à planter des cultures, aujourd'hui, afin de pouvoir les vendre. Cependant, ils ont besoin de ces signaux du marché maintenant. De ce point de vue, le temps presse. Nous sommes confrontés plus ou moins à la même situation pour ce qui est de la viande aussi. Les obstacles sanitaires et phytosanitaires sont des obstacles non tarifaires, et la raison pour laquelle, aujourd'hui, si l'accord devait entrer en vigueur, nos exportateurs de viande — de bœuf et de porc, surtout — ne pourraient pas tirer profit de l'élimination des tarifs, c'est en raison des obstacles non tarifaires liés à l'approbation des systèmes de transformation de la viande que l'UE refuse encore d'accorder.

Mr. Benoit: Just to make it very clear, the Canadian government has committed to opening the Canadian market to 17,700 tonnes of additional EU cheese coming into Canada, and, out of that 17,700 tonnes, they have committed to allowing at least 30 per cent of that volume, so in the range of 5,000 tonnes for new importers — at least 5,000 tonnes to new importers.

What we're seeing is that we believe that this volume should be limited to 30 per cent, and we would support very much this volume being offered to the Canadian cheese alliance.

Senator Eaton: So they're cheese importers and not cheese makers?

Mr. Benoit: The Canadian Alliance of Cheese Makers is a group of small- and medium-sized companies that do not currently import cheese, that have regrouped together and have asked the government for the opportunity to be granted that 30 per cent of new import quotas.

We are in support of that. I'll say that we're in support of that because we believe that the cheese makers are in the best position to manage the imports, and we would ask the government to issue the new import quota to cheese makers because, out of the cheese makers today, there are a number that own import quotas, like Agropur. Agropur is a cheese importer that owns WTO import quotas. There are a number of smaller cheese makers that are regrouped under the alliance of cheese makers, and we support that these companies be granted the 30 per cent for new importers.

Senator Woo: Thank you, witnesses. I have a series of questions for our colleagues from Agropur and one for our colleague from CAFTA.

My first question to Mr. Moreau and Mr. Benoit is very simple. How much can we expect the price of cheese to fall after the implementation of CETA? If there is no answer, that's all right. Perhaps the answer is that you don't expect the price of cheese to fall; is that correct?

Mr. Benoit: I'll answer this. It is really hard to know what's going to happen. I would say that it will depend very much on who is going to get the quota and how these people will manage the quota accordingly.

I'll give you an example. We believe that, if quotas were managed as a way to dump cheese into Canada, that would probably be bringing in pretty cheap product. But we would not be building an industry that makes sense. What we think is that cheese is a sensitive product that needs to be managed very carefully. We believe that, for the benefit of our industry, but also the consumers — we can talk about consumers — a stable environment is beneficial for both consumers and producers and processors like us.

M. Benoit : Je veux que ce soit bien clair. Le gouvernement canadien s'est engagé à ouvrir le marché canadien à 17 700 tonnes de fromage supplémentaires de l'UE et, de ces 17 700 tonnes, il s'est engagé à accorder au moins 30 p. 100 de cette quantité — on parle donc d'environ 5 000 tonnes, au moins 5 000 tonnes — à de nouveaux importateurs.

Ce que nous disons, c'est que, selon nous, il faudrait limiter ce volume à 30 p. 100 et nous serions très favorables à ce que ces quantités soient offertes à l'Alliance des fromagers du Canada.

La sénatrice Eaton : Ce sont donc des importateurs et non des producteurs de fromage?

M. Benoit : L'Alliance des fromagers du Canada est un groupe de petites et moyennes entreprises qui n'importent pas actuellement de fromage, mais qui se sont regroupées et qui ont demandé au gouvernement de leur accorder 30 p. 100 de ces nouveaux quotas d'importation.

Nous sommes favorables à une telle mesure. Et je dirais que nous le sommes parce que nous croyons que les fromagers sont les mieux placés pour gérer les importations. C'est la raison pour laquelle nous demandons au gouvernement d'attribuer les nouveaux quotas d'importation aux fromagers parce que, parmi les fromagers actuels, il y en a un certain nombre qui possèdent des quotas d'importation, comme Agropur. Agropur est un importateur de fromages qui possède des quotas d'importation de l'OMC. Il y a un certain nombre de petits fromagers regroupés sous l'égide de l'Alliance des fromagers, et nous sommes favorables à ce que ce soient ces entreprises qui bénéficient de ces 30 p. 100 accordés à de nouveaux importateurs.

Le sénateur Woo : Merci aux témoins. J'ai une série de questions pour nos collègues d'Agropur et une question pour notre collègue de l'ACCA.

Ma première question destinée à M. Moreau et M. Benoit est très simple. Dans quelle mesure peut-on s'attendre à ce que le prix du fromage diminue après l'entrée en vigueur de l'AECG? Ce n'est pas grave si vous ne pouvez pas répondre. Vous me direz peut-être que vous ne vous attendez pas à ce que le prix du fromage diminue. C'est exact?

M. Benoit : Voici ma réponse : c'est très difficile de savoir ce qui va arriver. Je dirais que tout dépend en grande partie des entités qui obtiendront les quotas et la façon dont elles le géreront.

Je vais vous donner un exemple. Nous croyons que, si les quotas étaient gérés de façon à faire du dumping de fromage au Canada, on recevrait probablement des fromages relativement peu coûteux. Cependant, ce ne serait pas une façon logique de bâtir une industrie. Selon nous, le fromage est un produit de nature délicate qu'il faut gérer avec attention. Nous croyons que, dans l'intérêt de l'industrie, mais aussi des consommateurs — nous pouvons parler des consommateurs —, un environnement stable est bénéfique pour les consommateurs et pour les producteurs et les transformateurs comme nous.

Senator Woo: Thank you for that. I presume it would also depend on the output choices of the Canadian producers. If you were to reduce your output in line with the increase of 17,700 tonnes, that would then nullify the increased supply in the market and, therefore, keep prices stable, correct?

Now, on the question of who should get this quota, can you make the case for why the quota going to the cheese producers would be more likely to reduce the cost of cheese to consumers? Because the free trade agreement ultimately has to benefit not only our exporters but also consumers. Why would that benefit consumers more than actually allocating the cheese quotas to the retailers who would, in effect, create some competition in the market for imported cheeses?

[Translation]

Mr. Moreau: The main reason we are asking that processors continue to have these new quotas is the following: as you know we have developed the fine cheese industry over the past 30 years, particularly in Quebec but also in Canada while also developing imports. In addition to those 17,700 tonnes of new quotas to come, 20,000 tonnes were already being imported from Europe, for several years. Processors should be the ones to control those imports. The cheeses we import are complementary to our domestic production. They do not compete directly with cheeses produced here. That is the main advantage to exercising that control.

When we want to offer products to our clients, being able to offer them the whole range constitutes another advantage. With large clients, if we do not have the whole range of products, that is, imported cheeses as well as domestic ones, we cannot even bid. Therein lies the advantage of being able to control the imports.

[English]

Senator Woo: I don't understand how that will lead to lower cheese prices, but I'll let that go.

Let me just continue with the observation that this agreement provides for the Government of Canada to offer up to \$350 million in compensation for a variety of initiatives to help the dairy industry. That's for 17,700 tonnes of imported cheese, which works out to about \$20 per kilogram of cheese. That's taxpayers' contribution on top of the price we have to pay for the specialty cheeses, so it's going to be a lot more expensive than that.

I'd like to hear from dairy colleagues why you think the industry is deserving of this compensation when other sectors in Canada will also suffer from adverse market losses because of imports from the EU.

Le sénateur Woo : Merci de la réponse. J'imagine que tout dépendra aussi des choix des producteurs canadiens en matière de production. Si vous décidez de réduire votre production en fonction de l'augmentation de 17 700 tonnes, cela aurait pour effet d'éliminer l'augmentation de l'offre dans le marché et, par conséquent, d'assurer la stabilité des prix, non?

Passons à la question de savoir qui devrait obtenir les quotas. Pouvez-vous expliquer pourquoi le fait d'attribuer les quotas aux fromagers est plus susceptible de réduire le coût des fromages pour les consommateurs? Parce que, vous savez, au bout du compte, l'accord de libre-échange doit être bénéfique non seulement pour les exportateurs, mais aussi pour les consommateurs. Pourquoi est-ce que cela serait plus bénéfique que d'attribuer les quotas de fromage aux détaillants qui, effectivement, pourraient accroître la concurrence dans le marché des fromages importés?

[Français]

M. Moreau : La raison principale pour laquelle on demande que ce soit les transformateurs qui continuent d'avoir ces nouveaux quotas est la suivante. On a développé l'industrie des fromages fins, comme vous le savez, depuis une trentaine d'années, particulièrement au Québec, mais aussi au Canada, en combinaison avec les importations. Avant ces 17 700 tonnes de nouveaux quotas à venir, 20 000 tonnes étaient déjà importées d'Europe depuis plusieurs années. Il faudrait que ce soit les transformateurs qui contrôlent ces importations. Les fromages que nous importons sont en complément à la production domestique. Ils ne sont pas en compétition directe avec les fromages d'ici. C'est le principal avantage de pouvoir exercer ce contrôle.

Lorsqu'on veut faire des offres à nos clients, le fait de pouvoir leur offrir toute la gamme constitue un autre avantage. Avec les grands clients, si on n'a pas toute la gamme de produits, soit les fromages importés et les fromages produits ici, on ne peut même pas soumissionner. C'est l'avantage de pouvoir contrôler les importations.

[Traduction]

Le sénateur Woo : Je ne vois pas en quoi cela entraînera une réduction du prix des fromages, mais passons.

J'aimerais maintenant souligner que cet accord fournit au gouvernement du Canada jusqu'à 350 millions de dollars en indemnités pour une diversité d'initiatives visant à aider l'industrie laitière. On parle de 17 700 tonnes de fromages importés, ce qui donne environ 20 \$ par kilogramme de fromage. C'est la contribution des contribuables qui vient s'ajouter au prix qu'il faut payer pour les fromages de spécialité, alors ce sera beaucoup plus dispendieux que ça.

J'aimerais que nos collègues du secteur laitier nous disent pourquoi, selon eux, l'industrie mérite cette indemnité alors que d'autres secteurs du Canada essuieront des pertes de marché découlant des importations de l'UE.

Mr. Benoit: I think we would be wrong to leave you with the impression that dairy products in Canada are more expensive than elsewhere around the world. We have a lot of evidence to demonstrate that dairy products in Canada are not more expensive than in the United States, Australia or New Zealand.

The reality is that we believe that the mechanisms we have in place today allow for fair prices for consumers, as well as a stable environment that allows for producers and processors to grow.

Now, with regard to the question of the benefit, what we understand has been offered by the government to the industry, for the processing industry that will be the primary sufferers from the agreement, is \$100 million. Our understanding is that that money has not been linked directly to the cheese imports but much more to the need for this industry to invest in the ingredient strategy and putting in place mechanisms to produce ingredients in Canada.

I would say that the stable environment in which we are contributes very much to the rural economy where plants are located and farms are located.

I'll be happy to talk to you later about other questions, if needed, on the study that we mandated the Boston Consulting Group to do, two years ago, on supply management. I'll be more than pleased to talk about that if you want.

Senator Woo: I'll defer my question for Ms. Citeau to a second round.

Senator Housakos: I have a supplementary question to Senator Woo's question, which I think is a fundamental question. At the end of the day, we know, as legislators in this country that we've chosen to have a very cartel-oriented industry when it comes to milk and cheese. It has served that industry well.

It's a question and opinion I'm putting on the table. I find it very difficult to comprehend why the new entrants into Europe will be going to manufacturers who are in Canada already in direct competition with the current quotas already in place. If you are a distributor or retailer of cheeses anywhere in Europe, which is a specialty item in today's market, you are in direct competition.

For example, in Quebec we have excellent goat cheese manufacturers and they're in competition with goat cheese that comes in from Europe. If we want to be market-oriented in terms of our preoccupation, I think what the government should be doing — and of course this is going to be in the application process of the agreement, it's not within our purview — but they should be giving these quotas to distributors and to retailers. The benefit already for small and large sized manufacturers in Canada they are getting through this agreement already additional access to the second richest market in the world.

M. Benoit : Ce serait une erreur, selon moi, de vous donner l'impression que les produits laitiers au Canada sont plus dispendieux qu'ailleurs dans le monde. Nous avons beaucoup de données prouvant que les produits laitiers au Canada ne sont pas plus chers qu'aux États-Unis, en Australie ou en Nouvelle-Zélande.

La réalité, c'est que nous croyons que les mécanismes en place actuellement permettent d'offrir des prix justes aux consommateurs tout en créant un environnement stable qui permet aux producteurs et transformateurs de croître.

Et maintenant, pour ce qui est de la question de l'indemnisation, nous avons compris que le gouvernement offrira à l'industrie — à l'industrie de la transformation, qui sera la plus touchée par l'accord —, une somme de 100 millions de dollars. D'après notre interprétation, ce montant est lié non pas directement aux importations de fromages, mais plus au besoin pour l'industrie d'investir dans une stratégie associée aux ingrédients et de mettre en place des mécanismes pour produire des ingrédients au Canada.

Je dirais que la stabilité de notre environnement contribue beaucoup à l'économie dans les zones rurales, où sont situées les fermes et les installations de transformation.

Je serai heureux de discuter d'autres questions avec vous plus tard, au besoin, concernant l'étude que nous avons commandée au Boston Consulting Group, il y a deux ans, sur la gestion de l'offre. Je me ferai un plaisir de vous parler de ce sujet, si vous le souhaitez.

Le sénateur Woo : Je vais garder mes questions qui s'adressent à Mme Citeau pour le deuxième tour de questions.

Le sénateur Housakos : J'ai une question qui s'ajoute à celle du sénateur Woo, qui, je crois, est fondamentale. Au bout du compte, nous savons, comme législateurs au Canada, que nous avons choisi d'avoir une industrie très axée sur les cartels en ce qui concerne le lait et le fromage. Cela a été favorable pour l'industrie.

Il s'agit à la fois d'une question et d'une opinion. Je trouve qu'il est très difficile de comprendre pourquoi les nouveaux entrants sur le marché européen devraient être des fabricants qui sont déjà en concurrence directe au Canada en raison des quotas déjà en place. Si vous êtes un distributeur ou un détaillant de fromages n'importe où en Europe — il s'agit de produits fins dans le marché actuel —, vous êtes en concurrence directe.

Par exemple, au Québec, nous avons d'excellents producteurs de fromage de chèvre, et leurs produits sont en concurrence directe avec les fromages de chèvre provenant de l'Europe. Si nous souhaitons que nos préoccupations soient axées sur le marché, je crois que ce que le gouvernement devrait faire — et, bien sûr, cela découlera du processus de mise en œuvre de l'accord, cela ne relève pas de notre compétence —, c'est allouer ces quotas aux distributeurs et aux détaillants. Les petites et grandes entreprises de fabrication au Canada tireront déjà des avantages de cet accord en obtenant un accès accru au deuxième marché en importance au monde.

It is an upside for manufacturers that we have a market, now we can go in there with our excellent goat cheese from Quebec and a competitive price and challenge their markets. That's where free trade agreements could be win-win from all sides. Again I'd like your opinion on this.

I know there is always a reflex on the side of your organizations to be protective of what we have, but if we're going into this free trade agreement which is a new world, and we're getting access to a bigger, wealthy market to compete with our products, we have to be ready to allow in reverse the products that come in and create some competition which will also have a net benefit to our consumers. Because a trade agreement can only be judged on us winning the trade surplus war, we're going to sell more to Europe than they sell to us. I think when we get into that situation, that's when trade agreements fall apart. Please share your comments.

[Translation]

Mr. Moreau: With the Canada-Europe agreement, we will have the right to export to Europe. The gains will not be achieved in the short term, but in the long term. As we know, the price of milk in Europe is much lower, because of the common European agricultural policy and subsidies that represent approximately \$83 billion euros a year. It is very difficult to compete with that. With our supply management system, we receive no subsidies. So it will be very difficult for us to profit in the short and medium term from the newly opened European markets.

[English]

Mr. Benoit: I would add to the comments of Mr. Moreau that supply management is a choice of society. The Canadian government decided 40 years ago that in Canada, instead of subsidizing the dairy industry, we would have a system that allows for the industry to live with the consumer paying a fair price for the product that they consume.

It's a totally different story in Europe and a totally different story in the United States. In Europe, they have dismantled their quota system two years ago, and look what happened in Europe in the last two years. There's a dairy crisis in Europe today because the industry is suffering a lot from the regulation.

To echo what Mr. Moreau said, the reality is that hoping Canada is going to export dairy products into Europe is unrealistic. It will not happen, and we will not gain anything from the Canada-EU deal.

The dairy industry is a trade-off for the export industry that is represented by CAFTA to allow them to export in that country. The reality is we're going to lose, and our industry is going to lose, and we ask the government, in its consideration for the cheese

Le fait que nous ayons un marché est un avantage pour les fabricants, car nous pouvons pénétrer ce marché avec nos excellents fromages de chèvre du Québec à un prix concurrentiel et être en mesure de faire concurrence dans ces marchés. C'est dans un contexte semblable que les ententes de libre-échange peuvent procurer des avantages à toutes les parties. Encore une fois, j'aimerais entendre votre avis à ce sujet.

Je sais que vos membres ont toujours le réflexe de protéger les acquis, mais, si nous sommes partie à cet accord de libre-échange, qui offre un monde nouveau, et que nous avons accès à un marché plus grand et plus riche dans lequel il est possible de mettre nos produits en concurrence, nous devons, en retour, être prêts à permettre que des produits entrent sur notre marché et créent de la concurrence, ce qui procurera aussi un net avantage à nos consommateurs. Parce que, si l'on affirme qu'un accord commercial n'est bon que si l'on gagne la guerre de l'excédent commercial, nous devons vendre plus de marchandises en Europe qu'il ne se vend de produits européens ici. Je suis d'avis que, quand une telle situation survient, c'est la fin des accords commerciaux. Je vous prie d'exprimer votre point de vue.

[Français]

M. Moreau : Avec l'accord Canada-Europe, nous aurons le droit d'exporter en Europe. Les gains ne seront pas réalisés à court terme, mais plutôt à long terme. Comme on le sait, le prix du lait en Europe est beaucoup plus bas, grâce aux subventions et à la politique agricole commune de l'Europe, qui représente environ 83 milliards d'euros par année. Il est très difficile d'y faire concurrence. Avec notre système de gestion de l'offre, on ne reçoit aucune subvention. Il sera donc très difficile pour nous de profiter à court et moyen terme de l'ouverture vers l'Europe.

[Traduction]

M. Benoit : J'ajouterais aux commentaires de M. Moreau que la gestion de l'offre est un choix de société. Le gouvernement du Canada a décidé il y a 40 ans que, ici, au lieu de subventionner l'industrie laitière, nous aurions un système qui permet à l'industrie d'exister grâce au prix équitable que les consommateurs paient pour le produit qu'ils achètent.

C'est une tout autre histoire en Europe, et encore une autre aux États-Unis. En Europe, les responsables ont supprimé le système de quotas il y a deux ans; regardez ce qui est arrivé là-bas depuis. Aujourd'hui, il y a une crise dans le secteur des produits laitiers en Europe parce que l'industrie souffre beaucoup en raison de la réglementation.

Pour faire écho à ce que M. Moreau a dit, dans les faits, il est irréaliste d'espérer que le Canada exportera des produits laitiers vers l'Europe. Cela ne se produira pas, et nous ne tirerons aucun avantage de l'entente entre le Canada et l'Union européenne.

L'industrie laitière est le secteur sacrifié pour que l'industrie exportatrice représentée par l'ACCA puisse exporter vers l'Europe. Dans les faits, nous serons perdants et notre industrie sera perdante. C'est pourquoi nous demandons au gouvernement

import quotas, to manage the loss. We think that by allocating the cheese import quotas to the manufacturers, they will minimize the impact on our industry.

[*Translation*]

Senator Saint-Germain: In analyzing your brief — and I'm speaking especially to Agropur — I note that there are a lot of comments or recommendations about the administrative aspects of implementation, and the relationship, among others, with Health Canada and Agriculture Quebec.

I have two questions concerning your recommendations. First, you referred to public health risks. We know there are some. However, my experience with the industry has allowed me to see that it acts with great professionalism and is very serious in preventing contamination and managing risk. You say that processors are in the best position to manage quality assurance programs and minimize the risk to public health. When the agreement is implemented, do you want to see changes in your current relationships and in the responsibilities Health Canada and the provincial agriculture departments have, in this case the Quebec department?

Mr. Benoit: The answer is no, of course. There are processes in place currently both at Health Canada and at the Canadian Food Inspection Agency. Those processes are very well structured and organized. What we are trying to say in that paragraph is that in real life, processors are responsible for product recall programs.

Today, when there is a problem with a cheese, whether Canadian or imported, we are the ones who, using our expertise as manufacturers, take charge of the recall with our clients and consumers. We had the listeriosis crisis in 2008, and that event comes to mind when we talk about recalls. The large processors like us, as you said, took that issue extremely seriously, as it was a major risk to public health. Those mechanisms are not managed by our clients but by us, the processors.

Senator Saint-Germain: I wanted to understand if you were asking for changes in administration. During the listeriosis outbreak, I was the citizen's ombudsman in Quebec, and I carried out an investigation, as you may recall. My findings at the time were that the bureaucracies, both federal and provincial, were very slow to react and to meet your needs. I know there have been improvements since then. So I was thinking about those facts in connection with the listeriosis outbreak. In the last sentence of the penultimate paragraph of your brief document, you say:

Administrative methods designed to stabilize the market would be desirable.

que, au moment d'examiner les quotas d'importation de fromage, il gère cette perte. Nous sommes d'avis que, s'il alloue les quotas d'importation de fromage aux fabricants, le gouvernement réduira les incidences sur notre industrie.

[*Français*]

La sénatrice Saint-Germain : En analysant votre mémoire — et je m'adresse surtout à Agropur —, je note que vous avez beaucoup de commentaires ou de recommandations liés à la mise en œuvre administrative et à la relation, entre autres, avec Santé Canada et Agriculture Québec.

De façon générale, j'ai deux questions au sujet de vos recommandations. Tout d'abord, vous parlez des risques pour la santé publique. On sait qu'il y en a. Toutefois, mon expérience avec l'industrie m'a permis de constater à quel point on faisait preuve de professionnalisme et de sérieux dans la prévention des contaminations et la gestion des risques. Vous indiquez que les transformateurs sont les mieux placés pour gérer les programmes d'assurance de la qualité et minimiser les risques pour la santé publique. Dans la mise en œuvre de l'entente, souhaitez-vous des changements dans vos relations actuelles et dans les responsabilités qu'ont Santé Canada et les ministères de l'Agriculture provinciaux, en l'occurrence celui du Québec?

M. Benoit : La réponse est non, bien entendu. Il y a actuellement des processus en place, tant à Santé Canada qu'à l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Ces processus sont très bien structurés et organisés. Ce qu'on essaie de dire dans ce paragraphe, c'est que dans la vraie vie, ce sont les transformateurs qui sont responsables des programmes de gestion des rappels de produits.

Aujourd'hui, quand survient un problème lié à un fromage, qu'il soit canadien ou importé, c'est nous, de par notre expertise en tant que fabricants, qui prenons en charge le rappel des produits auprès de nos clients et des consommateurs. On a vécu la crise de la listériose en 2008, et cet événement vient à l'esprit quand on parle de rappels. Les grands transformateurs comme nous, vous l'avez mentionné, ont pris cette question très au sérieux, car elle constitue un enjeu de santé publique important. Ces mécanismes ne sont pas gérés par nos clients. Ils sont gérés par nous, les transformateurs.

La sénatrice Saint-Germain : Je voulais comprendre justement si vous demandiez des changements dans l'administration. Lors de la crise de la listériose, alors que j'étais protectrice du citoyen au Québec, j'avais mené une enquête, vous vous en souvenez peut-être. J'avais alors constaté que la bureaucratie, tant fédérale que provinciale, était très lente à réagir et à répondre à vos besoins. Je sais qu'il y a eu des améliorations depuis ce temps. Je fais donc le lien avec ces constats, à l'époque de la crise de la listériose. À la dernière phrase de l'avant-dernier paragraphe de votre bref document, on peut lire ce qui suit :

Ainsi, des méthodes administratives visant la stabilité sont souhaitables.

In that statement, you are talking about the allocation of quotas. What do you mean by “administrative methods designed to stabilize the market”?

Mr. Benoit: That comment is not about quality management, but about the fact that cheeses, and fine cheeses in particular, are marketed products that have their own unique characteristics. Importing a camembert from Normandy is very different from importing a block of ordinary cheddar. Cheeses have their own personality, and that market has to be developed. That development cannot be done using unstable administrative mechanisms to manage import quotas. For instance, in certain sectors like beef, management is based on the principle of first come, first served. In the beginning of the year, importers arrive at the border and obtain their import quotas. Once that quota is filled, it is over.

We feel that cheese import quotas must be managed in a stable manner, as they are today. The people who develop those markets prepare marketing plans, present the product to consumers, and develop a long-term market. So, when we talk about administrative methods designed to stabilize all that, it is because a cheese is not a commodity; it is a particular product.

Senator Saint-Germain: One last point: you said in your presentation that the Canadian Alliance of Cheese Makers was created specifically to manage quota allocation. Do I understand that there is a consensus within the industry, both among processors and manufacturers, that the alliance is the industry body that is in the best position to do that?

Mr. Benoit: Once again, regarding the allocation of quotas, the government has committed to granting 30 per cent to new market entrants. Agropur believes that the alliance is in a good position to manage that 30 per cent. We think that the remaining 70 per cent should be granted to traditional processors such as Agropur and other players.

Senator Saint-Germain: Thank you.

[English]

Senator Pratte: My first question is for Ms. Citeau. You addressed three conditions to this committee. Would you care to repeat? Because you went very fast.

[Translation]

If you could repeat that condition for the committee, I would then have a question for the Agropur representatives.

Ms. Citeau: It is the second condition, and I will repeat it:

Dans cette affirmation, vous parlez de l'allocation des quotas précisément. Qu'entendez-vous par « méthodes administratives visant la stabilité »?

M. Benoit : Ce commentaire n'est pas en lien avec la gestion de la qualité, mais plutôt avec le fait que les fromages, et les fromages fins en particulier, sont des produits mis en marché qui ont leur propre vie. L'importation d'un camembert de Normandie est très différente de l'importation d'un bloc de cheddar commun. Les fromages ont leur personnalité, et ce marché doit être développé. Or, ce développement ne peut se faire au moyen de mécanismes administratifs instables pour gérer les quotas d'importation. Par exemple, dans certains secteurs d'activités, comme celui du bœuf, la gestion est basée sur le principe du premier arrivé, premier servi. Au début de l'année, les importateurs se présentent à la frontière et obtiennent les quotas d'importation. Une fois le quota rempli, c'est fini.

Pour notre part, nous prétendons que les quotas d'importation de fromages doivent être gérés de façon stable, comme ils le sont aujourd'hui. Les gens qui développent ces marchés font des plans de mise en marché, des plans de marketing, présentent le produit aux consommateurs et développent à long terme un marché. Donc, quand on parle de méthodes administratives qui stabilisent tout cela, c'est parce qu'un fromage, ce n'est pas une commodité; c'est un produit spécifique.

La sénatrice Saint-Germain : Un dernier point; vous avez dit dans votre présentation que l'Alliance canadienne de fromagers a été créée spécifiquement pour gérer l'allocation des quotas. Dois-je comprendre qu'il y a un consensus au sein de l'industrie, tant de la part des transformateurs que des fabricants, quant à l'idée que l'alliance serait l'instance de l'industrie la mieux placée?

M. Benoit : Encore une fois, concernant l'allocation des quotas, le gouvernement s'est engagé à en accorder 30 p. 100 à de nouveaux entrants. Nous pensons, du point de vue d'Agropur, que l'alliance est bien placée pour gérer ces 30 p. 100. Les 70 p. 100 restant, selon nous, devraient être accordés aux transformateurs traditionnels, tels Agropur et d'autres joueurs.

La sénatrice Saint-Germain : Je vous remercie.

[Traduction]

Le sénateur Pratte : Ma première question s'adresse à Mme Citeau. Vous avez mentionné trois conditions à l'intention du comité. Pourriez-vous les répéter? Vous les avez exposées très rapidement.

[Français]

Si vous pouviez répéter cette condition pour le comité, ensuite, j'aurais une question à poser aux gens d'Agropur.

Mme Citeau : C'est la deuxième condition, je la répète :

[English]

CAFTA asks that this committee recommends in its report on Bill C-30 that the Government of Canada commits to a CETA implementation plan for Canadian agriculture and agri-food exporters to ensure that negotiated outcomes result in commercially viable access for agriculture and agri-food exporters.

[Translation]

Senator Pratte: Thank you, that is clearer.

To the Agropur representatives, I am a bit “slow on the uptake,” as we say; I’m still having trouble situating you in this picture. I understand that the producers who belong to the alliance are small or medium producers. So, that does not include you; this body does not deal with you. However, you want them to receive the import quotas and you would like the remaining 70 per cent to be granted to those who already have import quotas, like you. If I understand correctly, you do not want the new players to be retailers. If they were, what are your fears in that regard?

Mr. Moreau: As we mentioned earlier, the biggest risk is that we destabilize the market. There are various periods during the year during which the sale of cheeses fluctuates a lot. We know that the holiday period and Easter are high points of the year. We can control imports in order not to adversely affect our domestic products, but the time of year when cheeses are imported is also very important, and that is our main concern. If this falls into the hands of retailers, we will have no control whatsoever, and obviously during the peak times of the year there may be an increase in imports. That could adversely affect the fine cheese market and destructure it, and it is a market we contributed to building over the past 30 years.

Senator Pratte: Let me play devil’s advocate and follow up on what Senator Woo was saying earlier; is there not, conversely, an advantage for the consumer? Would retailers not try to see to it that consumers had as much choice as possible, at the lowest possible price?

Mr. Benoit: You will understand that we will not criticize our clients on camera. I think what is important to us is that you look at all of the development that has taken place in the cheese sector in Canada over the past 20 or 25 years, in Quebec, but also in British Columbia and Ontario. The arrival of these 17,000 tonnes of cheese is going to put a large number of small and medium players very much at risk.

Let me take the example of a Gouda manufacturer very close to Quebec. He produces between 1,500 and 2,000 tonnes of Gouda cheese on a yearly basis. It is very easy for a retailer to import 10,000, 5,000 or 2,000 tonnes of Gouda into Canada and to offer Canadian consumers European Gouda instead of

[Traduction]

L’ACCA demande au comité qu’il recommande au gouvernement du Canada, dans son rapport sur le projet de loi C-30, de s’engager à l’égard d’un plan de mise en œuvre de l’AECG à l’intention des exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires pour s’assurer que les résultats négociés leur donnent un accès commercialement viable.

[Français]

Le sénateur Pratte : Merci, c’est plus clair.

Pour les gens d’Agropur, je suis un peu « dur de compréhension », comme on dit; j’ai encore un peu de difficulté à vous situer dans ce tableau. Je comprends que les producteurs qui sont regroupés au sein de l’alliance sont de moyens ou de petits producteurs. Donc, cela ne vous désigne pas, il ne s’agit pas de gens qui ont des liens avec vous. Cependant, vous voulez que ce soit eux qui reçoivent les quotas d’importation, et que les 70 p. 100 qui restent soient accordés à des gens qui ont déjà des quotas d’importation, comme vous. Ce que vous ne voulez pas, c’est que les nouveaux joueurs soient des détaillants, si je comprends bien. Qu’est-ce que vous craignez qu’il arrive, si ce sont des détaillants?

M. Moreau : Comme on le mentionnait plus tôt, le risque le plus important, c’est de déstabiliser le marché. Il y a différentes périodes de l’année pendant lesquelles la vente des fromages fins fluctue beaucoup. On sait que la période des fêtes et la période de Pâques sont les temps forts de l’année. Nous pouvons contrôler les importations pour ne pas nuire à nos productions domestiques mais, également, le moment de l’année où on les importe est très important. C’est notre principale préoccupation. Si cela tombe entre les mains des détaillants, on n’aura aucun contrôle, et il est évident que, pendant les temps forts de l’année, les importations risquent d’augmenter. Cela pourrait nuire au marché des fromages fins et le déstructurer, soit un marché que nous avons tout de même contribué à bâtir depuis une trentaine d’années.

Le sénateur Pratte : Pour me faire l’avocat du diable, et pour rejoindre un peu ce que le sénateur Woo disait plus tôt, est-ce qu’il n’y a pas, à l’inverse, un avantage pour le consommateur? Est-ce que le détaillant ne chercherait pas à faire en sorte que le consommateur ait le plus de choix possible, au prix le plus bas possible?

M. Benoit : Vous comprendrez qu’on ne fera pas le procès de nos clients devant la caméra. Je pense que ce qui est important pour nous, c’est de regarder tout ce qui s’est fait comme développement dans la fromagerie au Canada depuis 20, 25 ans, au Québec, mais aussi en Colombie-Britannique et en Ontario. Il y a un grand nombre de joueurs de taille petite et intermédiaire qui sont très à risque avec l’arrivée de ces 17 000 tonnes de fromage.

Je prends l’exemple d’un fabricant qui fait du gouda, tout près de Québec. Il produit de 1 500 à 2 000 tonnes de fromage gouda annuellement. C’est très facile pour un détaillant d’importer au Canada 10 000, 5 000, ou 2 000 tonnes de gouda et de présenter au consommateur canadien un gouda européen, et non pas un

Canadian Gouda. That is possible. So how do we preserve our cheese industry? By giving the import quotas to cheese manufacturers who know the industry. The alliance is in a very good position to do that. It is made up of small and medium players who do not necessarily have import expertise, but can manage the distribution and marketing in a way that complements their own production.

Senator Pratte: I agree with your view. However, I think the alliance is somewhat unnatural, because you're also a major competitor for these small and medium producers.

Mr. Benoit: We like to believe that a number of small players exist today because we were able to develop a taste for cheese in Canada and Quebec as a result of cheese imports. These enterprises have taken the place that belongs to them. Today, they have their place on the market in the context of supply management. In the future, how will the 17,700 tonnes be managed? It's an enormous quantity of fine cheese, when compared to the Canadian market. Based on how fine cheese is defined, the Canadian market accounts for 60,000 to 100,000 tonnes. The importation of 17,000 tonnes to Canada represents about 17 to 40 per cent of the Canadian fine cheese market.

This will certainly have a major impact. Tomorrow morning, Agropur will still be running. We'll still be here. We'll survive this. However, we're aware of small players that are in a more precarious situation. We know them, and we deal with them. We support their request to obtain 30 per cent of the new quotas.

Senator Pratte: Thank you.

[English]

Senator Cordy: Thank you for being here this evening. Again, I'm going to look at your recommendations, Mr. Benoit. You spoke about it in your presentation. You said, "We believe the government should provide at least a six- to nine-month transition period to allow us to develop appropriate marketing plans."

Just before you came, we heard from the Ambassador of the EU to Canada. She said that if this bill does pass the Canadian Parliament, 95 per cent of it will come into force as provisional application. She said it was investment that would be excluded, so that would mean cheese would be included within weeks of the passage of the bill.

Do you think a six- to nine-month transition period would hurt the Canadian cheese processors for their exports, if the European cheese is going to be coming into Canada within weeks of passage of the bill?

gouda canadien. C'est possible. Alors, comment, préserver notre industrie fromagère? C'est en donnant les quotas d'importation aux fabricants fromagers qui connaissent cette industrie. L'alliance, en l'occurrence, est bien placée pour cela. Il s'agit de petits et moyens joueurs qui n'ont pas nécessairement une expertise en importation, mais qui peuvent faire la distribution et une mise en marché de façon complémentaire à leur propre fabrication.

Le sénateur Pratte : Je suis favorable à votre position, mais je trouve que c'est un peu une alliance contre nature, parce que vous êtes aussi un gros concurrent pour ces petits et moyens producteurs.

M. Benoit : Nous avons la prétention de croire que plusieurs des petits joueurs qui existent aujourd'hui ont vu le jour parce qu'on a pu développer un goût pour les fromages au Canada et au Québec, grâce à l'importation de fromages. Ces entreprises ont pris une place qui est la leur. Aujourd'hui, elles ont leur place sur le marché dans le contexte de la gestion de l'offre. Demain, de quelle façon ces 17 700 tonnes vont-elles être gérées? Il s'agit d'une quantité énorme de fromages fins, quand on la compare au marché canadien. Selon la façon dont on définit les fromages fins, le marché canadien représente de 60 000 à 100 000 tonnes. Importer au Canada 17 000 tonnes, cela représente une part de 17 à 40 p. 100 du marché canadien des fromages fins.

Il est sûr que cela aura un impact important. Agropur, demain matin, sera encore en vie; nous serons encore présents, nous allons survivre à cela, mais nous sommes conscients qu'il y a de petits joueurs dont la santé est plus fragile. Nous les connaissons, nous les côtoyons et nous appuyons leur demande d'obtenir 30 p. 100 des nouveaux quotas.

Le sénateur Pratte : Merci.

[Traduction]

La sénatrice Cordy : Merci de votre présence ce soir. Je vais me pencher de nouveau sur vos recommandations, monsieur Benoit. Vous en avez parlé dans votre exposé. Vous avez dit : « Nous sommes d'avis que le gouvernement doit assurer une période de transition d'au moins six à neuf mois de façon à nous permettre de bâtir des plans de mise en marché adaptés. »

Nous avons entendu, immédiatement avant vous, l'ambassadrice de la Délégation de l'Union européenne au Canada. Elle a affirmé que, si ce projet de loi est adopté par le Parlement canadien, 95 p. 100 de l'accord sera en vigueur de façon provisoire. Elle a dit que les investissements seraient exclus, donc cela signifierait que les dispositions sur les fromages seraient appliquées dans les semaines suivant l'adoption du projet de loi.

Selon vous, une période de transition de six à neuf mois nuirait-elle aux exportations des produits des fabricants de fromage canadiens si les fromages européens entrent au Canada dans les semaines suivant l'adoption du projet de loi?

Mr. Benoit: The reality is we recognize the agreement will come into force. What we don't know is how the government will implement the tariff-free quota for cheese.

What we're saying is that to do a good job of putting it onto the market the first year, it will be a portion of the 17,000 tonnes. It is not going to be the full 17,000 tonnes the first year because it will be implemented over five years. The first year there is going to be maybe 2,000, 3,000 or 4,000 tonnes that will have to be marketed into Canada.

We're saying that in order to do a good job, build a marketing plan, develop a relationship with customers and offer that product in complement to our own production, we need time. If the government doesn't allow us that time, I can tell you it will be a roller coaster for that cheese business, and it's going to be roller coaster for those who will be impacted by this.

We're saying that for an organization like us, which has a lot of resources, it's going to take us six or nine months at least to prepare a marketing plan to put that volume on to the market. For a small guy, it will take him likely more time because he has fewer resources.

Our preference — and that's why we have asked in our representation — is that this period be allowed to have a smooth transition — with our objective to minimize the impact, and not disrupt our fragile market.

Senator Cordy: Are you developing marketing plans as we speak?

Mr. Benoit: We don't know how much quota we will be granted. Building a marketing plan on something you don't know, I have to say it's really tough. We all have this in our mind, and we are thinking of it. But to say that we're spending money today on something that we don't know, we're not spending a lot of money today to develop those marketing plans because we don't know.

Senator Cordy: We talked a lot about imports. Currently, we have 17,700 tonnes of cheese coming into Canada. There will be a 30 per cent increase in that. What do we export currently to the EU? Do you have those numbers?

Mr. Benoit: Again, to put the record straight, 17,700 tonnes will come in in addition to what is coming in today. Thirty per cent would be allocated to new importers, to new —

Senator Cordy: So the 17,700 is an increase, actually.

Mr. Benoit: Yes.

M. Benoit : Dans les faits, nous sommes conscients que l'accord entrera en vigueur. Ce que nous ignorons, c'est de quelle façon le gouvernement appliquera les quotas quant aux fromages exemptés de droits de douane.

Selon nous, pour réussir la mise en marché la première année, cela devrait toucher une partie des 17 000 tonnes. Ce ne sera pas 17 000 tonnes de fromage la première année, parce que la mise en œuvre s'étalerait sur cinq ans. La première année, il y aurait peut-être 2 000, 3 000 ou 4 000 tonnes qui devraient être mises en marché au Canada.

Nous affirmons que, pour bien réaliser ce travail, élaborer un plan de mise en marché, établir une relation avec les clients et offrir ces produits en plus de ceux que nous produisons, il nous faut du temps. Si le gouvernement ne nous accorde pas le temps nécessaire, je peux vous garantir que le secteur fromager connaîtra des montagnes russes, et il en sera de même pour ceux qui seront touchés par cet accord.

Ce que nous disons, c'est que, pour une organisation comme la nôtre, qui dispose de beaucoup de ressources, il nous faudra de six à neuf mois, au moins, pour préparer un plan de mise en marché pour ce volume de produits. Pour un petit producteur, il lui faudra vraisemblablement plus de temps, car il dispose de moins de ressources.

Ce que nous souhaitons — c'est ce que nous avons demandé dans notre exposé —, c'est qu'on nous alloue cette période afin de permettre une transition en douceur, notre objectif étant de réduire les répercussions et d'éviter de perturber notre marché qui est déjà fragile.

La sénatrice Cordy : Êtes-vous en train d'élaborer des plans de mise en marché en ce moment?

M. Benoit : Nous ne savons pas combien de quotas seront alloués. Je dois dire qu'il est très difficile de mettre au point un plan de mise en marché en se fondant sur des inconnues. Nous avons tous cela en tête et nous y réfléchissons. Toutefois, nous ne pouvons affirmer que nous déboursions de l'argent aujourd'hui pour quelque chose que nous ne connaissons pas; nous ne dépensons pas beaucoup d'argent aujourd'hui pour élaborer ces plans de mise en marché, parce que nous n'avons pas l'information.

La sénatrice Cordy : Nous avons beaucoup parlé des importations. Actuellement, les importations de fromage au Canada s'élèvent à 17 700 tonnes. Cette quantité augmentera de 30 p. 100. Quelles sont les quantités exportées actuellement du Canada vers l'Union européenne? Avez-vous ces chiffres?

M. Benoit : Encore une fois, pour mettre les choses au point, 17 700 tonnes s'ajouteront aux quantités actuellement importées. Trente pour cent de cette quantité seraient alloués à de nouveaux importateurs, à de nouveaux...

La sénatrice Cordy : Donc, en réalité, les 17 700 tonnes sont une augmentation.

M. Benoit : Oui.

With regard to export, Canada exports very small volumes of cheese into Europe today. Agropur exports a little bit of cheddar cheese to the U.K. — to the Queen in the U.K. We like to say that. But this is not a business that we're going to develop, because we're not competitive on the pricing in Europe. We cannot compete with the subsidies in Europe.

Senator Cordy: Okay. Thank you.

Senator Eaton: I want to follow up on what Senator Cordy was saying. I find it — I'm sorry — surprising. It's kind of typical. We have heard from Canadian business before how we're not risk takers. We don't go forward. We wait for things to be given to us. I find with Agropur — and you've been so successful; you're a very large concern — that you have not formulated and have not gone over there. I love Quebec, Ontario and New Brunswick cheeses. I don't know why we can't go over there and try and compete. I don't know why you're not helping. If you want the Canadian government to give small producers and cheese-makers the quotas to bring in, I don't know why you're not trying to sell them in Europe either. I just think it's a shame that you're not trying; you're not taking a risk to go Europe to promote Canadian cheese, which I think is second to none to French, German or English cheeses.

[Translation]

Mr. Moreau: Cheese producers in the European market, other than those I mentioned earlier, pay much less for milk, their raw material, than we do here. So, from the start, it's difficult to compete. It's a very full market. Europe is the largest producer of cheese in the world, with a market of 500 million people. Europe is one of the largest exporters in the world.

We're open-minded. In the long term, we'll try to develop niche markets in Europe for specific products, but certainly not in the short term.

[English]

Senator Eaton: Canadian wine is being sold in Europe, and they have a much harder market than Canadian cheeses.

The Acting Chair: Thank you. With this question and answer, I thank you, Ms. Citeau, Mr. Moreau and Mr. Benoit, for being here.

(The committee adjourned.)

En ce qui concerne les exportations, le Canada exporte de très petites quantités de fromage en Europe actuellement. Agropur exporte un peu de cheddar au Royaume-Uni, pour la Reine au Royaume-Uni. Nous aimons le souligner. Mais il ne s'agit pas d'un marché que nous comptons développer, parce que nos prix ne sont pas concurrentiels en Europe. Nous ne pouvons faire concurrence en raison des subventions accordées en Europe.

La sénatrice Cordy : D'accord. Merci.

La sénatrice Eaton : J'aimerais faire suite aux propos de la sénatrice Cordy. Je suis — pardonnez-moi — étonnée. C'est plutôt typique. Des responsables d'entreprises canadiennes nous ont déjà confié que nous n'osons pas prendre de risque. Nous ne prenons pas les devants. Nous attendons de recevoir les choses. En ce qui concerne Agropur — et vous avez connu beaucoup de succès; vous êtes une très importante préoccupation —, j'ai l'impression que vous n'avez rien élaboré et que vous n'êtes pas entrés sur ce marché. J'adore les fromages du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick. Je ne sais pas pourquoi nous ne pouvons pénétrer ce marché et tenter d'y faire concurrence. Je ne sais pas pourquoi vous n'offrez pas votre aide. Si vous souhaitez voir le gouvernement canadien allouer des quotas d'importation à de petits producteurs et fabricants de fromage, je ne comprends pas pourquoi vous n'essayez pas de vendre leurs produits en Europe aussi. Je pense simplement que c'est désolant que vous n'essayiez pas; vous n'osez pas prendre de risque pour entrer sur le marché européen et faire la promotion des fromages canadiens, qui n'ont rien à envier aux fromages français, allemands ou britanniques.

[Français]

M. Moreau : Les producteurs de fromage du marché européen, outre ceux que j'ai mentionnés tantôt, paient d'abord le prix du lait, leur matière première, beaucoup moins cher qu'ici. Donc, au départ, il est difficile de faire concurrence. C'est un marché très bien occupé. L'Europe est le plus grand producteur de fromage au monde, avec un marché de 500 millions d'habitants, qui est l'un des plus grands exportateurs dans le monde.

Nous ne sommes pas fermés. À long terme, nous allons tenter de développer des marchés niches en Europe pour des produits spécifiques, mais certainement pas à court terme.

[Traduction]

La sénatrice Eaton : Des vins canadiens sont vendus en Europe, et ce marché est beaucoup plus difficile que celui auquel se mesurent les fromages canadiens.

Le président suppléant : Merci. Après cette question, je souhaite vous remercier, madame Citeau, monsieur Moreau et monsieur Benoit, de votre présence.

(La séance est levée.)

OTTAWA, Thursday, April 6, 2017

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its Member States and to provide for certain other measures, met this day at 10:31 a.m. to give consideration to the bill.

Senator Percy E. Downe (*Deputy Chair*) in the chair.

The Deputy Chair: We meet today to continue our examination of Bill C-30, an Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its member states and to provide for certain other measures.

We are pleased to welcome to the committee, from the Shipping Federation of Canada, Michael Board, president; and Karen Kancens, Director of Policy and Trade; from the Canadian Shipowners Association, Mr. Kirk Jones, Acting President; Mr. Serge Le Guellec, member; and Mr. Daniel Hohnstein, lawyer; from the Port of Sydney, from the beautiful island of Cape Breton, Marlene Usher, Chief Executive Officer, and the Honourable David Dingwell, P.C., legal counsel; and from Nunavut Eastern Arctic Shipping Inc., Frank Schiller, Advisor.

We are discussing a very important topic, and I would encourage you that all have a chance to air their views. Accordingly, I would ask our witnesses to have brief opening remarks, and I would also call on the senators, for the question period, to have concise questions and, hopefully, concise answers.

Without further delay, I give the floor to our first panellist, from the Shipping Federation of Canada.

Michael Broad, President, Shipping Federation of Canada: Good morning, Mr. Chair, and thank you for the opportunity to appear before the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade on the subject of the Comprehensive Economic Trade Agreement and Bill C-30.

By way of introduction, the Shipping Federation of Canada, which was incorporated by an act of Parliament in 1903, is the voice of the owners, operators and agents of ships carrying Canada's imports and export to and from world markets. Our members represent over 200 shipping companies, which are involved in all sectors of shipping and call ports throughout Canada, from the Atlantic to the St. Lawrence and Great Lakes to the West Coast and the Arctic. Our association's overall objective is to work towards a safe, efficient, competitive and environmentally sustainable marine transportation system.

OTTAWA, le jeudi 6 avril 2017

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été renvoyé le projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures, se réunit aujourd'hui, à 10 h 31, pour étudier le projet de loi.

Le sénateur Percy E. Downe (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président : Nous nous réunissons aujourd'hui pour poursuivre notre étude du projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures.

Nous sommes heureux d'accueillir, devant le comité, Michael Board, président, et Karen Kancens, directrice, Politiques et affaires commerciales, de la Fédération maritime du Canada; M. Kirk Jones, président intérimaire, M. Serge Le Guellec, membre, et M. Daniel Hohnstein, avocat, de l'Association des armateurs canadiens; Marlene Usher, chef de la direction, et l'honorable David Dingwell, C.P., conseiller juridique, de la Société de développement du port de Sydney, sur la belle île du Cap-Breton; et Frank Schiller, conseiller, de Nunavut Eastern Arctic Shipping Inc.

Nous discutons d'un sujet très important, et je rappelle qu'il est souhaitable d'entendre les points de vue de tout le monde. Je demande donc aux témoins de s'en tenir à une brève déclaration préliminaire. Je demande aussi, par le fait même, aux sénateurs de poser des questions concises et aux témoins de fournir des réponses succinctes durant la période des questions.

Sans plus attendre, je cède la parole à notre premier témoin de la Fédération maritime du Canada.

Michael Broad, président, Fédération maritime du Canada : Bonjour, monsieur le président, et merci de l'occasion de comparaître devant le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international au sujet de l'Accord économique et commercial global et le projet de loi C-30.

En guise d'introduction, la Fédération maritime du Canada, qui a été constituée en personne morale par une loi du Parlement en 1903, représente les propriétaires, les exploitants et les agents des navires transportant les importations et les exportations canadiennes vers les marchés mondiaux et en provenance de ceux-ci. Nos membres représentent plus de 200 entreprises maritimes qui œuvrent dans tous les secteurs du transport maritime et dans tous les ports d'escale du Canada, de la côte atlantique à la côte pacifique, en passant par le fleuve Saint-Laurent, les Grands Lacs et l'Arctique. L'objectif général de notre association est de

We would like to begin by expressing our strong support for CETA, which will not only generate additional trade in goods but also create new demand for transportation services that will have a positive impact on Canadian ports, trade routes and business overall.

We are particularly interested in CETA's chapter on maritime services, which liberalizes a number of activities that foreign ships are currently prohibited from engaging in under Canada's coasting trade legislation. More specifically, CETA will allow eligible EU carriers to provide feeder services between the ports of Montreal and Halifax, as part of a larger import or export movement, and to reposition their empty containers between Canadian ports on a non-revenue basis. We believe that the liberalization of these activities will create new opportunities for Canadian importers and exporters and increase the efficiency of the logistics network serving Canada's trade routes.

This being said, we do have concerns that the wording used in Bill C-30 to implement CETA's provisions on the repositioning of empty containers is too narrowly focused and unreflective of how the shipping industry operates and that this will significantly detract from the potential benefits of those provisions.

Our specific concern is that, under clause 92 of the bill, the only party that will actually be eligible to reposition its empty containers is the EU shipowner, who is defined as the party that has both possession and the use of the vessel. This definition of the shipowner is important because it essentially means that the only party that will be able to reposition its empty containers is the EU owner on whose ship the empties are being carried, which automatically excludes any other EU shipowners whose containers may also be on board the same ship as part of a vessel-sharing agreement.

Vessel-sharing agreements are used extensively in the container shipping industry as a means of reducing costs and managing excess capacity, and the fact that they are not recognized in Bill C-30 represents both a missed opportunity and a serious omission.

As an example of how these agreements work, a group of five companies might enter into an arrangement under which each company allocates one vessel to the Canadian market, with each vessel serving as the master carrier, or the carrier on whose ship the cargo is loaded on a rotating basis. Even though there is only

permettre la mise en place d'un système de transport maritime sécuritaire, efficace, compétitif et durable sur le plan environnemental.

Nous tenons à commencer en exprimant notre soutien ferme à l'AECG, qui non seulement générera des échanges commerciaux supplémentaires de marchandises, mais créera aussi une nouvelle demande pour des services de transport, ce qui aura une incidence positive sur les ports canadiens, les routes commerciales et, de façon générale, le milieu des affaires.

Nous nous intéressons tout particulièrement au chapitre de l'AECG sur les services maritimes, qui libéralise un certain nombre d'activités actuellement interdites aux navires étrangers en vertu de la législation canadienne sur le cabotage. Plus précisément, l'AECG permettra à des transporteurs de l'UE admissibles de fournir des services d'apport entre les ports de Montréal et de Halifax — dans le contexte général du transport des importations et des exportations — et de repositionner leurs conteneurs vides entre les ports canadiens sur une base non payante. Nous croyons que la libéralisation de ces activités créera de nouvelles occasions pour les importateurs et les exportateurs canadiens et augmentera l'efficacité du réseau logistique desservant les routes commerciales canadiennes.

Cela dit, nous sommes préoccupés par le libellé utilisé dans le projet de loi C-30, qui vise à mettre en œuvre les dispositions de l'AECG sur le repositionnement des conteneurs vides. En effet, le libellé est trop restrictif et ne reflète pas la façon dont l'industrie du transport maritime fonctionne, ce qui détournera grandement l'attention des répercussions positives potentielles de ces dispositions.

Nous sommes particulièrement préoccupés par le fait que, au titre de l'article 92 du projet de loi, les seules parties qui pourront vraiment procéder au repositionnement de leurs conteneurs vides sont les propriétaires de navires de l'UE, définis comme ceux qui, à la fois, sont propriétaires d'un navire et en assurent l'exploitation. La définition de propriétaire de navire est importante parce qu'elle signifie essentiellement que les seules parties qui pourront repositionner leurs conteneurs vides sont les propriétaires de navires de l'UE sur lesquels les conteneurs vides sont transportés, ce qui exclura automatiquement tout autre propriétaire de navires de l'UE dont les conteneurs peuvent aussi être à bord du même navire dans le cadre d'un accord de partage de la capacité.

De tels accords de partage de la capacité sont chose courante dans l'industrie du transport maritime de conteneurs, car ils permettent de réduire les coûts et de gérer la capacité excédentaire. En outre, le fait que ces accords ne soient pas reconnus dans le projet de loi C-30 représente à la fois une occasion manquée et une grave omission.

Voici un exemple de la façon dont ces accords fonctionnent : un groupe de cinq entreprises conclut un accord en vertu duquel chaque entreprise affecte un navire au marché canadien; chaque navire assume par rotation le rôle de transporteur principal ou, encore, les navires des différents transporteurs

one shipowner, that being the party with both possession and use of the vessel, on any given voyage, under this scenario, all five of the carriers who are parties to the agreement share operational control of how and when the vessels covered by the agreement are to be used. As such, they make common decisions on issues such as sailing schedules, service frequency, ports of call, port rotation, types and sizes of vessels to be used, addition and withdrawal of capacity, et cetera.

It is precisely this concept of joint operational control, which is so essential to how the container shipping industry operates, that is missing from Bill C-30, and it's missing because of the bill's very narrow definition of the shipowner, or the party with both possession and use of the ship, as the only party that may reposition its empty containers between Canadian ports. So under Bill C-30, as currently written, even if all five carriers in our example are EU entities, only the master carrier would be able to reposition its empties on any given voyage, with the other EU partners who also have containers laden on board the vessel essentially being ineligible to reposition their empties on that voyage and on any other voyages on which they are not acting as the master carrier.

By contrast, in the United States, where cabotage is governed by the Jones Act, which some say is much more restrictive than Canada's Coasting Trade Act, not only are foreign vessels allowed to reposition their empty containers between U.S. ports but so too are all of the partners in a vessel-sharing agreement, regardless of whether their vessel is serving as the master carrier on a given voyage or not. This is because the U.S. has long recognized the role of vessel-sharing agreements in the container shipping industry and, by extension, the operational control that this confers on the parties to the agreement with respect to the vessels being used.

We believe that, if CETA is to be effectively implemented in Canada and if Canadian exporters and other stakeholders are to fully benefit from the agreement's empty container repositioning provisions, then all of the partners in a vessel-sharing agreement that are EU entities should be able to benefit from the ability to reposition their empty containers.

Towards that end, we suggest that clause 92 of Bill C-30 be amended to provide that the positioning of empty containers between Canadian ports be carried out by eligible shipowners or operators, and not only by eligible shipowners as is the current case. Such an amendment would broaden Bill C-30's current threshold for empty-container repositioning to encompass all of the partners in a vessel-sharing agreement, in recognition of the

sont utilisés en alternance. Même s'il y a un seul propriétaire, c'est-à-dire celui qui est à la fois propriétaire du navire et propriétaire-exploitant du navire dans le cadre d'un voyage donné, dans ce scénario, les cinq transporteurs parties à l'accord se partagent le contrôle opérationnel et déterminent la façon dont les bâtiments visés par l'accord doivent être utilisés et le moment où ils le sont. Par conséquent, ils prennent des décisions communes sur des enjeux comme l'horaire des services, la fréquence, les ports d'escale, la rotation des ports, les types et les tailles de bâtiments à utiliser, l'ajout ou le retrait de capacité et ainsi de suite.

C'est précisément ce concept de contrôle opérationnel conjoint, qui est essentiel à la façon dont le secteur de transport par conteneurs fonctionne, qui ne se retrouve nulle part dans le projet de loi C-30, et ce, en raison de la définition très étroite de « propriétaire » — la partie qui a à la fois la propriété du navire et qui en assure l'exploitation —, ce « propriétaire » étant considéré comme la seule partie pouvant repositionner ses conteneurs vides entre les ports canadiens. Par conséquent, dans le cadre de la version actuelle du projet de loi C-30, si les cinq transporteurs de notre exemple sont des entités de l'UE, seul le transporteur principal pourra repositionner ses conteneurs vides dans le cadre d'un voyage donné, les autres partenaires de l'UE qui ont aussi des conteneurs à bord du bâtiment étant essentiellement inadmissibles à de telles manœuvres dans le cadre du voyage et de nombreux autres voyages s'ils n'agissent pas à titre de transporteur principal.

À l'opposé, aux États-Unis, où le cabotage est régi par la Jones Act, qui, selon certains, est beaucoup plus restrictive que la Loi sur le cabotage du Canada, non seulement les bâtiments étrangers ont le droit de repositionner leurs conteneurs vides entre les ports américains, mais il en va de même pour tous les partenaires des accords de partage de la capacité, peu importe si c'est leur navire qui est considéré comme le transporteur principal dans le cadre d'un voyage donné. C'est parce que les États-Unis reconnaissent depuis longtemps le rôle des accords de partage de la capacité dans le secteur des transports par conteneurs et, par extension, le contrôle opérationnel ainsi conféré aux parties d'un accord en ce qui concerne les navires utilisés.

Nous croyons que, pour mettre en œuvre de façon efficace l'AECG au Canada et pour que les exportateurs canadiens et les autres intervenants puissent bénéficier pleinement de ses dispositions sur le repositionnement des conteneurs vides, alors tous les partenaires qui sont des entités de l'UE et qui concluent des accords de partage de la capacité devraient pouvoir repositionner leurs conteneurs vides.

Par conséquent, nous suggérons que l'article 92 du projet de loi C-30 soit modifié pour permettre à tous les propriétaires-exploitants de navires admissibles de repositionner leurs conteneurs vides entre des ports canadiens, et pas seulement aux propriétaires de navire admissibles comme c'est le cas actuellement. Une telle modification élargirait le seuil actuel du projet de loi C-30 en matière de repositionnement des conteneurs

joint operational control that they all share.

It's important to note that this amendment would not require any change to the definition of shipowner that is found in the text of the Coasting Trade Act itself but rather to the delineation of the parties that are eligible to reposition their empty containers between Canadian ports under the act. It would be a very targeted amendment that is integrally linked to a very specific activity.

The introduction of such an amendment represents the best means of ensuring that Bill C-30's provisions on the repositioning of empty containers are implemented in a way that reflects the realities of how the container shipping industry operates, for the benefit of a wide range of stakeholders, from shipping lines to Canadian importers and exporters, to the supply chain overall.

Thank you very much for hearing our views on this important issue, and we would be pleased to answer any questions the committee members may have.

The Deputy Chair: Thank you very much. We'll call on the Canadian Shipowners Association next.

Kirk Jones, Acting President, Canadian Shipowners Association: Good morning, chair and members of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

On behalf of the Canadian Shipowners Association, we would like to thank you for this opportunity to appear before you to discuss our concerns relating to the implementation of CETA in Bill C-30 as it affects the Canadian cabotage industry.

I am Acting President of the CSA, Canadian Shipowners Association, and Vice President, Government and Industry Affairs, for Canada Steamship Lines, a member of the CSA group. With me is Mr. Serge Le Guellec, President and General Manager of Transport Desgagnés of Quebec City; and Mr. Daniel Hohnstein, of Tereposky & DeRose, CSA's legal counsel for trade matters.

CSA represents the interests of a group of Canadian companies that supply cabotage services between Canadian ports in the Great Lakes, the St. Lawrence waterway, the Arctic and Eastern Canada using Canadian-owned, Canadian-flagged vessels crewed by Canadian seafarers. We transport millions of tonnes of bulk commodities, general cargo and project cargo every year. We provide Canadian industries and communities with reliable, safe, economic and environmentally sustainable shipping services. Our members constitute a vital domestic service industry and a major source of employment for Canadians, creating many high-paying jobs both ashore and afloat.

vides de façon à inclure tous les partenaires des accords de partage de la capacité, reconnaissant ainsi le contrôle opérationnel conjoint qu'ils assument tous.

Il convient de souligner que cette modification n'exigerait pas de changer la définition de propriétaire de navire de la Loi sur le cabotage. Il faudrait plutôt modifier la délimitation, au titre de la loi, des parties admissibles au repositionnement des conteneurs vides entre les ports canadiens. Il s'agirait d'une modification très ciblée et liée directement à une activité très précise.

Le fait d'apporter une telle modification est la meilleure façon de s'assurer que les dispositions du projet de loi C-30 sur le repositionnement des conteneurs vides sont appliquées d'une façon qui reflète les réalités et le fonctionnement du secteur du transport par conteneurs. Une telle modification serait bénéfique pour un large éventail d'intervenants, des compagnies maritimes aux importateurs et exportateurs canadiens en passant par l'ensemble des intervenants des chaînes d'approvisionnement.

Merci beaucoup d'avoir écouté ce que nous avons à dire sur cet important enjeu. Nous serons heureux de répondre aux questions des membres du comité.

Le vice-président : Merci beaucoup. Nous cédon's maintenant la parole à l'Association des armateurs canadiens.

Kirk Jones, président intérimaire, Association des armateurs canadiens : Bonjour, monsieur le président et membres du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Au nom de l'Association des armateurs canadiens, nous tenons à vous remercier de nous permettre de comparaître ici afin de discuter de nos préoccupations liées aux dispositions sur la mise en œuvre de l'AECG du projet de loi C-30, dans la mesure où cela touche l'industrie du cabotage canadienne.

Je suis le président intérimaire de l'AAC, l'Association des armateurs canadiens, et vice-président des affaires gouvernementales et industrielles de la Société maritime CSL, un membre de l'AAC. Je suis accompagné de M. Serge Le Guellec, président et directeur général de Transport Desgagnés, dans la ville de Québec, et de M. Daniel Hohnstein, de Tereposky & DeRose, l'avocat de l'AAC responsable des questions commerciales.

L'AAC représente les intérêts d'un groupe d'entreprises canadiennes qui offrent des services de cabotage entre les ports canadiens dans les Grands Lacs, la voie navigable du Saint-Laurent, l'Arctique canadien et les Maritimes grâce à des navires immatriculés au Canada, appartenant à des intérêts canadiens et dotés de marins canadiens. Chaque année, nous transportons des millions de tonnes de marchandises en vrac, de marchandises diverses et de cargaisons liées à un projet. Nous fournissons aux industries et aux collectivités canadiennes des services d'expédition fiables, sécuritaires, économiques et durables d'un point de vue environnemental. Nos membres représentent une

CSA's concerns today focus on clauses 91 through 94 of Bill C-30. These are the provisions that will amend the Coasting Trade Act to implement the market access concessions in the CETA to allow foreign vessels to supply cabotage activities in Canada without a licence that is normally required.

In the next few minutes, we'll briefly outline our concerns, which we have set out in more detail in our written brief. We welcome any discussion or questions on any of these points.

I would like to start by noting that Canadian seafarers are among the most highly trained and qualified anywhere in the world and, further, that our Canadian vessels are among the most advanced and well maintained. Both our seafarers and our vessels operate to the world-renowned Canadian standards of safety and environmental protection.

We've made tremendous investments in recent years to ensure that Canadian fleets are in full compliance with the uncompromising requirements imposed by Canada's regulatory regime for domestic vessels. We can and do compete on a level playing field with the other domestic carriers, always with safety in mind and with respect for the environment in which we operate. Ensuring that we meet these important standards necessarily means incurring significant operating costs.

Most countries in the world, including the U.S.A., protect their domestic cabotage markets from foreign vessels. They do this in order to maintain a level playing field for their domestic service suppliers. One of the reasons is that domestic vessels cannot compete with vessels under foreign registries that permit operators to pay extremely low crew wages.

Crewing costs are the majority of a vessel's day-to-day operating costs. The average monthly crewing costs of a vessel registered in Denmark or The Netherlands are a fraction of the average monthly crewing costs of an equivalent vessel registered in Canada. Opening Canada's cabotage market to such foreign vessels results in an uneven playing field to the detriment of the competitive opportunities of Canadian-owned, Canadian-registered vessels crewed by Canadians.

Prior to CETA, Canada's market had been protected by the Coasting Trade Act. It generally prohibits foreign vessels from engaging in the supply of coasting trade services unless and except they do so in accordance with a licence. A licence is generally only issued if no Canadian vessels are suitable and/or available to

industrie de services nationale essentielle qui constitue une importante source d'emplois au Canada. L'industrie crée, en effet, de nombreux emplois bien rémunérés, à terre et sur mer.

Les préoccupations de l'AAC, aujourd'hui, concernent les articles 91 à 94 du projet de loi C-30. Ce sont les dispositions qui auront pour effet de modifier la Loi sur le cabotage et de mettre en œuvre les concessions en matière d'accès au marché prévues dans l'AECG. Ce sont ces dispositions qui permettront à des bâtiments étrangers de réaliser des activités de cabotage au Canada sans obtenir le permis habituellement requis.

Au cours des prochaines minutes, je vais vous exposer rapidement nos préoccupations, que nous avons décrites plus en détail dans notre mémoire. Nous serons heureux de discuter de ces points ou de répondre à vos questions à ce sujet.

J'aimerais commencer par souligner le fait que les marins canadiens sont parmi les mieux formés et les plus qualifiés du monde et, de plus, que nos navires canadiens sont quant à eux parmi les plus perfectionnés et les mieux entretenus qui soient. Nos marins et nos navires respectent les normes canadiennes de renommée mondiale en matière de sécurité et de protection de l'environnement.

Nous avons fait d'importants investissements au cours des dernières années pour nous assurer que la flotte canadienne est totalement conforme aux exigences intransigeantes imposées aux navires canadiens par le régime réglementaire du Canada. Nous pouvons compétitionner avec les autres transporteurs du pays et réussissons à le faire à armes égales, en ayant toujours à l'esprit la sécurité et le respect de l'environnement. Cependant, le respect de ces normes importantes entraîne d'importants coûts opérationnels.

La plupart des pays du monde, y compris les États-Unis, protègent leurs marchés nationaux de cabotage contre les navires étrangers. Ils procèdent ainsi afin de maintenir des règles équitables pour leurs fournisseurs de services nationaux, entre autres, parce que leurs navires ne peuvent pas livrer concurrence aux navires immatriculés à l'étranger, dont les exploitants ont le droit de payer des salaires extrêmement bas aux équipages.

Les coûts liés à l'équipage représentent la majeure partie des coûts opérationnels quotidiens d'un navire. Les coûts d'équipage mensuels moyens d'un navire enregistré au Danemark ou aux Pays-Bas ne sont qu'une fraction des coûts d'équipage mensuels moyens d'un bâtiment équivalent immatriculé au Canada. L'ouverture du marché du cabotage canadien à de tels navires étrangers créera des conditions inégales qui mineront les débouchés concurrentiels des navires immatriculés au Canada, appartenant à des Canadiens et dotés d'équipages canadiens.

Avant l'AECG, le marché canadien était protégé par la Loi sur le cabotage. Cette loi interdit généralement aux navires étrangers de fournir des services de cabotage sauf s'ils le font conformément aux exigences associées à l'obtention d'un permis. De façon générale, un permis est seulement délivré si aucun navire canadien

provide the required services. This rule is subject to certain exceptions, for example, for vessels conducting research or providing assistance in distress.

Bill C-30 expands the exceptions to allow foreign vessels to supply cabotage services without a licence. These include the transport of empty containers between any Canadian ports and feeder services, that is, the transport of cargo between the Ports of Halifax and Montreal.

Importantly, the negotiated outcomes of the CETA include specific requirements, conditions and limitations that apply to these market access conditions. They are found in the text of CETA itself, at paragraph 4, Reservation II-C-14 of Canada's schedule to Annex II. For example, only foreign vessels of first or national registries that satisfy the owner/operator requirements may supply continual feeder services, which means they can remain in Canada and operate indefinitely between the Ports of Halifax and Montreal. Foreign vessels of a second or international registry are only permitted to supply single trip feeder services limited to containerized goods. These rules have important implications for practical implementation.

It should be noted that the Government of Canada did not consult at all with the Canadian domestic cabotage industry before making the market access offers for cabotage services. The CSA first became aware of these negotiated outcomes after they had already been agreed. We therefore face a fait accompli.

Last year, however, the CSA participated in an administrative working group led by Transport Canada on the implementation of the negotiated outcomes. This was a valuable process for both government and industry. It provided insights that were helpful for the purpose of understanding the amendments to the Coasting Trade Act now proposed.

This brings about our two points.

First, the CSA understands that the negotiated outcomes of the CETA are a done deal and that they will be implemented. We note that the requirements and conditions on market access that I spoke of earlier are important elements of the outcomes. Canada secured these requirements and conditions in the process of negotiating market access. They are as important to implementation as the market access concessions themselves.

In our opinion, the amendments to the Coasting Trade Act in Bill C-30 as they are currently drafted are consistent with the negotiated outcomes in the CETA, including with respect to the requirements and conditions of market access. These provisions do not need to be changed or amended at this stage. Moreover, there should be no changes to Bill C-30 that would expand market access conditions beyond the negotiated outcomes in the CETA.

n'est capable de fournir les services requis ou n'est disponible pour le faire. Cette règle est assortie de certaines exceptions, par exemple, dans le cas des navires qui effectuent des recherches ou qui fournissent une aide aux personnes en détresse.

Le projet de loi C-30 élargit les exceptions pour permettre aux navires étrangers de fournir des services de cabotage sans permis, y compris le transport de conteneurs vides entre des ports canadiens et les services d'apport, c'est-à-dire le transport de fret entre les ports de Halifax et de Montréal.

Fait important, les résultats négociés de l'AECG incluent des exigences, des conditions et des limites précises qui s'appliquent à ces conditions d'accès aux marchés. On les trouve dans l'AECG lui-même, au paragraphe 4, Réserve II-C-14 de la liste du Canada de l'annexe II. Par exemple, seuls les navires étrangers inscrits aux premiers registres ou registres nationaux qui respectent les exigences liées à la propriété en vue de l'exploitation peuvent fournir continuellement des services d'apport, ce qui signifie qu'ils peuvent rester au Canada et faire indéfiniment le lien entre les ports de Halifax et de Montréal. Les navires étrangers inscrits aux seconds registres ou registres internationaux peuvent seulement fournir des services d'apport d'un seul trajet, et la cargaison est limitée aux marchandises en conteneurs. Ces règles ont des répercussions importantes, en pratique, sur la mise en œuvre.

Il convient de souligner que le gouvernement du Canada n'a pas consulté du tout les représentants de l'industrie du cabotage canadiens avant d'offrir un accès au marché des services de cabotage. L'AAC a seulement été informée de ces résultats négociés après qu'ils ont été convenus. Par conséquent, nous avons été mis devant le fait accompli.

L'année dernière, cependant, l'AAC a participé à un groupe de travail administratif mené par Transports Canada sur la mise en œuvre des résultats négociés. Il s'agissait d'un processus utile pour le gouvernement et l'industrie. Il a permis de communiquer les renseignements qui étaient utiles et qui permettaient de comprendre les modifications maintenant proposées à la Loi sur le cabotage.

Cela nous amène aux deux points que nous voulons soulever.

Premièrement, l'AAC comprend que les résultats négociés de l'AECG sont un fait accompli et qu'ils seront mis en œuvre. Nous savons que les exigences et conditions liées à l'accès au marché dont j'ai parlé tantôt sont des éléments importants des résultats. Le Canada a obtenu ces exigences et conditions dans le cadre de la négociation de l'accès aux marchés. Elles sont aussi importantes dans le cadre de la mise en œuvre que les concessions liées à l'accès au marché elles-mêmes.

Selon nous, les modifications de la Loi sur le cabotage prévues dans le projet de loi C-30 — dans leur version actuelle — sont conformes aux résultats négociés dans l'AECG, y compris en ce qui concerne les exigences et conditions d'accès aux marchés. Ces dispositions n'ont pas à être modifiées ou amendées à cette étape-ci. De plus, il ne devrait pas y avoir de changements au projet de loi C-30 qui auraient pour effet d'élargir les conditions d'accès aux marchés au-delà des résultats négociés dans l'AECG.

The Deputy Chair: If I could just interrupt for a moment. You're going a bit over your time. Please wrap it up so we can get to the other panellists.

Mr. Jones: The second point CSA is concerned about is the implementation of an effective monitoring and enforcement regime of the provisions of Bill C-30. We find that it is essential to ensure that there is full compliance with the conditions and requirements of the new provisions in the Coasting Trade Act. Until such a regime is in place, there will be nothing to discourage non-compliance with the requirements and conditions of the new market access exceptions under the Coasting Trade Act.

Currently, there is no information about whether, or how and when a monitoring and enforcement regime will be implemented or the availability of sufficient budget, personnel and other resources.

Again, we thank you for this opportunity and we welcome any questions or discussions on these points.

The Deputy Chair: Thank you. We now call on the Port of Sydney Development Corporation, please.

Marlene Usher, Chief Executive Officer, Port of Sydney Development Corporation: Thank you, Mr. Chairman and other distinguished senators, for allowing me to present today to this standing committee. It is important for me, as CEO for the Port of Sydney, that I come here and explain how Bill C-30 impacts on our port. To do this, I want to give you some contextual information about the Port of Sydney.

Significant investment has been made recently in the Port of Sydney. In 2012, the Government of Canada contributed \$19 million toward a \$38-million dredge of the Sydney harbour. In addition, \$20 million contributed equally by all three levels of government will be invested in a second berth at our Sydney terminal over the coming year, 2017-18.

Although cruise ships are our main source of revenue, we also have commercial traffic. This year, our cruise ships will see an increase of 68 per cent, with about 90 cruise ships that will call on our port. As well, there are over 3 million litres of fuel that will be delivered to our wharf.

In addition to these activities, Sydney is poised to establish a mega hub container terminal where, in addition to rail, transshipment will be significant and very strategic to its success.

Le vice-président : Je suis désolé de vous interrompre pour un instant. Vous dépassez le temps qui vous a été alloué. Je vous demande de bien vouloir conclure afin que nous puissions passer aux autres témoins.

M. Jones : La deuxième source de préoccupation de l'AAC, c'est la mise en œuvre d'un cadre efficace de contrôle et d'application des dispositions du projet de loi C-30. Selon nous, un tel cadre est essentiel pour veiller à la conformité complète avec les conditions et exigences associées aux nouvelles dispositions de la Loi sur le cabotage. Jusqu'à ce qu'un tel cadre soit en place, il n'y aura rien pour décourager la non-conformité avec les exigences et conditions des nouvelles exceptions liées à l'accès aux marchés de la Loi sur le cabotage.

Actuellement, il n'y a aucun renseignement quant à savoir si un cadre de contrôle et d'application sera mis en place, la façon et le moment où il le sera ni la disponibilité d'un budget, d'employés et d'autres ressources en quantités suffisantes.

Nous vous remercions encore de l'occasion qui nous a été donnée et nous répondrons volontiers à toutes vos questions sur ces points et serons heureux d'en discuter avec vous.

Le vice-président : Merci. Je cède maintenant la parole à la Société de développement du port de Sydney, s'il vous plaît.

Marlene Usher, chef de la direction, Société de développement du port de Sydney : Merci, monsieur le président, et merci aussi aux autres distingués sénateurs de me permettre de présenter un exposé aujourd'hui au comité permanent. Je trouvais important, en tant que chef de la direction du port de Sydney, de venir ici expliquer l'impact qu'aura le projet de loi C-30 sur notre port. Pour ce faire, je veux vous fournir quelques renseignements contextuels au sujet du port de Sydney.

D'importants investissements ont été faits récemment au port de Sydney. En 2012, le gouvernement du Canada a versé 19 millions de dollars dans le cadre du processus de dragage de 38 millions de dollars du port. De plus, des contributions à parts égales par les trois ordres de gouvernement d'une valeur de 20 millions de dollars seront investies afin de bâtir un deuxième poste d'accostage au terminal de Sydney au cours de la prochaine année, soit 2017-2018.

Même si les navires de croisière constituent notre principale source de revenus, nous accueillons aussi du trafic commercial. Cette année, il y aura une augmentation de 68 p. 100 des navires de croisière, et environ 90 de ces navires passeront par notre port. En outre, plus de trois millions de litres de carburant seront livrés à notre quai.

En plus de ces activités, Sydney est sur le point d'établir un important carrefour et terminal de conteneurs où, en plus du transport ferroviaire, les activités de transbordement seront un aspect important et très stratégique de sa réussite.

Why Sydney, you may ask? Sydney is the first port of call off of the great circle route. In fact, many of our cruise vessels en route to Europe call on Sydney for fuel because it is the closest.

There are no air draft restrictions and the water depth is at 16.5 metres. The site of this terminal was actually created with the spoils from the dredge that created a confined disposal facility.

In addition to that, there's a 500-acre green-field site. Adjacent to this site, there is a green-field site with another 1200 acres for a logistics park. This entire site is connected to the Trans-Canada Highway and to rail. The environmental approvals and the Aboriginal consultations are complete.

What is very important is this site is secure and away from the city centre. There is no congestion. Unlike many ports on both the east and west coasts of North America that are located near city centres, they are very congested. There is no congestion on our port. We will be able to move hundreds of thousands to millions of containers very quickly.

A private consortium known as Sydney Harbour Investments Partners has assembled the necessary pillars to develop the terminal. The funding is in place, all private sector funded.

The contract for the port terminal operator is in place. Ports America, the largest terminal operator in the U.S., will operate the terminal in Sydney.

Design and construction of the terminal will be completed by AECOM engineering and China Communications Construction Company, the largest construction company in the world. Their partner, ZPMC, will supply the cranes. Local construction companies and contractors will complete the build.

Before the shovel hits the ground, minimum volume commitments are required, and we are nearing completion on that aspect. It is expected that there will be shovels in the ground in 2018.

Our project, an East Coast Mega Hub, will be the driver for the creation of a true Atlantic Gateway. It will bring incremental traffic to the east coast of Canada.

With the anticipated significant increase in shipping in Sydney, this Canada-European Union Comprehensive Economic Trade Agreement is extremely important to us.

In particular, on page 77 of Bill C-30, feeder services, 2.3 and 2.4, the bill allows European Union vessels to provide feeder services between two named ports, Halifax and Montreal. My question is: Why would other ports have been excluded, such as

Vous vous demandez peut-être pourquoi Sydney? Eh bien, Sydney est le premier port d'escale après la grande route circulaire. En fait, bon nombre de nos navires de croisière en route vers l'Europe passent par Sydney pour obtenir du carburant parce que c'est le port le plus près.

Il n'y a aucune restriction en matière de tirant d'air et la profondeur d'eau est de 16,5 mètres. Le site du terminal a en fait été créé avec les déblais du dragage qui ont créé une installation d'élimination confinée.

De plus, il y a un site vierge de 500 acres à côté duquel il y a un autre site vierge de 1 200 acres de plus pour un parc logistique. Tout ce site est connecté à l'autoroute transcanadienne et au réseau ferroviaire. Les approbations environnementales et les consultations auprès des Autochtones sont toutes terminées.

Ce qui est très important, c'est que le site est protégé et loin du centre-ville. Il n'y a pas de congestion, contrairement à de nombreux ports sur les côtes Atlantique et Pacifique de l'Amérique du Nord qui sont situés près des centres-villes où il y a beaucoup de circulation. Il n'y a pas de circulation à notre port. Nous pourrions déplacer des centaines de milliers, voire des millions, de conteneurs très rapidement.

Un consortium privé appelé Sydney Harbour Investments Partners a réuni les piliers nécessaires à la mise en place du terminal. Le financement a été obtenu, et tous les bailleurs de fonds sont du secteur privé.

Le contrat de l'exploitant du terminal portuaire est en place. Ports America, le plus important exploitant de terminaux portuaires des États-Unis gèrera le terminal de Sydney.

La conception et la construction du terminal reviendront à la firme de génie AECOM et à China Communications Construction Company, la plus importante entreprise de construction du monde. Leur partenaire, ZPMC, fournira les grues. Des entreprises de construction et des entrepreneurs locaux s'occuperont des travaux.

Avant la première pelletée de terre, il faut obtenir des engagements minimaux en matière de volume, et nous avons presque terminé le travail de ce côté-là. On s'attend à ce que les travaux débutent en 2018.

Notre projet, un méga carrefour sur la côte de l'Atlantique, sera le moteur de la création d'une vraie porte de l'Atlantique. Il générera un trafic accru sur la côte atlantique du Canada.

Vu l'importante augmentation prévue du trafic maritime à Sydney, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne est extrêmement important pour nous.

Plus particulièrement, à la page 77 du projet de loi C-30, les dispositions sur les services d'apport, les paragraphes 2.3 et 2.4, permettront aux navires de l'Union européenne de fournir des services d'apport entre deux ports nommés, soit Halifax et

Quebec, St. John, St. John's and Sydney and others?

All ports in Atlantic Canada should have the same treatment under this bill. Having all ports included in this provision would create a level playing field for everyone.

To clarify, I have met with federal transport officials on two occasions to discuss this issue. However, as the CEO of the Port of Sydney, I've never been consulted on any amendments to CETA.

My hope is that clauses 92(2.3) and 92(2.4) be amended to include all ports in Atlantic Canada.

Thank you very much.

The Deputy Chair: Thank you. For the final presentation, we turn to Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping and then we will go to questions.

Frank Schiller, Advisor, Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping Inc.: Thank you for this opportunity to speak with you today about Bill C-30 and the amendments to the Coasting Trade Act.

Over the last 15 years, I've had the great privilege of working for the executive team at the NEAS shipping group under Madam Suzanne Paquin.

NEAS is an innovative Canadian marine shipping and cargo services company with a legacy that goes back to the very start of Arctic resupply in Canada, and shareholders, including Transport Nanuk, which is a joint venture between Logistec Corporation and The North West Company, as well as Makivik Corporation and Nunavut local Inuit businesses. NEAS has grown and it currently operates a fleet of modern, Canadian-flagged and Canadian-crewed multipurpose ice-class 1 container vessels.

Since 2000, NEAS has pursued a re-fleeting strategy, with significant investments, including Inuit investments in Canadian vessels.

NEAS objects to the proposed changes to the Coasting Trade Act under Bill C-30, including, one, the repositioning of empty containers; and two, the feeder services between ports within Canadian waters.

Specifically, Bill C-30 provides EU shipowners not just with access but with preferential access to the Canadian coasting trade market, a valuable market including premium container and feeder services. The proposed concessions for EU shipowners create an unlevel playing field that competitively disadvantages and injures Canadian flag operations like NEAS moving forward.

Montréal. Ma question est la suivante : pourquoi a-t-on exclu d'autres ports, comme les ports de Québec, de Saint John, de St. John's et de Sydney?

Tous les ports du Canada atlantique devraient se voir réserver le même traitement dans le cadre du projet de loi. Le fait d'inclure tous les ports dans cette disposition créerait des conditions équitables pour tous les intervenants.

Pour être clair, j'ai rencontré des représentants fédéraux des Transports à deux occasions pour discuter de cet enjeu. Cependant, en tant que chef de la direction du port de Sydney, je n'ai jamais été consultée sur les modifications apportées à l'AECG.

J'espère que les paragraphes 92(2.3) et 92(2.4) seront modifiés pour inclure tous les ports du Canada atlantique.

Merci beaucoup.

Le vice-président : Merci. Pour le dernier exposé, nous nous tournons vers Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping, puis, nous passerons aux questions.

Frank Schiller, conseiller, Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping Inc. : Merci de m'offrir l'occasion aujourd'hui de vous parler du projet de loi C-30 et des modifications apportées à la Loi sur le cabotage.

Au cours des 15 dernières années, j'ai eu l'immense privilège de travailler pour l'équipe de direction du groupe d'exécution NEAS sous la direction de Mme Suzanne Paquin.

NEAS est une entreprise canadienne novatrice qui offre des services de transport maritime et de fret maritime et dont l'histoire remonte au tout début des activités de réapprovisionnement dans l'Arctique canadien. Parmi les intervenants, mentionnons Transport Nanuk, une coentreprise réunissant l'entreprise Logistec et The North West Company, ainsi que la Société Makivik et des entreprises innues locales du Nunavut. NEAS a crû et exploite actuellement une flotte de porte-conteneurs polyvalents de cote glace 1 modernes immatriculés au Canada et embauchant des Canadiens à bord.

Depuis 2000, NEAS a poursuivi sa stratégie de rajonissement de sa flotte grâce à d'importants investissements, y compris des investissements innus liés à des navires canadiens.

NEAS s'oppose aux modifications proposées de la Loi sur le cabotage dans le projet de loi C-30, y compris, premièrement, des dispositions sur le repositionnement des conteneurs vides, et, deuxièmement, les services d'apport entre les ports en eaux canadiennes.

Plus précisément, le projet de loi C-30 offre aux propriétaires de navires de l'UE non seulement un accès, mais un accès préférentiel, au marché du cabotage canadien, un marché de grande valeur, y compris pour ce qui est des services supérieurs de transport de conteneurs et d'apport. Les concessions proposées aux propriétaires de navires de l'UE créent une situation

Effectively, Bill C-30 provides an ongoing subsidy to EU operations in Canadian waters with permanent exemptions from Canadian labour and tax rules, exemptions that are not available to Canadian flag operations. This undermines the proper domestic competition and pricing in Canada's intermodal transportation market.

Conventionally, it's been accepted that Canadian flag vessels have higher operating costs as a result of being subject to regulatory and legal operating conditions not applicable to foreign vessels.

It is important for senators to keep in mind that Canada's shipping industry is not high cost, it's not uncompetitive and it's not inefficient.

Coasting trade in Canada is a high-value industry that employs skilled and trained Canadians. These are good jobs, good middle-class jobs, and we want to keep them. We want to continue on this sustainable growth path.

Unfortunately, however, with Bill C-30, EU shipowners will be able to operate in Canadian waters with foreign vessels flying flags of convenience from non-EU countries, crewed with non-EU foreign nationals that fall outside of EU collective bargaining. In simple terms, this means EU shipowners will access Canada's valuable coasting trade markets with non-EU foreign crews making as little as \$1.26 an hour. That's according to credible labour studies.

It is notable that coasting trade market access provisions are not reciprocal for Canadian flag vessels under CETA or Bill C-30. Nothing is liberalized for Canadian flag operations in the EU. In fact, the EU countries continue to maintain tight protectionism surrounding their coasting trade markets. For example, Denmark and its territory of Greenland continue to maintain a monopoly for a state-owned shipping company with no access available to Canadian flag vessels or crews. Yet EU shipowners, including companies from Denmark, are demanding preferential access to Canada's high-value coasting trade markets, while offering nothing in return.

It's also notable that comparisons are made to the United States, where repositioning of containers is allowed, but it's notable that in the United States, that provision is only provided to countries who offer a reciprocal right to American operators, unlike what we're doing here in Canada.

inéquitable qui met les entreprises immatriculées au Canada, comme NEAS, en situation de désavantage concurrentiel à l'avenir et leur est préjudiciable.

Dans les faits, le projet de loi C-30 offre une subvention de longue durée aux opérateurs de l'UE en eaux canadiennes en leur accordant des exemptions permanentes aux règles du travail et fiscales du Canada, des exemptions auxquelles n'ont pas accès les entreprises battant pavillon canadien. Cette situation mine la compétition nationale appropriée et le processus d'établissement des prix dans le marché du transport intermodal du Canada.

On a traditionnellement reconnu que les navires d'immatriculation canadienne doivent assumer des coûts opérationnels plus élevés découlant du fait qu'ils sont assujettis à des conditions d'exploitation réglementaires et juridiques qui ne s'appliquent pas aux navires étrangers.

Les sénateurs ne doivent pas oublier que l'industrie du transport maritime du Canada n'est pas une industrie à prix élevé, non compétitive et inefficace.

Le cabotage au Canada est une industrie à valeur élevée qui emploie des Canadiens compétents et qualifiés. Ce sont de bons emplois, de bons emplois de la classe moyenne, et nous voulons les conserver. Nous voulons poursuivre sur la voie de la croissance durable.

Malheureusement, cependant, grâce au projet de loi C-30, les propriétaires de navire de l'UE pourront œuvrer en eaux canadiennes avec des navires battant pavillon de complaisance étrangers de pays n'appartenant pas à l'UE avec, à leur bord, des équipages de ressortissants étrangers ne venant pas de l'UE non visés par le cadre de négociations collectives de l'UE. Pour dire les choses simplement, cela signifie que les propriétaires de navires de l'UE auront accès aux lucratifs marchés du cabotage du Canada avec des membres d'équipage étrangers de l'extérieur de l'UE gagnant aussi peu que 1,26 \$ l'heure, selon des études crédibles sur la main-d'œuvre.

Il convient de souligner que les dispositions sur l'accès aux marchés du cabotage ne sont pas réciproques pour les navires battant pavillon canadien au titre de l'AECG ou du projet de loi C-30. Il n'y a aucun libre accès pour les navires immatriculés au Canada au sein de l'UE. En fait, les pays de l'UE continuent de maintenir un ferme protectionnisme de leurs marchés du cabotage. Par exemple, le Danemark et son territoire du Groenland continuent de maintenir le monopole d'une entreprise de transport maritime appartenant à l'État sans accès pour les navires ou les équipages du Canada. Cependant, les propriétaires de navires de l'UE, y compris les entreprises du Danemark, demandent un accès préférentiel aux marchés du cabotage de haute valeur du Canada en n'offrant rien en retour.

Il faut aussi souligner qu'on fait des comparaisons avec les États-Unis, où le repositionnement des conteneurs est permis, mais il ne faut pas oublier qu'aux États-Unis, cette possibilité est seulement offerte aux pays qui offrent un droit réciproque aux exploitants américains, contrairement à ce qu'on fait ici, au Canada.

Senators, please closely examine and consider the rationale underlying the proposed liberalization of Canada's coasting trade markets for EU shipowners. There are no policy grounds in the public interest to support these changes. None. In fact, Bill C-30's coasting trade amendments go against the purpose of CETA itself, including promoting the expansion of reciprocal trade and conditions of fair competition and economic relations between Canada and the EU, per clause 7(b) and (c).

The market concessions on coasting trade are based on negotiation errors and fallacies that could have been avoided with proper industry consultations. To be clear, there were no consultations with industry before Canada agreed to these changes.

Consider, for example, a recent statement by an official before parliamentarians on Bill C-30. They said, on the position of empty containers, "I have to say that we did not receive any objections to that particular provision. It was viewed as fairly non-controversial," the official assured senators and Members of Parliament.

This is simply not true. NEAS objected. What is being proposed —

The Deputy Chair: If you could wrap up.

Mr. Schiller: — is extremely controversial and has been the subject of contested waiver applications for years before the Canadian Transportation Agency.

CTA has consistently ruled that there are available and suitable vessels to do these services. Now NEAS stands to lose between \$300 to \$500 per container repositioned under CETA.

Effectively, Bill C-30 intervenes into what should be fair market negotiations and reallocates significant volumes of high-value cargo from Canadian flag operators to the EU.

We urge senators to look at this. We urge senators, independent Liberal and Conservatives, to support and strengthen the intent of CETA by deleting the relevant consequential amendments to the Coasting Trade Act at 92.2.

In closing, I think it's important that we not forget our values in pursuit of trade deals. The Prime Minister identified a key challenge for our time when he recently said: "... globalization doesn't seem to be working for the middle class, for ordinary people."

I say forcing Canadian vessels and Canadian marine crews to unfairly compete in Canadian waters against foreign vessels and crews making as little as \$1.26 per hour is not the kind of globalization we want.

Honorables sénateurs, veuillez examiner de près et étudier la justification sous-jacente à la libéralisation proposée des marchés du cabotage du Canada aux propriétaires de navire de l'UE. Il n'y a aucun motif stratégique lié à l'intérêt public pour soutenir ces changements. Aucun. En fait, les modifications apportées au cabotage dans le projet de loi C-30 vont à l'encontre de l'objectif de l'AECG lui-même, y compris la promotion de l'expansion réciproque du commerce et des conditions de juste concurrence ainsi que le renforcement des relations économiques entre le Canada et l'UE aux alinéas 7b) et 7c).

Les concessions liées aux marchés du cabotage sont fondées sur des erreurs de négociation et des faussetés qui auraient pu être évitées grâce à des consultations appropriées auprès des intervenants de l'industrie. Pour que ce soit clair : il n'y a eu aucune consultation auprès de l'industrie avant que le Canada accepte ces changements.

Prenez, par exemple, une récente déclaration d'un représentant devant des parlementaires relativement au projet de loi C-30. Il parlait du positionnement des conteneurs vides. Le représentant a affirmé aux sénateurs et députés : « Je dois dire que cette disposition particulière n'a soulevé aucune objection, ni aucune controverse. »

Ce n'est tout simplement pas vrai. NEAS s'est opposé. Ce qui est proposé...

Le vice-président : Pouvez-vous conclure?

M. Schiller : ... est extrêmement controversé et a fait l'objet de demandes d'autorisation contestées depuis des années devant l'Office des transports du Canada.

L'OTC a toujours tranché qu'il y a des navires disponibles et appropriés pour offrir ces services. Et là, NEAS risque de perdre entre 300 à 500 \$ par conteneur repositionné au titre de l'AECG.

Dans les faits, le projet de loi C-30 s'immisce dans ce qui devrait être des négociations équitables sur le commerce et réattribue d'importantes quantités de cargaisons de haute valeur d'exploitants battant pavillon canadien à des exploitants de l'UE. Nous prions les sénateurs de se pencher sur cette question.

Nous prions les sénateurs, qu'ils soient des libéraux indépendants ou des conservateurs, de soutenir et de renforcer l'objectif de l'AECG en éliminant les modifications corrélatives pertinentes à la Loi sur le cabotage à l'article 92.2.

En conclusion, il est, selon moi, important de ne pas oublier nos valeurs lorsque nous tentons de conclure des accords commerciaux. Le premier ministre a cerné un important défi pour notre temps lorsqu'il a dit que la mondialisation ne semble pas fonctionner pour la classe moyenne, pour les gens ordinaires.

J'affirme qu'obliger les navires canadiens et les équipages canadiens à livrer une concurrence inéquitable en eaux canadiennes à des bâtiments et des équipages étrangers gagnant aussi peu que 1,26 \$ l'heure n'est pas le genre de mondialisation que nous voulons.

The Deputy Chair: Thank you very much. We're going to have to cut you off there because you're way over time now.

Colleagues, I remind everyone that this session concludes at 11:30 because we have a second panel coming in, so we'll go through the list. When we get to the end of the list, if all senators have not had an opportunity, I'll simply ask them to ask their question and we'll get a written response to the clerk to distribute later.

Senator Eaton: I have two quick questions. I'm surprised Canada has made such a fuss over protecting cabotage for our own domestic airlines and they've kind of thrown you to the wolves.

What really concerns me, and this is to the Canadian Shipowners Association, is the fact that we don't know what safety standards those boats are going to bring to our very precarious shores, if you think of the Northwest Passage, the Arctic and the St. Lawrence River. What do you have to say about that? Will their safety standards be the same as ours?

Mr. Jones: I'm going to ask our legal counsel to answer that question, as he's looked at that before.

Daniel Hohnstein, Lawyer, Tereposky & DeRose LLP, Canadian Shipowners Association: Very good. I'll start off the answer and I'm sure my colleague, Serge, will have something to say as well.

We know that there are provisions in Bill C-30 that require the environmental protection and safety standards that are normally applicable in Canada to apply to all vessels that are operating in Canada under the CETA exemptions. I can take you directly to that provision.

Senator Eaton: I believe you. Everybody here has so many questions.

Mr. Hohnstein: Right. The key point is that Canadian vessels, in accordance with the requirements of Canadian regulatory standards, are optimized for use in the challenges and demands of Canada's waterways. This optimization includes features like bow and stern thrusters, redundant steering mechanisms and those sorts of things. In addition, our seafarers are particularly experienced in navigating Canadian waterways and, as I said, the challenges and demands specific to Canada's waters.

Senator Eaton: Will they ask, in certain situations, for Canadian pilots or experienced people to get on EU ships?

Serge Le Guellec, Member, Canadian Shipowners Association: The answer to your question is: Yes. When vessels do sail into controlled waters, they have to have pilots on board. The

Le vice-président : Merci beaucoup. Nous allons devoir vous interrompre ici, parce que votre temps est écoulé depuis longtemps.

Chers collègues, je rappelle à tout le monde que la réunion se termine à 11 h 30 parce qu'il y a un deuxième groupe de témoins. Nous allons donc passer à travers la liste. Une fois rendu à la fin de la liste, si tous les sénateurs n'ont pas eu l'occasion de le faire, je leur demanderai simplement de poser leurs questions, et les témoins pourront envoyer une réponse écrite à la greffière, qui nous la distribuera plus tard.

La sénatrice Eaton : J'ai deux questions rapides. Je suis surprise que le Canada ait fait autant des pieds et des mains pour protéger le marché du cabotage pour les compagnies aériennes nationales alors qu'ils vous ont en quelque sorte jetés aux lions.

Ce qui me préoccupe vraiment — et je m'adresse ici à l'Association des armateurs canadiens — c'est le fait que nous ne savons pas quelles sont les normes de sécurité que ces navires respecteront lorsqu'ils navigueront près de nos côtes très sensibles, si l'on pense au passage du Nord-Ouest, à l'Arctique et au fleuve Saint-Laurent. Qu'avez-vous à dire à ce sujet? Est-ce que les normes de sécurité seront les mêmes que les nôtres?

M. Jones : Je vais demander à notre avocat de répondre à cette question, puisqu'il s'est déjà penché sur ce dossier.

Daniel Hohnstein, avocat, Tereposky & DeRose LLP, Association des armateurs canadiens : Très bien. Je vais commencer à répondre, mais je suis sûr que mon collègue, Serge, aura quelque chose à ajouter lui aussi.

Nous savons qu'il y a des dispositions dans le projet de loi C-30 qui exigent que les normes en matière de protection de l'environnement et de sécurité qui s'appliquent habituellement au Canada s'appliquent aussi à tous les navires exploités au Canada au titre des exemptions de l'AECG. Je peux vous montrer directement la disposition.

La sénatrice Eaton : Je vous crois. Tous les sénateurs ont beaucoup de questions à poser.

M. Hohnstein : D'accord. Ce qu'il est important de savoir, c'est que les navires canadiens, conformément aux exigences des normes réglementaires canadiennes, sont optimisés pour tenir compte des défis et des exigences des voies navigables du Canada. Cette optimisation inclut des caractéristiques comme des propulseurs d'étrave et des propulseurs arrière, des mécanismes de direction redondants et ce genre de choses. De plus, nos marins ont une expérience particulière de la navigation dans les eaux navigables canadiennes et, comme je l'ai dit, des défis et des exigences propres à ces cours d'eau.

La sénatrice Eaton : Demanderont-ils, dans certaines situations, à des pilotes canadiens ou des gens d'expérience de monter à bord des navires de l'UE?

Serge Le Guellec, membre, Association des armateurs canadiens : La réponse à votre question, c'est oui. Lorsque des navires naviguent dans les eaux contrôlées, il doit y avoir des

difference, of course, is that a pilot is responsible, for the navigation and control of the vessel, to the master. A pilot is never left alone on the bridge. The master and crew works with the pilot and keep track of what he's doing.

To do that requires an understanding of the waters in which you are sailing. Our Canadian seafarers have that understanding because they have been sailing there for a long time. Folks coming from abroad do not have that level of understanding and therefore, from a safety standpoint, there is a concern.

Senator Eaton: Thank you very much.

My second question is for NEAS. Mr. Schiller, when informed of the proposed changes under CETA, what did NEAS do to seek solutions? Did you seek reciprocal trade opportunities in the EU? For instance, you talked about Greenland, and you say that Denmark said absolutely not, and Greenland, for instance, is not considered reciprocal because it's out of bounds.

Mr. Schiller: When NEAS received notice from Transport Canada in January of 2014 and became aware that concessions were being made under the CETA negotiations on the coasting trade front, it immediately requested reciprocal access to EU feeder services, particularly going into Greenland.

We were told by Canadian officials that that was not possible and that it was not up for negotiation. We sought to secure a level playing field in terms of the second registries in use of foreign, non-EU crews, and we were told that was not possible.

We participated, along with other shipowners, in a working group. But as it progressed, it only became more apparent that there were no capacities to level the playing field and protect Canadian shipowners under the process that was adopted by Global Affairs and Transport Canada with regard to those concessions that were made.

We sought reciprocal rights and we were denied; we sought a level playing field in a very competitive market in Canada, and we were denied. We have been trying to work with officials, both at Global Affairs and Transport, really, since 2014, to get some kind of accommodation, and we've been unsuccessful.

From our perspective, we believe that the coasting trade concessions were not actually part of CETA, that these were a last-minute throw-in and that they are not core to CETA's intent or focus. We believe that senators can change the coasting trade provisions within Bill C-30 without in any way undermining the

pilotes à bord. La différence, bien sûr, c'est que le pilote relève — pour ce qui est de la navigation et du contrôle du navire — du capitaine. Un pilote n'est jamais laissé seul sur le pont. Le capitaine et l'équipage travaillent avec le pilote et effectuent le suivi de ce qu'il fait.

Pour pouvoir le faire, ils doivent avoir une compréhension des eaux dans lesquelles ils se trouvent. Nos marins canadiens possèdent cette compréhension parce qu'ils naviguent ici depuis longtemps. Les gens qui viennent de l'étranger n'ont pas ce niveau de compréhension et, par conséquent, du point de vue de la sécurité, il y a une préoccupation.

La sénatrice Eaton : Merci beaucoup.

Ma deuxième question est destinée à NEAS. Monsieur Schiller, lorsque NEAS a été informée des changements proposés au titre de l'AECG, a-t-elle cherché des solutions? Avez-vous tenté d'obtenir des occasions commerciales réciproques au sein de l'UE? Par exemple, vous avez parlé du Groenland et dit que le Danemark a affirmé qu'il n'en était pas question et que le Groenland, par exemple, n'est pas considéré comme une entité réciproque parce qu'elle est hors des limites.

M. Schiller : Lorsque NEAS a reçu l'avis de Transports Canada, en janvier 2014, et a été mise au courant des concessions offertes dans le cadre des négociations de l'AECG en ce qui concerne le cabotage, l'entreprise a immédiatement demandé un accès réciproque aux services d'apport de l'UE, particulièrement à destination du Groenland.

Les représentants canadiens nous ont dit que ce n'était pas possible et que c'était non négociable. Nous avons tenté d'obtenir une uniformisation des règles du jeu sous la forme des registres seconds liés à l'utilisation d'équipages étrangers dont les membres ne viennent pas de l'UE, et on nous a dit que ce n'était pas possible non plus.

Nous avons participé, avec d'autres propriétaires de navires, à un groupe de travail, mais, à mesure que les travaux avançaient, il est devenu encore plus évident qu'il n'y avait aucune possibilité d'uniformiser les règles du jeu et de protéger les propriétaires de navires canadiens dans le cadre du processus adopté par Affaires mondiales et Transports Canada relativement aux concessions qui avaient été faites.

Nous avons tenté d'obtenir des droits réciproques, qu'on nous a refusés. Nous avons tenté d'uniformiser les règles du jeu dans le marché canadien très compétitif, et on nous l'a refusé. Nous avons essayé de travailler en collaboration avec des représentants d'Affaires mondiales et de Transports Canada, vraiment, depuis 2014, pour obtenir un genre de mesure d'adaptation, et nous n'avons eu aucun succès.

De notre point de vue, nous croyons que les concessions liées au cabotage ne faisaient pas vraiment partie de l'AECG et que ce sont des concessions qui ont été accordées à la dernière minute et qui n'étaient pas liées à l'objectif ou l'intention centraux de l'AECG. Nous croyons que les sénateurs peuvent modifier les

intent or the commitment of Canada to CETA. Thank you.

Senator Marwah: Thank you all for your comments. My question started off as one to Mr. Jones of the Canadian Shipowners Association, but I think it now extends to all of the organizations represented here.

Some of you have expressed concerns with different provisions of CETA, but we are where we are. There's little doubt in my mind that CETA has overwhelming benefit to Canadians and to Canada. It has already been ratified by the EU and is awaiting our ratification.

Given that, what can we realistically do at this stage that will help mitigate some of your concerns? We're not going to reopen the negotiations, nor are we going to start amending it so that we jeopardize what has been done. Now we have to think about what is realistic to mitigate the concerns.

I think the Port of Sydney suggested it be amended so that the same access is provided to all ports, as one solution. I don't know what the ramifications of that would be, but I'm going to look into it. What's a realistic solution to mitigate some of your concerns without starting from scratch?

Mr. Jones: I think the answer to that question is primarily the backbone of our intervention.

In a negotiation, there's a quid pro quo: we give something, and we get something. Our document suggests that we are where we are, it's a fait accompli, and you can satisfy our concerns by not expanding the negotiated outcomes of CETA beyond what they were.

Second, we would suggest ensuring that there is a monitoring and enforcement regime established so that the understandings of the giveaways during the working group are enforced. As an example, when an international operator is in Canadian waters doing feeder services, they're required to pay prevalent wages so that there is a chance for a level playing field if there's a Canadian operator who wants to engage in those trades.

Senator Marwah: I'm sure you've expressed those concerns to the government. What has the response been? Have they said no? Have they said yes? Have they said they will look into it?

Senator Cools: Can you make that quite clear to us?

dispositions sur le cabotage du projet de loi C-30 sans d'aucune façon miner l'intention ou l'engagement du Canada à l'égard de l'AECG. Merci.

Le sénateur Marwah : Merci d'avoir formulé tous vos commentaires. Au départ, je voulais poser ma question à M. Jones, de l'Association des armateurs canadiens, mais je crois maintenant que je dois la poser à toutes les organisations représentées ici.

Certains d'entre vous ont exprimé des préoccupations liées à différentes dispositions de l'AECG, mais nous ne pouvons plus retourner en arrière. Il fait peu de doute pour moi que l'AECG apportera des bénéfices considérables pour les Canadiens et le Canada. L'accord a déjà été ratifié par l'UE, qui attend notre ratification.

Par conséquent, que pouvons-nous réellement faire à cette étape-ci pour aider à dissiper certaines de vos préoccupations? Nous n'allons pas rouvrir les négociations et nous n'allons pas commencer à modifier le tout ce qui pourrait compromettre ce qui a été fait. Il faut maintenant réfléchir à ce que nous pouvons faire concrètement pour atténuer vos préoccupations.

Si j'ai bien compris, le port de Sydney a suggéré une modification, soit de modifier les dispositions afin d'accorder le même accès à tous les ports. Je ne sais pas quelles seraient les ramifications d'un tel changement, mais je vais me pencher sur la question. Quelle pourrait être une solution réaliste pour atténuer certaines de vos préoccupations, sans tout recommencer du début?

M. Jones : Je crois que la réponse à cette question est principalement l'épine dorsale de notre intervention.

Dans des négociations, c'est du donnant-donnant : nous donnons quelque chose et nous obtenons quelque chose en retour. Notre document précise que nous en sommes là où nous sommes, que c'est un fait accompli, et que vous pouvez dissiper nos préoccupations en n'élargissant pas les résultats négociés de l'AECG.

Ensuite, nous avons laissé entendre qu'il fallait s'assurer de créer un cadre de contrôle et d'application afin que les arrangements liés aux concessions durant les activités du groupe de travail soient appliqués. Par exemple, lorsqu'un exploitant international offre des services d'apport en eaux canadiennes, il doit payer les salaires en vigueur, de façon à ce qu'il y ait des conditions équitables si un exploitant canadien veut s'engager dans de tels échanges commerciaux.

Le sénateur Marwah : Je suis sûr que vous avez exprimé ces préoccupations au gouvernement. Quelle a été la réponse? A-t-il dit non? A-t-il dit oui? A-t-il dit qu'il allait se pencher sur la question?

La sénatrice Cools : Pouvez-vous nous le dire clairement?

Mr. Hohnstein: Certainly. The CSA was involved in an administrative working group regarding the implementation of the CETA last year. Transport Canada led, curated and organized those sessions.

We're not aware of the regulatory, monitoring and enforcement framework that needs to go into place before the CETA comes into force, and that includes the provisions of Bill C-30 that would amend the Coasting Trade Act to create these new exclusions for commercial cabotage services for foreign vessels under the restrictions and conditions. It is these conditions and restrictions that are actually critical to implementation. It's only the ports of Halifax and Montreal that are involved.

I think Steve Verheul last Thursday provided a very cogent response with respect to why only that corridor was selected. It was because, from the view of Transport Canada and the negotiator at that time, that would not impact the rest of the Canadian domestic cabotage industry, which is a protected industry and is and has been protected by the Coasting Trade Act. It was a way of providing some value to the European Union for what they were asking without damaging the Canadian industry.

If that condition — that limitation — on that corridor between the ports of Montreal and Halifax is expanded to include other ports, then we're starting to exceed the negotiated outcomes of CETA but we're doing it in a way that's going to harm the domestic cabotage service suppliers — that is, the shipowners who use Canadian-owned and Canadian-registered vessels and Canadian seafarers on board.

Mr. Schiller: If I can add for the benefit of senators, NEAS is not a member of the group that the CSA represents, and we do not share that view.

I think it's critically important for senators to understand that there is no narrowing or constrictions on the coasting trade liberalizations afforded under CETA. Specifically, the European Union will now automatically get any further liberalizations that Canada offers any other country in a future trade agreement without offering any reciprocal access. There are other ongoing trade negotiations right now, including, for example, TiSA, where most-favoured-nation status, countries under that agreement, could theoretically get the same access that the EU has. As we enter into NAFTA renegotiations, the Americans will very likely request the same liberalized access to our coasting trade market that we just offered to the EU.

Our view is that if senators and the government are not prepared to recommend amending the bill and correcting it properly, then appropriate, company-specific offset packages have to be available for those companies experiencing losses and damage. The loss of containers and the feeder services between

M. Hohnstein : Bien sûr. L'année dernière, l'AAC a participé aux travaux d'un groupe de travail administratif sur la mise en œuvre de l'AECG. Transports Canada a mené, dirigé et organisé ces séances.

Nous ne savons pas quel cadre de réglementation, de contrôle et d'application doit être en place avant l'entrée en vigueur de l'AECG, et cela inclut les dispositions du projet de loi C-30 qui auraient pour effet de modifier la Loi sur le cabotage pour créer les nouvelles exclusions liées à la prestation de services de cabotage commercial par des navires étrangers en vertu des restrictions et conditions. Ce sont actuellement ces conditions et restrictions qui sont essentielles à la mise en œuvre. Ce sont seulement les ports de Halifax et de Montréal qui sont en cause.

Je crois que, jeudi dernier, Steve Verheul a fourni une réponse très convaincante en ce qui a trait à la raison pour laquelle ce corridor avait été choisi. C'était parce que, du point de vue de Transports Canada et du négociateur de l'époque, la décision n'allait pas avoir d'impact sur le reste du secteur du cabotage canadien, qui est une industrie protégée et qui est et a été protégée par la Loi sur le cabotage. C'était une façon de fournir à l'Union européenne certains avantages qu'elle demandait sans causer de préjudice à l'industrie canadienne.

Si cette condition — cette limite — liée au corridor entre les ports de Montréal et de Halifax est élargie pour inclure d'autres ports, alors nous commençons à dépasser les résultats négociés de l'AECG, mais nous le faisons d'une façon qui sera préjudiciable pour les fournisseurs de services de cabotage du pays, c'est-à-dire les propriétaires de navires qui utilisent des navires appartenant à des Canadiens et battant pavillon canadien qui emploient des marins canadiens.

M. Schiller : Si je peux me permettre de préciser au bénéfice des sénateurs, NEAS n'est pas membre du groupe que l'AAC représente, et nous ne partageons pas son point de vue.

Selon moi, il faut absolument que les sénateurs comprennent qu'il n'y a aucune limite ni restriction à la libéralisation du cabotage accordée au titre de l'AECG. Plus précisément, l'Union européenne bénéficiera maintenant automatiquement de toute mesure de libéralisation subséquente que le Canada offrira à d'autres pays dans le cadre d'accords de libre-échange futurs, et ce, sans avoir à fournir un accès réciproque. D'autres négociations commerciales sont en cours, y compris, par exemple, l'ACS, dans le cadre duquel les pays possédant le statut de nation la plus favorisée pourraient, théoriquement, obtenir le même accès que celui accordé à l'UE. Tandis que nous renégocions l'ALENA, les Américains demanderont très probablement le même accès à nos marchés de cabotage que nous venons d'offrir à l'UE.

Selon nous, si les sénateurs et le gouvernement ne sont pas prêts à recommander la modification du projet de loi et à le corriger de façon adéquate, alors il faut préparer des troupes de compensation appropriées propres aux entreprises qui subissent des pertes et des préjudices. La perte du transport des conteneurs

Montreal and Halifax represents meaningful and measurable economic damage to Canadian shipowners, including NEAS.

Mr. Le Guellec: If I could, senator, I would like to add to that point. The Canadian industry has invested heavily in the last few years in new vessels. We did that on the basis of business models, where there is business for Canadian vessels domestically.

The Deputy Chair: I'd like to hear if other panellists have any comments as well.

David C. Dingwall, Legal Counsel, The Darius Group Inc., Port of Sydney Development Corporation: I'll pass the floor to Michael and then I'll go ahead.

Mr. Broad: I'd just like to set out a few facts here on the empty container positioning. All of the empty container positioning in Canada is now done by rail or truck, the vast majority by rail. It's ironic that because of the Coasting Trade Act, the railway gets the business. We can't even move our own containers from one port to the other. We don't charge anything; it's our own containers.

Canadian shipowners are not in this business now, never have been in this business. So the idea of carrying our own containers is basically to reduce the cost for Canadian exporters, particularly in Atlantic Canada where there are reefer containers that have to be repositioned by rail down to Halifax at a substantial cost. If our ships can do that, then that would reduce the cost for the Canadian exporter.

So realistically here, if anybody is going to be losing business, it's going to be the Canadian railways on empty containers.

Mr. Dingwall: To the senator's question, he's correct. The previous administration had great foresight in terms of beginning the process of this agreement with Europe. The current administration has followed up. We're now in the ninth inning, so to speak. The matter will be approved. Are there ways from a negotiating perspective to change this? The answer is yes. I think Mr. Schiller has offered some words there as well. There are the provisions of the joint committee, if you will, of the agreement that undertakings can be given and sought from the other side.

There are two points that I think are relevant for your particular discussion. The chairperson of this committee, on March 30, in response to Senator Downe as well as the chief negotiator, said the following:

Perhaps that goes to how you negotiate it. You seem to be negotiating on a responsive basis, where I would have thought you would have been anticipating changes in the future in flows

et des services d'apport entre Montréal et Halifax représente un préjudice économique important et mesurable pour les propriétaires de navires du Canada, y compris NEAS.

M. Le Guellec : Si vous me le permettez, monsieur le sénateur, j'aimerais ajouter quelque chose. L'industrie canadienne a investi massivement au cours des dernières années pour acquérir de nouveaux navires. Nous l'avons fait à la lumière de modèles d'affaires dans le cadre desquels les navires canadiens ont du travail au pays.

Le vice-président : J'aimerais savoir si d'autres témoins ont aussi des commentaires à formuler.

David C. Dingwall, conseiller juridique, The Darius Group Inc., Société de développement du port de Sydney : Je vais laisser Michael répondre, puis je répondrai.

M. Broad : Je veux simplement établir quelques faits en ce qui a trait au positionnement des conteneurs vides. L'ensemble des activités de positionnement des conteneurs vides au Canada sont réalisées par rail ou camion, mais majoritairement par rail. C'est ironique que, en raison de la Loi sur le cabotage, ce sont les compagnies de chemin de fer qui font le travail. Nous ne pouvons même pas déplacer nos conteneurs d'un port à l'autre. Nous ne facturons rien, ce sont nos propres conteneurs.

Les propriétaires de navires canadiens ne sont pas dans le secteur à l'heure actuelle et ne l'ont jamais été. Par conséquent, cette idée de transporter nos propres conteneurs est, essentiellement, une façon de réduire les coûts pour les exportateurs canadiens, particulièrement dans le Canada atlantique, où il y a des conteneurs frigorifiques qui doivent être repositionnés par rail jusqu'à Halifax, ce qui est très coûteux. Si nos navires peuvent le faire, on réduirait ainsi les coûts pour les exportateurs canadiens.

Par conséquent, concrètement, ici, si qui que ce soit essuie des pertes commerciales, ce sont les compagnies de chemin de fer canadiennes qui transporteront moins de conteneurs vides.

M. Dingwall : Pour répondre à la question du sénateur, il a raison. L'administration précédente a fait preuve d'une grande clairvoyance en entreprenant le processus lié à cet accord avec l'Europe. L'administration actuelle a emboîté le pas. Nous en sommes maintenant à la neuvième manche, si je peux m'exprimer ainsi. Le dossier sera approuvé. Y a-t-il des façons, du point de vue des négociations, d'y changer quoi que ce soit? La réponse, c'est oui. Je crois que M. Schiller a fourni des pistes de réponse très intéressantes. Il y a les dispositions du comité mixte, si vous voulez, de l'accord, selon lesquelles des engagements peuvent être donnés et demandés à l'autre partie.

Selon moi, il y a deux points qui sont pertinents à votre discussion précise. La présidente du comité, le 30 mars, en réponse au sénateur Downe et au négociateur en chef a dit ce qui suit :

Cela a peut-être à voir avec la façon que vous avez négocié. Vous semblez avoir négocié en mode réactif. Je me serais plutôt attendue à ce que vous anticipiez les changements en matière de

and opportunities, et cetera. So we've now said that these are the routes that should be, and now we have an agreement based on that.

Second point: David Emerson, a former colleague of the Parliament of Canada, a former minister of the Crown, conducted a review of the Canada Transportation Act. He said the following on page 210 of his submission:

Shipping is the most cost-effective means of transporting cargo in volume, particularly for long distances. Consequently, port infrastructure and capacity are essential for countries wishing to successfully engage in international commodity trades.

World seaborne trade is expected to almost double, from 10 billion tonnes in 2014 to between 19 and 24 billion tonnes by 2030. Our submission here today is what the intent of the agreement is, which is to look forward, take into consideration not only the two or three that you wish to deal with, but have a level playing field for all so that in the future we can take advantage of those opportunities.

The Deputy Chair: I thank the panellists. I'll have to go to the next question. Again, any follow-up you have on any of these questions, submit it to the clerk and we'll distribute to all the members. There's an opportunity to get that out. I want to get to as many senators as possible because they all have different questions and a different perspective.

Senator Oh: Thank you, witnesses. One of the main concerns of the Canadian Shipowners Association is that the wages paid to the crews in some of the EU member states are much lower than our crew costs here. This makes Canadian vessels less competitive.

Do you know why the average crew costs of the vessels in Denmark and the Netherlands are just a fraction of ours? In this country, is the government subsidizing wages? Someone also mentioned they are only paid \$1.26 per hour. How much are we paying our crews in Canada?

Mr. Jones: Our crew, for a middle-class licence, a watch keeper, is probably in the area of \$60,000 to \$75,000 per year for a watchman perhaps. They pay taxes in Canada.

Senator Oh: How much an hour?

Mr. Jones: It would be \$20 or \$18, somewhere in that area. The answer to your question is the vessels that you reference are under second registry, so the crews are assembled from typically Third World countries or countries with fewer labour standards. They don't pay taxes with their income. That's the answer.

circulation et d'occasions favorables, et cetera. Alors, nous avons dit que c'était les itinéraires qui allaient faire partie des négociations, et nous avons maintenant un accord qui est basé là-dessus.

Deuxièmement, David Emerson, un ancien collègue du Parlement du Canada — un ancien ministre de la Couronne — a réalisé un examen de la Loi sur les transports au Canada. Il a dit ce qui suit à la page 210 de sa présentation :

Le transport maritime est le moyen le plus rentable de transporter de grands volumes de marchandises, particulièrement sur de longues distances. Par conséquent, l'infrastructure et la capacité des ports sont essentielles dans les pays qui veulent s'adonner au commerce international des produits de base.

On s'attend à ce que le commerce maritime à l'échelle internationale double quasiment, passant de 10 milliards de tonnes en 2014 à de 19 à 24 milliards de tonnes d'ici 2030. Notre propos aujourd'hui est conforme à l'intention de l'accord, c'est-à-dire de tourner le regard vers l'avenir, tenir compte non seulement des deux ou trois choses avec lesquelles on veut composer, mais créer des règles du jeu équitables pour tous de façon à ce que, à l'avenir, nous puissions tirer profit de ces occasions.

Le vice-président : Je remercie les témoins. Nous devons passer à la prochaine question. Encore une fois, si vous avez d'autres choses à dire au sujet des questions posées, fournissez l'information à la greffière, qui la distribuera à tous les membres. Vous aurez l'occasion de communiquer ce que vous avez à dire. Je veux permettre au plus grand nombre de sénateurs de parler, parce que nous avons tous des questions différentes à poser et des points de vue différents.

Le sénateur Oh : Merci aux témoins. La principale préoccupation de l'Association des armateurs du Canada, c'est que les salaires versés aux membres des équipages par certains États membres de l'UE sont beaucoup moins élevés que nos coûts d'équipage, ici. Cela rend les navires canadiens moins compétitifs.

Savez-vous pourquoi les coûts d'équipage moyens des navires du Danemark et des Pays-Bas ne sont qu'une fraction des nôtres? Dans notre pays, est-ce que le gouvernement subventionne les salaires? Quelqu'un a aussi mentionné le fait que les salaires s'élevaient seulement à 1,26 \$ l'heure. Combien payons-nous nos équipages, ici, au Canada?

M. Jones : Les membres de nos équipages... pour un permis de classe moyenne, un officier de quart gagne probablement de 60 000 à 75 000 \$ par année. Ces gens paient de l'impôt au Canada.

Le sénateur Oh : Combien gagnent-ils l'heure?

M. Jones : Ce serait 20 ou 18 \$ l'heure, dans ces eaux-là. Pour répondre à votre question, les navires dont vous parlez figurent dans le registre second, et les équipages viennent donc habituellement de pays du tiers-monde ou de pays où les normes du travail sont moins élevées. Ces personnes ne paient pas d'impôt sur le revenu. C'est la réponse.

Mr. Le Guellec: I think that summarizes it. I have no point to add.

The Deputy Chair: Senator Oh, do you have a follow-up? No?

Mr. Broad: I'd just like to know where that \$1.26 an hour comes from because certainly the crews on our ships that come up the St. Lawrence River or call Vancouver or call Halifax are not making \$1.26 an hour.

Senator Oh: Someone mentioned that figure just now.

Mr. Schiller: If I may, senator, it actually comes from research presented to the house standing committee in consideration of this bill, a policy alternative, I believe. It was also a presentation by one of the institutes, I believe. I can provide those studies, no problem at all.

I think that's really going back to the key point why some shipowners object to this because what is being sought for EU vessel owners is preferential access. Not only do they want to access the Canadian market on the same terms as Canada and Canadian-flag operations, they want better terms. They want the ability to use vessels and crews from outside the EU that are not subject to their collective bargaining. That's where you end up with these disparaging and low wages.

I think it's important for senators to note as well, the potential impact of the CETA provisions of reduction in container rates for Canadian importers and exporters was mentioned. There is no data on the record that supports that claim at all. In fact, container rates from EU companies are increasing. If there's any data that supports any claim that container rates will decrease for Canadians, we would welcome that information to be tabled so it can be reviewed. Our data is, in fact, that because of the distortions in fair market operations, this is going to ultimately increase costs for Canadians in importing, exporting and trans-Atlantic trade.

Senator Saint-Germain: I will speak French. I will give you some time, for those who need it, to put on the earpieces.

I want to first congratulate all of you for the quality of your presentations and the quality as well of your consultation before this hearing.

[*Translation*]

My question is more specifically for Michael Broad, President of the Shipping Federation of Canada. I first want to draw everyone's attention to your expertise and the fact that your industry, given its financial importance, would have justified a prior consultation. I am disappointed to learn that you were not

M. Le Guellec : C'est un bon résumé. Je n'ai rien à ajouter.

Le vice-président : Sénateur Oh, avez-vous une question complémentaire? Non?

M. Broad : J'aimerais simplement savoir d'où vient le chiffre de 1,26 \$ l'heure parce que, assurément, les membres des équipages de nos navires qui naviguent le long du fleuve Saint-Laurent ou qui font escale à Vancouver ou à Halifax ne gagnent pas cette somme.

Le sénateur Oh : Quelqu'un vient de mentionner ce montant.

M. Schiller : Si vous me permettez, monsieur le sénateur, l'information vient en fait d'une recherche qui a été présentée devant le comité permanent de la Chambre qui étudiait le projet de loi, une solution de rechange stratégique, je crois. Il s'agissait aussi d'un exposé présenté par un des instituts, si je ne m'abuse. Je peux vous fournir ces études sans problème.

Je crois qu'on en revient vraiment à la principale raison pour laquelle certains propriétaires de navire s'opposent à ces dispositions, parce que ce que les propriétaires de navire de l'UE veulent, c'est un accès préférentiel. Non seulement ils veulent l'accès au marché canadien selon les mêmes conditions que le Canada et les navires battant pavillon canadien, mais en plus ils veulent de meilleures conditions. Ils veulent avoir la capacité d'utiliser des navires et des équipages de l'extérieur de l'UE qui ne sont pas assujettis à leur cadre de négociations collectives. C'est là où nous mènent ces salaires médiocres et bas.

Je crois qu'il est aussi important pour les sénateurs de comprendre que l'impact potentiel des dispositions de l'AECG sur la réduction des tarifs pour conteneurs pour les importateurs et exportateurs canadiens a été mentionné. Il n'y a aucune donnée connue qui soutient une telle affirmation. En fait, les tarifs pour conteneurs des entreprises de l'UE augmentent. S'il y a des données qui confirment les affirmations selon lesquelles les tarifs pour conteneurs diminueront pour les Canadiens, nous aimerions bien que l'information soit présentée afin qu'on puisse l'examiner. En fait, selon nos données, en raison des distorsions causées au sein d'un marché équitable, les Canadiens devront s'attendre, au bout du compte, à payer plus dans le secteur de l'importation, de l'exportation et du commerce transatlantique.

La sénatrice Saint-Germain : Je vais parler dans ma langue. Je vais vous donner le temps — pour ceux qui en ont besoin — de mettre vos écouteurs.

Pour commencer, je tiens à tous vous féliciter de la qualité de vos exposés et de la qualité de votre consultation avant l'audience.

[*Français*]

Ma question s'adresse plus particulièrement à M. Michael Broad, président de la Fédération maritime du Canada. D'abord, je note, à l'attention de tous, l'expertise que vous avez et le fait que votre industrie, compte tenu de son importance financière, aurait justifié une consultation préalable. Je suis très déçue

consulted before the agreement was concluded. That said, we are now further along in the process — at the implementation stage — and you fully understand the limitations of what can be done at this point.

The agreement cannot and must not be changed, and you support this agreement. So you are proposing that a legislative amendment be made to section 3 of the Coasting Trade Act concerning the repositioning of empty containers. From a very practical perspective, we will definitely examine the issues with our legal experts, as you have done with yours. My very specific question is the following: from a practical perspective, can agreements with your counterparts be concluded in addition? I know that things are going well with your European Union partners, but would your counterparts, who are also your competitors, be interested in the same arrangements being made with them, in terms of transporting empty containers within European Union countries?

Mr. Broad: Do you mean in order for Canadian companies to have the same rights?

Senator Saint-Germain: Do they have the same problem? Could this Canadian solution also apply to Europe?

[English]

Is it a win-win situation for the maritime industry?

Mr. Broad: I believe it's a win-win. It's very practical, as you mentioned. Even the CSA, a number of years ago, agreed that it would be practical to allow the empty container repositioning. I don't see any harm to the Canadian industry at all. In fact, I think a lot of the fears are — I don't want to say overblown, but I think the concerns should not be so great. The Canadian and European governments have negotiated CETA. It's very restrictive. Even the empty container movements are restricted to EU owners only. Asian or South American owners cannot participate in that. It's very restrictive.

With respect to the feeder and transshipment regulations, they're also very restrictive. I don't see any damage to the Canadian owners who are not participating in this business.

Senator Saint-Germain: Thank you for your answer.

Karen Kancens, Director, Policy and Trade Affairs, Shipping Federation of Canada: If we could add one point on the restrictive nature of the empty container repositioning provisions, our point is that the way it's currently written in Bill C-30, not even all European shipowners would be able to benefit from that provision. When we talk to our European members about empty container repositioning, they say, "We don't think we would do it." Because of the way vessel-sharing arrangements

d'apprendre que cela n'a pas été le cas avant que l'accord soit conclu. Cela étant dit, nous sommes rendus plus loin, à l'étape de la mise en oeuvre, et vous avez très bien saisi les limites de ce qui peut être fait maintenant.

L'accord ne peut pas et ne doit pas être modifié, et vous appuyez cet accord. Vous nous faites donc une proposition de modification législative à l'article 3 de la Loi sur le cabotage, en ce qui concerne le repositionnement des conteneurs vides. Sous un angle très pragmatique, il est certain que nous allons examiner les enjeux avec nos légistes; vous l'avez fait avec les vôtres. Ma question très précise est la suivante: d'un point de vue pragmatique, est-ce que, en plus, il peut y avoir des ententes avec vos homologues? Je comprends que les choses se passent bien avec vos partenaires de l'Union européenne, mais est-ce que vos homologues, qui sont aussi vos compétiteurs, auraient intérêt à ce que les mêmes arrangements soient faits avec eux, s'agissant du transport des conteneurs vides au sein des pays de l'Union européenne?

M. Broad : Vous voulez dire pour que les compagnies canadiennes aient les mêmes droits?

La sénatrice Saint-Germain : Est-ce qu'ils ont le même problème? Est-ce que cette solution canadienne pourrait aussi être une solution européenne?

[Traduction]

Est-ce une situation gagnant-gagnant pour le secteur maritime?

M. Broad : Je crois que c'est une situation gagnant-gagnant. C'est très pratique, comme vous l'avez mentionné. Même l'AAC a reconnu, il y a un certain nombre d'années, qu'il serait pratique de permettre le repositionnement des conteneurs vides. Je ne vois aucun préjudice pour l'industrie canadienne. En fait, je crois qu'une bonne partie des peurs ont été — je ne dirais pas grossières hors de proportion —, mais je crois que les préoccupations ne devraient pas être aussi grandes. Les gouvernements canadien et européen ont négocié l'AECG. C'est un accord très restrictif. Même les déplacements de conteneurs vides sont limités aux propriétaires de l'UE seulement. Les propriétaires d'Asie et d'Amérique du Sud ne peuvent pas participer à ce marché. C'est très limité.

En ce qui a trait à la réglementation sur les services d'apport et le transbordement, elle est aussi très restrictive. Je ne vois pas en quoi ce pourrait être préjudiciable pour les propriétaires canadiens qui ne sont pas présents dans ce marché.

La sénatrice Saint-Germain : Merci de la réponse.

Karen Kancens, directrice, Politiques et affaires commerciales, Fédération maritime du Canada : Si vous nous permettez d'ajouter quelque chose sur la nature restrictive des dispositions sur le repositionnement des conteneurs vides, ce que nous essayons de dire, c'est que la façon dont les dispositions sont actuellement rédigées dans le projet de loi C-30, ce ne sont même pas tous les propriétaires de navire européen qui pourront en profiter. Lorsque nous parlons à nos membres européens au sujet du

work and because of the number of partners involved and EU partners who wouldn't be eligible, it would probably become so complicated that in some ways the provision, as it's currently written, would become meaningless. That's why we think it's important, at least, for the provision to recognize the way the industry operates and its applicability to EU operators.

Senator Cordy: I would like to reiterate what Senator Saint-Germain has just said. Your presentations have been excellent and filled with a lot of excellent information.

As a senator from Nova Scotia, I'd like to address my comments to the representatives from the Port of Sydney. First of all, I want to congratulate you on the significant improvements that have been made to the Port of Sydney: the dredging of the harbour, the establishment of the second berth and the wonderful Joan Harriss Cruise Pavilion, which is not only beautiful but functional and has that wonderful big fiddle in front of it that people now use as a marker when talking about where they should meet on the waterfront area in Sydney.

My question is related to the effect this will have on the smaller ports, particularly in Atlantic Canada. You made reference to the Halifax-Montreal corridor in your remarks, and you said that Sydney was excluded, and I would guess that perhaps Port Hawkesbury was excluded and a number of other smaller ports in the area. What effect is CETA going to have on the smaller ports in Atlantic Canada, but likely smaller ports across the country? Will you benefit from it, or will there be no gain, no pain?

Ms. Usher: We believe that we will benefit from it. There has been a lot of research and study by the Atlantic Canada Opportunities Agency into which goods and how export and import will be affected by CETA. We see a lot of incremental new traffic that will come to our ports, both for cargo and for container. Therefore, Port Hawkesbury, Saint John and Yarmouth — all of the small ports — there will be something for them. I think the biggest gain is anticipated to be in containers. Therefore, container ports such as Halifax and Saint John will also have a lot to gain.

Senator Cordy: Thank you. You've already made reference, so we might not want to add anything to it, but related to the crewing of the ships, your comment, Mr. Schiller, was that we kind of give up our values for a trade deal.

You also said that we could have crewing of ships in Canada that were non-EU ships. Are you suggesting that ships from other countries would register and have an EU flag but not be from the EU? Is that what you were referring to?

repositionnement des conteneurs vides, ils disent : « Nous ne pensons pas le faire. » En effet, vu la façon dont les accords de partage de la capacité sont appliqués en raison du nombre de partenaires en cause et du nombre de partenaires de l'UE qui ne seraient pas admissibles, cela deviendrait tellement compliqué que, à certains égards, la disposition, tel qu'elle est rédigée actuellement, perdrait tout son sens. C'est la raison pour laquelle nous croyons qu'il est important, au moins, que la disposition reconnaisse la façon dont l'industrie fonctionne et son applicabilité aux exploitants de l'UE.

La sénatrice Cordy : Je tiens à affirmer à nouveau ce que la sénatrice Saint-Germain vient de dire. Vos exposés étaient excellents et contenaient beaucoup de très bons renseignements.

En tant que sénatrice de la Nouvelle-Écosse, j'aimerais adresser mes commentaires aux représentants du port de Sydney. Pour commencer, je tiens à vous féliciter pour les importantes améliorations que vous avez apportées au port de Sydney : le dragage du port, la création du deuxième quai et le merveilleux Pavillon de croisière Joan Harriss, qui est non seulement de toute beauté, mais aussi fonctionnel et devant lequel on trouve un merveilleux violon géant que les gens utilisent maintenant comme repère lorsqu'ils doivent se rencontrer dans le secteur riverain de Sydney.

Ma question concerne l'impact que cela aura sur les petits ports, particulièrement dans le Canada atlantique. Vous avez mentionné le corridor Halifax-Montréal dans votre déclaration, et vous avez dit que Sydney a été exclu, et, j'imagine que Port Hawkesbury et un certain nombre d'autres petits ports dans la région ont aussi été exclus. Quel sera l'effet de l'AECG sur les petits ports du Canada atlantique et probablement sur les petits ports un peu partout au pays? Serez-vous avantagés? Ou s'agit-il d'une situation où, comme on dit, on n'a rien sans mal?

Mme Usher : Nous croyons que l'accord nous sera bénéfique. Il y a beaucoup de recherches et d'études réalisées par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique sur la nature des marchandises et la façon dont les importations et les exportations seront touchées par l'AECG. Nous prévoyons que beaucoup de nouveaux navires passeront par nos ports, qu'ils contiennent du fret ou des conteneurs. Par conséquent, Port Hawkesbury, les ports de Saint John et de Yarmouth — tous les petits ports — en sortiront gagnants. Je crois que le principal gain prévu concernera les conteneurs. Par conséquent, des ports comme ceux de Halifax et de Saint John ont aussi beaucoup de choses à gagner.

La sénatrice Cordy : Merci. Vous en avez déjà parlé, alors nous n'allons peut-être rien ajouter, mais en ce qui concerne l'équipage des navires, votre commentaire, monsieur Schiller, c'est un peu que nous avons abandonné nos valeurs pour conclure un accord commercial.

Vous avez aussi dit qu'il pourrait y avoir des navires au Canada dont les membres d'équipage ne venaient pas de l'UE. Essayez-vous de dire que des navires d'autres pays s'enregistreraient et battraient pavillon de l'UE sans pour autant être de l'UE? Est-ce ce que vous essayez de dire?

Mr. Schiller: Yes, this goes back to the comment that the reason the coasting trade amendments are deficient relative to CETA's objectives, because it doesn't just grant access; it grants preferential access for EU operators over Canadian-flag vessels. That's because in the EU, you can register your vessel in a second registry, flying a flag of convenience to a nation-state outside of the EU, and you can get non-EU foreign mariners to crew that vessel. The benefit of that for EU shipowners is that those non-EU mariners fall outside of collective bargaining of EU negotiations. So they can go and get a crew of Filipinos for a thousand bucks a day, basically, and that contrasts to \$25,000 to \$30,000 a day, easily, for crewing costs in Canada.

That kind of goes to why this is wrong. At the base of this, it is not about fair competition or free trade. This is about giving a very specific group preferential access to our market and allowing them to increase their profitability at the expense of Canadian service providers.

If I can make one final comment: It's been suggested there's no Canadian company making this service right now, so there's no harm, no foul. But that is incorrect. There have been Canadian companies that are set up to do this service. Transport Canada has invested tens of thousands of dollars in extensive studies looking at short-sea shipping between the Great Lakes and Montreal, Halifax and other areas. This is a growth market. These are premium, high-value coasting trade markets, and we're giving them away for nothing. One of the senators said —

The Deputy Chair: I'm sorry; I have to cut you off because we're running out of time.

Senator Cordy, do you have any more questions? Senator Woo and Senator Pratte have questions. I will ask them to ask their questions, and we'll have answers in writing from the panel sent to the clerk and we'll distribute them to everyone.

Senator Woo: I'll try to be brief. My question is principally for the Shipping Federation and the Port of Sydney, and it has to do with your plea to make modifications to the CETA agreement, essentially, as I understand it, by further unilateral liberalization — because from a negotiating perspective, these are concessions that we would give without asking Europeans for anything else — in the case of the port, adding Sydney to the list of designated ports; and in the case of the Shipping Federation, inclusion of other entities to take part in repositioning of containers and so on.

I'm just trying to think through that if one were to decide that this was a good thing, how would this be done? It's really an internal debate in Canada. We wouldn't have to reopen negotiations with the EU, is my assumption, but there would be

M. Schiller : Oui, on revient ici au commentaire selon lequel la raison pour laquelle les modifications apportées au cabotage ne sont pas à la hauteur des objectifs de l'AECG, c'est parce qu'elles n'accordent pas seulement un accès, elles accordent un accès préférentiel aux exploitants de l'UE comparativement aux navires battant pavillon canadien. C'est parce que, au sein de l'UE, on peut enregistrer son navire dans un registre second, et les navires peuvent alors battre pavillon de complaisance pour un État-nation à l'extérieur de l'UE et ce bâtiment peut être doté de marins étrangers de pays autres que ceux faisant partie de l'UE. L'avantage, ici, pour les propriétaires de navire de l'UE, c'est que ces marins qui ne viennent pas de l'UE ne sont pas visés par les négociations collectives au sein de l'UE. Par conséquent, ils peuvent réunir un équipage de Philippins pour 1 000 \$ par jour, essentiellement, comparativement à de 25 000 à 30 000 \$ par jour — facilement, pour un équipage au Canada.

C'est un peu pour ces raisons que ce n'est pas approprié. À la base, ce n'est pas une question de juste compétition ou de libre-échange. Le problème, c'est qu'on donne à un groupe très précis un accès préférentiel à notre marché. On leur permet d'accroître leur rentabilité aux dépens des fournisseurs de services canadiens.

Si vous me permettez un dernier commentaire : il a été dit qu'aucune entreprise canadienne n'offre ce service actuellement, qu'il n'y aura pas de préjudice, pas de mal. Cependant, ce n'est pas vrai. Il y a des entreprises canadiennes organisées pour offrir ce service. Transports Canada a investi des dizaines de milliers de dollars dans des études approfondies sur le transport maritime à courte distance entre les Grands Lacs et Montréal, Halifax et d'autres régions. C'est un marché en croissance. On parle ici de marchés de cabotage haut de gamme, à valeur élevée, et on les donne sans rien demander en retour. Un des sénateurs a dit...

Le vice-président : Je suis désolé, je dois vous interrompre parce que nous manquons de temps.

Madame la sénatrice Cordy, avez-vous d'autres questions? Le sénateur Woo et le sénateur Pratte veulent poser des questions. Je vais leur demander de poser leurs questions, et nous demanderons aux témoins de bien vouloir répondre par écrit et d'envoyer le tout à la greffière, qui distribuera les réponses à tout le monde.

Le sénateur Woo : Je tenterai d'être bref. Ma question est destinée principalement à la Fédération maritime et au port de Sydney et concerne votre demande au sujet de la modification de l'AECG, essentiellement, si j'ai bien compris, en augmentant davantage la libéralisation unilatérale — parce que, du point de vue des négociations, ce sont des concessions que nous donnerions sans même demander quoi que ce soit aux Européens — dans le cas des ports, en ajoutant Sydney à la liste des ports désignés. Dans le cas de la Fédération maritime, vous demandez l'inclusion d'autres entités pouvant participer aux activités de repositionnement des conteneurs et ainsi de suite.

J'essaie simplement de comprendre : si on décidait qu'il s'agissait là d'une bonne chose, de quelle façon pourrait-on le faire? C'est vraiment un débat interne au Canada. Il ne serait pas nécessaire de rouvrir les négociations avec l'UE — c'est mon

obviously some opposition, maybe from the railway guys, who are not so happy — I don't know, and you could comment on that — and perhaps some shipowners and so on.

Essentially, my question is the feasibility of further unilateral localization on CETA, which would not affect our counterparts in negotiation but would have some domestic ratification. Could this be done? How could it be done?

Senator Pratte: Could you please, in providing to the clerk, confirm the impression that I had up until this morning that all Canadian laws — labour laws, environmental laws and safety laws — will apply to those European and foreign ships while those ships are in Canadian waters?

The Chair: Thank you, Senator Pratte. I appreciate Senator Woo and Senator Pratte's understanding. We looked forward to getting the answers from each of you or collectively. Send it to the clerk.

On behalf of the committee, I would like to thank you very much for your time today, your presentations and your interests in the questions. We were very impressed with what we heard. We thank you very much for your attendance.

In this second part of our meeting, we're continuing our examination of Bill C-30, An Act to implement the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and its member states and to provide for certain other measures.

We welcome, from the Canadian Manufacturers and Exporters, Mathew Wilson, Senior Vice President; from the Canadian Horticultural Council, Rebecca Lee, Executive Director; and Mr. Ken Forth, Chair, Canadian Horticultural Council Trade and Marketing Committee.

Thank you for joining us today. I'll invite Mr. Wilson to make his statement first.

Mathew Wilson, Senior Vice President, Canadian Manufacturers and Exporters: Good morning, Mr. Chair and honourable senators. I'm pleased to be here on behalf of Canada's 90,000 Canadian manufacturers and exporters and our association's 2,500 direct members to discuss and fully support the act to implement the Comprehensive Economic Trade Agreement between Canada and the European Union.

CME is Canada's largest industry and trade association, with offices in every province. It has a chair at the Canadian Manufacturing Coalition, which represents 55 sectorial manufacturing associations. More than 85 per cent of our members are small- and medium-sized enterprises, representing

hypothèse —, mais il y aurait évidemment une certaine opposition, peut-être des représentants des compagnies de chemin de fer, qui ne seraient pas très heureux — je ne sais pas, vous aurez peut-être quelque chose à dire à ce sujet — et peut-être de certains propriétaires de navire et ainsi de suite.

Essentiellement, ma question concerne la faisabilité d'accroître la localisation unilatérale relativement à l'AECG, qui n'aurait pas d'impact sur les autres parties aux négociations, mais ferait l'objet d'une certaine ratification au pays. Pourrait-on le faire? De quelle façon faudrait-il procéder?

Le sénateur Pratte : Pouvez-vous s'il vous plaît, par l'intermédiaire de la greffière, confirmer l'impression que j'avais jusqu'à ce matin selon laquelle toutes les lois canadiennes — sur le travail, l'environnement et la sécurité — s'appliqueront aux navires européens et étrangers qui se trouvent en eaux canadiennes?

Le président : Merci, sénateur Pratte. Je remercie les sénateurs Woo et Pratte de leur compréhension. Nous avons hâte d'obtenir les réponses de chacun d'entre vous ou vos réponses collectives. Veuillez les envoyer à la greffière.

Au nom du comité, je vous remercie beaucoup de nous avoir consacré du temps aujourd'hui, de nous avoir présenté vos exposés et de l'intérêt que vous accordez à ces questions. Nous avons été très impressionnés par ce que nous avons entendu. Nous vous remercions beaucoup d'être venus.

Durant la deuxième partie de notre réunion, nous poursuivons notre examen du projet de loi C-30, Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et ses États membres et comportant d'autres mesures.

Nous accueillons Mathew Wilson, vice-président principal, des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, et Rebecca Lee, directrice générale, et M. Ken Forth, président du Comité du commerce et du marketing du Conseil canadien de l'horticulture.

Merci d'être parmi nous aujourd'hui. Je vais demander à M. Wilson de présenter sa déclaration en premier.

Mathew Wilson, vice-président principal, Manufacturiers et Exportateurs du Canada : Bonjour monsieur le président et bonjour aux honorables sénateurs. Je suis heureux d'être ici au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association pour discuter de la Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et la soutenir pleinement.

Les MEC sont la plus importante association industrielle et professionnelle du Canada. L'organisation a des bureaux dans chaque province. Nous sommes membres de la Coalition des manufacturiers du Canada, qui représente 55 associations manufacturières sectorielles. Plus de 85 p. 100 de nos membres

every industrial sector, every export sector and all regions of the country.

Manufacturing is the single largest business sector in Canada. Its sales surpassed \$600 billion in 2016 for the third consecutive year, and it directly accounts for 11 per cent of Canada's total economic output. Manufacturers employ over 1.7 million Canadians in highly productive, value-added, high-paying jobs.

Manufacturers are also directly responsible for the majority of Canada's exports. In 2015 and 2016, manufactured goods exports reached nearly \$350 billion, an all-time record high, and accounted for almost 70 per cent of Canadian exports in that time. These exports create and sustain millions of direct and indirect jobs and are critical for the wealth generation that sustains the standard of living of each and every Canadian.

The reason that exports and international trade in general are so important is because Canada's domestic market is simply too small. In fact, more than half of Canada's industrial production is directly exported, either as part of global supply chains and integrated manufacturing or as finished consumer goods in almost every product category imaginable.

In 2016, CME embarked on an ambitious task to consult with our domestic industry on an action plan to double manufacturing output and value-added exports by the year 2030. This initiative, called Industry 2030, connected with roughly 1,250 business executives from coast to coast to ask their opinions and seek their direction on how we could help support the growth of their companies. While the reports and recommendations stemming from this exercise cover a wide range of issues, including skills, technology adoption and investment climate, a major pillar is focused directly on growing exports and helping companies find new customers in domestic and foreign markets.

From an export sales growth perspective, the U.S. market remains a priority for most of Canada's industry. However, a growing share of our members are looking to take advantage of new and emerging opportunities beyond the NAFTA, especially those countries represented by the EU. In fact, the EU market was deemed the second most promising market for growth over the 550 companies that responded to our online survey, with 24 per cent of respondents marking it as a key growth market. This is ahead of Mexico at 19 per cent and China at 18 per cent in terms of export sales growth potential.

sont des petites et moyennes entreprises, qui représentent tous les secteurs industriels, tous les secteurs liés aux exportations et toutes les régions du pays.

Le secteur manufacturier est le premier secteur en importance au Canada. Ses ventes ont dépassé les 600 milliards de dollars en 2016, pour la troisième année consécutive, et il compte directement pour 11 p. 100 des activités économiques totales du pays. Les manufacturiers emploient plus de 1,7 million de Canadiens dans des postes très productifs, à valeur ajoutée et bien rémunérés.

Les manufacturiers sont aussi directement responsables de la majeure partie des exportations du Canada. En 2015 et 2016, les exportations de biens manufacturiers ont atteint près de 350 milliards de dollars, un record de tous les temps, et représentaient près de 70 p. 100 des exportations canadiennes à ce moment-là. Ces exportations créent et soutiennent des millions d'emplois directs et indirects et sont essentiels à la création de richesses nécessaires pour maintenir le niveau de vie de chaque Canadien.

La raison pour laquelle les exportations et le commerce international de façon générale sont aussi importants, c'est parce que le marché national du Canada est tout simplement trop petit. En fait, plus de la moitié de la production industrielle du Canada est directement exportée, dans le cadre des chaînes d'approvisionnement mondiales ou du système de fabrication intégré ou sous forme de biens de consommation finis dans presque toutes les catégories de produits imaginables.

En 2016, les MEC ont entrepris la tâche ambitieuse de consulter les intervenants de l'industrie du pays relativement à un plan d'action pour doubler la production manufacturière et les exportations à valeur ajoutée d'ici 2030. Cette initiative, Industrie 2030, a permis d'interagir avec près de 1 250 cadres d'entreprise d'un bout à l'autre du pays pour leur demander leur opinion et leur demander conseil sur la façon dont nous pouvions aider à soutenir la croissance de leurs entreprises. Même si les rapports et les recommandations découlant de cet exercice abordent un large éventail d'enjeux, y compris les compétences, l'adoption des technologies et le climat d'investissement, un pilier important concerne directement la croissance des exportations et le fait d'aider les entreprises à trouver de nouveaux consommateurs dans le marché national et les marchés étrangers.

Du point de vue de la croissance des ventes à l'exportation, le marché américain reste une priorité pour la plupart des intervenants de l'industrie au Canada. Cependant, une part de plus en plus importante de nos membres veulent tirer profit des occasions nouvelles et émergentes au-delà de l'ALENA, surtout dans les pays représentés par l'UE. En fait, le marché de l'UE a été classé au deuxième rang des marchés les plus prometteurs pour la croissance selon les 550 entreprises qui ont répondu à notre sondage en ligne, 24 p. 100 des répondants affirmant qu'il s'agissait d'un marché de croissance clé. L'UE arrive donc

Furthermore, as part of our study, we asked directly about the support for CETA and other free trade agreements, and 34 per cent of respondents believed the agreement would have a positive impact for their company, with only 3 per cent stating that it would have a negative impact.

The reason there's this level of support for CETA, and the reason why CME has supported CETA since the early stages, is that we believe the deal was between equal partners. CME has always clearly stated that no trade agreement is worth signing unless that deal meets three simple objectives: It creates a fair and level playing field for Canadian manufacturers and exporters, it allows value-added exports from Canada and not just the export of natural resources; and it does not undermine the existing integrated manufacturing supply chains developed through previous FTAs, especially the NAFTA.

It is this principled approach to trade agreements that we continue to support and believe that the CETA agreement follows. We also think the structure of the deal is a model for future trade agreements, including a potential NAFTA renegotiation, as it deals with many of the real issues of trade — the non-tariff barriers faced by manufacturers, including standards and regulations and government procurement, to name a few areas.

However, implementing the CETA agreement is only part of the issue that needs to be addressed. The other part is preparedness of Canadian companies to take advantage of the deal. To be blunt, Canada has a poor history of success in free trade agreements. Aside from the Canada-U.S. FTA, very few if any agreements have led to long-term significant increases in Canadian exports. Honestly, there is very little point in signing deals if Canadian companies are not leveraging them for growth.

Even when asking about support for CETA, 31 per cent of respondents said they didn't even know enough about the agreement to know whether it would be beneficial to them, which is about the same amount as said they were for it. This is despite years of media coverage, endless webinars, seminars and workshops. This is not pointing the finger at government; it is, however, a direct recommendation to increase support for Canada's exporters, to partner with the private sector and take aggressive coordinated action to support exporters.

To start with, we need to do a better job of educating Canadian companies of offshore potential and the services that are available to them. Despite our success and high level of exports, very few

devant le Mexique, à 19 p. 100, et la Chine, à 18 p. 100, en ce qui a trait au potentiel de croissance des ventes à l'exportation.

De plus, dans le cadre de notre étude, nous avons demandé directement aux répondants s'ils soutenaient l'AECG et les autres accords de libre-échange, et 34 p. 100 d'entre eux ont dit croire que l'accord allait avoir un impact positif sur leur entreprise, seulement 3 p. 100 indiquant qu'il aurait un impact négatif.

La raison pour laquelle le niveau de soutien pour l'AECG est si élevé, et la raison pour laquelle les MEC appuient l'AECG depuis les premières étapes, c'est que nous croyons que l'accord a été conclu entre des partenaires égaux. Les MEC ont toujours dit qu'aucun accord commercial ne vaut la peine d'être signé sauf s'il respecte trois objectifs simples : il crée des règles du jeu équitables pour les fabricants et les exportateurs canadiens, il permet des exportations à valeur ajoutée du Canada et pas seulement des exportations de ressources naturelles et il ne mine pas les chaînes d'approvisionnement manufacturières intégrées actuelles découlant des accords de libre-échange précédents, surtout l'ALENA.

C'est cette approche fondée sur des principes en matière d'accords commerciaux que nous continuons à soutenir, et nous croyons que l'AECG est un accord qui respecte l'approche. Nous croyons aussi que la structure de l'entente est un modèle pour les accords commerciaux futurs, y compris la possible renégociation de l'ALENA, puisque l'AECG tient compte de nombreux enjeux bien réels liés au commerce, comme les obstacles non tarifaires auxquels les fabricants sont confrontés, dont les normes et la réglementation et l'approvisionnement gouvernemental, pour ne nommer que ceux-là.

Cependant, la mise en œuvre de l'AECG n'est qu'un aspect du travail qu'il faut accomplir. Il faut aussi préparer les entreprises canadiennes à tirer profit de l'entente. Pour être direct, le Canada a de piètres antécédents en matière de mise en œuvre réussie des accords de libre-échange. À part l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, très peu d'accords ont entraîné des augmentations à long terme des exportations canadiennes. Honnêtement, il y a peu de raisons de signer des accords si les entreprises canadiennes n'en tirent pas profit pour assurer leur croissance.

Même lorsque nous avons demandé aux répondants s'ils soutenaient l'AECG, 31 p. 100 d'entre eux ont dit ne pas en savoir assez au sujet de l'entente pour dire s'il allait être bénéfique pour eux, soit environ le même pourcentage de répondants qui avaient déclaré y être favorables, et ce, malgré des années de couverture médiatique, de webinaires, de séminaires et d'ateliers sans fin. Je ne pointe pas le gouvernement du doigt, mais je recommande directement d'augmenter le soutien des exportateurs du Canada, de créer des partenariats avec le secteur privé pour mettre en place des mesures proactives et coordonnées de façon à soutenir les exportateurs.

Pour commencer, nous devons faire un meilleur travail de sensibilisation des entreprises canadiennes sur le potentiel à l'étranger et les services auxquels elles ont accès. Malgré notre

Canadian companies are looking internationally. We need to set up programs to educate companies in new market opportunities and to increase internal capacity and expertise in global trade.

An export-intensive accelerator program, similar to what's available in other markets, would be a good start in this regard. Expanded foreign trade missions to connect companies with foreign buyers to be supported with better funding models could support SME participation. Exporters also need better foreign market intelligence and improved connections to international business partners that an expanded Trade Commissioner Service could provide. Additional support should also be made available for private sector initiatives, such as the Enterprise Canada Network, a service that links Canadian and European companies through a global network called Enterprise Europe Network.

CME believes that with the right support network in place for CETA and other markets, Canada can double manufacturing output in value-added exports by 2030, the ultimate goal for our 2030 initiative, which is in line with the government's own stated goal for a 30 per cent increase in exports by 2025.

In conclusion, I want to thank you again for having CME here today to it express our support for CETA implementation. We applaud the government's leadership in helping Canadian manufacturers and exporters grow their business in global markets through agreements like CETA. But now we must ensure that we have the right investment structure and the right support mechanisms to help Canadian manufacturers take advantage of these new market opportunities. Thank you again. I look forward to the questions.

Rebecca Lee, Executive Director, Canadian Horticultural Council: Thank you for the opportunity to speak today. The Canadian Horticultural Council represents fresh fruits and vegetable growers across Canada and we have been doing for so for almost 100 years. Competitiveness is a high priority, so we look forward to increased opportunities through the implementation of CETA.

Yes, a free trade agreement that eliminates tariffs between Canada and the EU is important, but we need to make sure our products are not blocked by any technical barriers in the process. There are three critical technical barriers to trade we would like to address at this point.

First, Canada and the EU do not agree on maximum acceptable residue limits for many products. For example, Nova Scotia used to export apples to the EU but the province stopped

réussite et notre haut niveau d'exportations, très peu d'entreprises canadiennes se tournent vers les marchés internationaux. Nous devons mettre en place des programmes pour sensibiliser les entreprises aux nouveaux débouchés et accroître la capacité interne et l'expertise en matière de commerce international.

Un programme d'accélérateur intensif dans le secteur des exportations, similaire à ce qui est offert dans d'autres marchés, serait un bon départ à cet égard. Des missions commerciales accrues à l'étranger qui créent des liens entre des entreprises et des acheteurs étrangers doivent être soutenues grâce à de meilleurs modèles de financement de façon à soutenir la participation des PME. Les exportateurs ont aussi besoin de meilleurs renseignements sur les marchés étrangers et de meilleures connexions avec des partenaires d'affaires à l'échelle internationale qu'un meilleur Service des délégués commerciaux pourrait permettre de fournir. On pourrait aussi offrir un soutien supplémentaire pour des initiatives du secteur privé, comme le Réseau Entreprises Canada, un service qui crée des liens entre des entreprises canadiennes et européennes grâce à un réseau mondial, le réseau Enterprise Europe.

Les MEC croient que, avec le bon réseau de soutien en place relativement à l'AECG et à d'autres marchés, le Canada peut doubler sa production manufacturière en exportations à valeur ajoutée d'ici 2030, l'objectif ultime de notre initiative 2030, qui est conforme à l'objectif déclaré du gouvernement, soit une augmentation de 30 p. 100 des exportations d'ici 2025.

En conclusion, je tiens encore une fois à vous remercier d'avoir accueilli les MEC, ici, aujourd'hui; cela nous a permis d'exprimer notre soutien à l'égard de la mise en œuvre de l'AECG. Nous saluons le leadership du gouvernement qui aide les fabricants et les exportateurs canadiens à assurer la croissance de leurs entreprises dans les marchés internationaux grâce à des accords comme l'AECG. Cependant, nous devons nous assurer d'avoir la bonne structure d'investissement en place et les bons mécanismes de soutien pour aider les manufacturiers canadiens à tirer profit de ces nouveaux débouchés. Encore merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Rebecca Lee, directrice générale, Conseil canadien de l'horticulture : Merci de l'occasion que vous nous offrez de comparaître aujourd'hui. Le Conseil canadien de l'horticulture représente les producteurs de fruits et légumes frais du Canada, et ce, depuis près de 100 ans. La compétitivité est une grande priorité, et nous avons donc hâte de voir les nombres accrus d'occasions qui découleront de la mise en œuvre de l'AECG.

Nous reconnaissons qu'il est important de conclure un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne afin de supprimer les tarifs douaniers. Toutefois, nous devons nous assurer d'abattre les obstacles techniques pour nos produits du même coup. Il y a actuellement trois obstacles techniques extrêmement importants sur lesquels nous voulons insister.

Premièrement, le Canada et l'Union européenne divergent quant aux limites maximales acceptables de résidus, et ce, pour un grand nombre de produits. Par exemple, la Nouvelle-Écosse a

doing so ever since the EU dropped its maximum residue limit for Diphenylamine, a common storage treatment for apples, to 0.01 parts per million. In Canada the maximum residue for this product is at 5 parts per million.

The problem isn't confined to apples. There are some figures in the footnote that can give you some other examples. And quite often, a default is used. Without harmonized maximum residue limits, the risk is often too high for growers to venture into new markets. A producer in full compliance of Canadian limits can have their crop rejected by the destination country due to residue violations.

The second main non-tariff barrier to trade with the EU is when a country outright refuses to import a commodity based on the existence of a product registered in Canada. An example here is France, which has banned the import of cherries from any country that has registered the insecticide diméthoate. The ban is not just on products that exceed maximum residue levels, even if it's set to zero. It's a ban on everything. In other words, a cherry grower who does not even use diméthoate is banned from shipping to France simply because the product is registered for use in Canada.

The third and last non-tariff barrier I will address is the fundamentally different approach of the EU to make regulatory decisions based on the simple existence of a hazard, whereas Canada looks at actual use cases to see if we can mitigate risk while continuing to use a product.

The EU approach would be the equivalent of refusing the use of electricity because of the risk of shock. We all know that if appropriate safeguards are put in place, the risk of electrocution is minimal.

We do not want to lose products that Canadian scientists and regulators have approved simply due to political pressures. Implementation of CETA must ensure that risk mitigation based on science is recognized in the registration of crop protection products.

In conclusion, despite the new markets created under CETA, our sector is concerned with non-harmonized maximum residue limits, the outright refusal of a commodity if Canada has particular crop protection products registered for it, and the EU's approach to making regulatory decisions based on hazard rather than risk. These technical barriers to trade will severely hinder Canada's ability to grow markets to their full potential regardless of tariff elimination.

cessé d'exporter ses pommes vers l'UE depuis que celle-ci a abaissé sa limite maximale de résidus pour la diphénylamine — un produit couramment utilisé dans le traitement des pommes entreposées — à 0,01 partie par million. Au Canada, la limite maximale de résidus pour ce produit est de 5 parties par million.

Le problème ne se limite pas aux pommes. Il y a quelques données dans la note de bas de page, si vous voulez d'autres exemples. La plupart du temps, on utilise une quantité par défaut. Lorsque les limites maximales de résidus ne sont pas les mêmes, les producteurs sont réticents à explorer de nouveaux marchés parce que le risque est souvent trop élevé. Les récoltes d'un producteur qui sont en parfaite conformité avec les limites canadiennes pourraient être rejetées par le pays importateur parce qu'elles ne respectent pas les limites dans ce pays.

Le deuxième grand obstacle non tarifaire au commerce avec l'Union européenne est le fait qu'un pays peut simplement refuser d'importer des marchandises parce qu'un produit est homologué pour utilisation au Canada. Par exemple, la France a interdit l'importation de cerises en provenance de tout pays ayant homologué le diméthoate, un insecticide. L'interdiction ne s'applique pas uniquement aux produits qui dépassent la limite maximale de résidus, même lorsque celle-ci est de zéro. C'est une interdiction générale. En d'autres mots, un producteur de cerises qui n'utilise même pas le diméthoate ne pourra pas exporter ses cerises vers la France simplement parce que ce produit est homologué pour utilisation au Canada.

Le troisième et dernier obstacle non tarifaire dont je veux parler concerne le fait que l'Union européenne a une approche fondamentalement différente de la nôtre relativement aux décisions réglementaires. L'Union européenne prend ses décisions en fonction de la simple existence d'un danger, alors que le Canada examine les cas d'utilisation concrète dans le but d'atténuer le risque tout en permettant d'utiliser le produit.

L'approche de l'Union européenne revient à bannir l'électricité parce que son utilisation comprend un risque d'électrocution. Nous savons tous que le risque d'électrocution est minime, pourvu que les mesures de sécurité appropriées soient en place.

Nous ne voulons pas que de simples pressions politiques nous fassent perdre des produits qui ont été approuvés par des scientifiques et des organismes de réglementation canadiens. Pendant la mise en œuvre de l'AECG, nous devons veiller à ce que des mesures d'atténuation fondées sur des données scientifiques soient prises en considération dans l'homologation des produits phytosanitaires.

En conclusion, même si l'AECG ouvrira de nouveaux marchés, notre secteur est préoccupé par le manque d'harmonisation entre les limites maximales de résidus, par le refus catégorique de marchandises si le Canada a homologué un produit phytosanitaire pour la marchandise en question et par l'approche axée sur le danger plutôt que sur le risque de l'Union européenne au moment de prendre des décisions réglementaires. Ces obstacles techniques au commerce vont

Thank you for your time. I will now pass the mic to Ken Forth.

Ken Forth, Chair, Trade and Marketing Committee, Canadian Horticultural Council: Senators, the only issue I want to talk about today is the consideration of the Canadian government's ratification of ILO, Convention 98, as a requirement for the CETA agreement.

Convention 98 requires the right to bargain collectively with the right to strike. Current laws generally comply with C98, but Canada has robust labour laws that protect workers but adapt to certain circumstances in different regions and in different sectors, agriculture being one of them. The ILO has rigid and political requirements for C98 and is inconsistent with the more flexible policy-based approach taken by the federal government and our provinces across a wide variety of sectors, including agriculture.

For example, until now, governments of Canada have generally been freed to develop alternative labour relations models for sectors where the traditional system is considered to be inadequate or unworkable. Agriculture is one of those sectors. The Supreme Court of Canada itself has accepted that the Charter permits governments to implement non-traditional labour regimes that are compatible with the unique characteristics of farming.

In contrast, the ILO Committee on the Freedom of Association has found that the freedom of association requires that farm workers be entitled to a traditional form of collective bargaining, including the ability to go on strike. This finding is directly at odds with the Supreme Court of Canada's conclusions on the issue.

Examples of other divergence in Canadian law are minority unions, which do not exist in Canadian law — Canada requires a majority of workers to agree to a union to obtain certification — and compulsory arbitration, which is in variance with C98 while labour law in Canada requires it. It has been said the stakeholders — farmers — were consulted on this inclusion of C98. In Ontario, they were not, and across the country they were not.

In conclusion, based on what I've said and on the brief that I've supplied to you, there are important differences between basic features of Canadian labour law and Convention 98. These differences may have significant, practical implications for Canadian labour law in light of Canadian courts' increasing

gravement limiter la capacité du Canada à tirer parti du plein potentiel des marchés, et ce, malgré l'élimination des tarifs douaniers.

Je vous remercie de votre temps. Je vais maintenant céder la parole à Ken Forth.

Ken Forth, président, Comité du commerce et du marketing, Conseil canadien de l'horticulture : Messieurs, mesdames, le seul point que je veux aborder ici aujourd'hui concerne la ratification de la Convention n° 98 de l'OIT par le gouvernement canadien comme exigence de l'AECG.

La Convention n° 98 concerne le droit de négociation collective, y compris le droit de grève. Les lois en vigueur sont généralement conformes à la Convention n° 98. Même si le Canada s'est doté d'une solide législation en matière de droits du travail afin de protéger les travailleurs, les lois peuvent être adaptées en fonction des circonstances dans différentes régions et dans différents secteurs, entre autres l'agriculture. Les exigences inflexibles de l'OIT en matière de politiques qui sont prévues dans la Convention n° 98 sont incompatibles avec l'approche stratégique plus flexible adoptée par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux dans toute une gamme de secteurs, y compris l'agriculture.

Par exemple, jusqu'à maintenant, les gouvernements au Canada ont, dans l'ensemble, pu élaborer des modèles de rechange pour les relations de travail dans les secteurs où le système traditionnel est inadéquat ou inapplicable. L'agriculture est l'un de ces secteurs. La Cour suprême du Canada a elle-même reconnu que, selon la Charte, les gouvernements peuvent instaurer des régimes de relations de travail non traditionnels qui sont compatibles avec les caractéristiques uniques de l'agriculture.

Le Comité de la liberté syndicale de l'OIT, par contre, a conclu que les travailleurs agricoles ont le droit, en vertu de la liberté d'association, de prendre part à une forme traditionnelle de négociation collective, ce qui comprend le droit de grève. Cette décision va directement à l'encontre de celle de la Cour suprême à ce sujet.

Le droit canadien diverge aussi, par exemple, en ce qui concerne les syndicats minoritaires, lesquels ne sont pas reconnus par le droit canadien : au Canada, une majorité de travailleurs doit se prononcer en faveur du syndicat pour qu'il obtienne son accréditation. Il y a aussi l'arbitrage obligatoire, qui va à l'encontre de la Convention n° 98, mais qui est exigé par le droit du travail canadien. On a affirmé que des intervenants — des agriculteurs — ont été consultés par rapport à l'ajout de la Convention n° 98. Cependant, ce n'a pas été le cas en Ontario, ni dans le reste du pays.

En conclusion, vous pouvez comprendre, d'après ce que je viens de dire et d'après le mémoire que je vous ai fait parvenir, qu'il y a d'importantes différences fondamentales entre le droit du travail canadien et la Convention n° 98. Ces différences pourraient entraîner des conséquences concrètes importantes

reliance on the views of the ILO supervisory bodies.

This is of particular concern in a non-traditional sector like agricultural, where ILO supervisory bodies would insist on the application of rigid and inappropriate collective bargaining principles that ignore the realities of Canadian farms and the conclusion of the Supreme Court of Canada in this area.

The bottom line is that farmers and farm families in the fruit and vegetable and other parts of agricultural would be in jeopardy. Thank you.

The Deputy Chair: Thank you all for your presentations.

Senator Woo: I have a question for the CME. You're a strong supporter of CETA and you've argued the case well of the importance of this agreement for Canadian exports. Many Canadians who support free trade in general would tend to measure the benefits of any trade agreement by the increase in exports that come from that agreement. However, I'd like you to say a little bit about the importance of increasing imports as well, particularly intermediate imports that your manufacturers, your members, require for further value added, which may end up as exports to third countries. Give us a bit of an education on the role of imports as an integral part of a successful trade agreement.

Mr. Wilson: I'm not sure how much education you actually need on this. It sounds like you know quite a bit about it already.

Canada isn't an island. We export. In order to manufacture pretty much any good, you're relying on a variety of inputs. Those inputs can be everything from raw materials to make steel, to auto parts or aerospace parts or even food implements, through to machinery and equipment that is used inside the factory. The inputs are really important.

Germany would be a really good example. Germany is one of the major suppliers of advanced manufacturing technologies, which is reshaping the state of manufacturing around the world right now.

To be able to remove the tariff from those products coming in to allow the workers who are installing those pieces of machinery and equipment to come in a lot easier without the current regulatory process they have will make it much easier for manufacturers in Canada to operate more efficiently.

We talk about exports and growing wealth purely from an export perspective, but the inputs on the other side of the equation are often forgotten.

relativement au droit du travail canadien, surtout que les tribunaux canadiens se fient de plus en plus à l'avis des organismes de contrôle de l'OIT.

Cela soulève une préoccupation toute particulière dans un secteur non traditionnel comme l'agriculture. Les organismes de contrôle de l'OIT pourraient exiger d'appliquer des principes de négociation collective inflexibles et inappropriés qui font fi de la réalité des exploitations agricoles canadiennes et des conclusions de la Cour suprême du Canada à cet égard.

En résumé, cette situation pourrait mettre en péril les agriculteurs et leur famille qui travaillent dans le secteur des fruits et des légumes et dans les autres secteurs de l'agriculture. Merci.

Le vice-président : Merci à tous de nous avoir présenté vos exposés.

Le sénateur Woo : J'ai une question pour Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Vous êtes fortement en faveur de l'AECG, et vous avez bien expliqué l'importance de l'accord pour les exportations canadiennes. Un grand nombre de Canadiens qui sont favorables au libre-échange calculent généralement les avantages de n'importe quel accord commercial en fonction du nombre de nouvelles exportations générées. Cependant, j'aimerais que vous nous parliez un peu de l'importance de l'augmentation des importations également, en particulier en ce qui concerne les importations de biens intermédiaires dont vos manufacturiers, vos membres, ont besoin, qui ajoutent de la valeur et qui pourraient, au bout du compte, être exportés vers un troisième pays. Pouvez-vous nous renseigner un peu à propos du rôle essentiel que jouent les importations dans la réussite d'un accord commercial?

M. Wilson : Je ne sais pas si vous avez vraiment besoin que j'en dise davantage : on dirait que vous en savez déjà beaucoup à ce sujet.

Le Canada n'est pas une île. Nous avons des exportations. Pour produire pratiquement n'importe quel bien, nous avons besoin de toutes sortes d'intrants. Il peut s'agir de matières premières pour faire de l'acier, de pièces automobiles ou aérospatiales, d'objets pour l'alimentation ou des machines et d'équipement utilisés dans l'usine. Ces produits sont très importants.

L'Allemagne est un très bon exemple. L'Allemagne est l'un des principaux fournisseurs de technologies de pointe pour le secteur manufacturier. Ces technologies sont en train de révolutionner le secteur manufacturier dans le monde entier.

Ce sera beaucoup plus facile d'importer les machines et l'équipement afin de permettre aux travailleurs de les installer si on abolit les tarifs douaniers. Sans le processus réglementaire en vigueur, ce sera beaucoup plus facile pour les manufacturiers canadiens d'être efficaces.

On parle des exportations, de la prospérité croissante uniquement en regardant les exportations. De l'autre côté de la médaille, les intrants sont souvent oubliés.

Automotive is probably the highest traded product in Canada and the European Union right now and will probably have some of the biggest benefits, and part of the reason for that high trade is just in the automotive world alone. We have major auto parts manufacturers from Canada that operate in Europe and big OEMs operating in both countries. The ability to move parts back and forth to the supply chains in both markets would be a huge improvement for supply chain efficiency overall.

When we do talk about exports, it does matter on all stages, on the input side as well, because not everything is sourced domestically. It's an excellent point.

Senator Woo: Can you give an idea of the tariff rates on machinery and equipment coming from the EU, any ballpark?

Mr. Wilson: I have no idea. I apologize. The problem with it is that I don't know how many thousand lines of tariffs there are out there. I'm sorry. Probably the sector associations responsible, that have that machinery and equipment manufacturing, would know, but I don't know. I apologize.

The Deputy Chair: Mr. Wilson, in your presentation, you talked about our terrible history with trade agreements and how it has not led to an increase in exports.

It's an area I've been concerned about for some time, and I refer to the statistics from Industry Canada that show that, after many of these trade deals, our trade balance actually gets considerably worse, not better.

It appears that other countries are prepared for the deals and have targeted particular parts of the Canadian market and have great success. You look at the trade before we sign trade deals. For example, we have one with Korea that we signed recently. In 2015, our trade deficit was 3.1 billion, and, as of last year, it was 6.2 billion. It goes on and on. With Mexico, the year before we signed NAFTA, our trade deficit was 2.9 billion. Last year, it was 25 billion. It goes on and on. You look at Costa Rica. We went from a trade deficit of 126 million to 364 last year. There is also Peru and so on. There are very few of these trade deals, as you indicate, other than the American ones, where we've been prepared.

The question for me, for some time, has been: What is the Canadian government not doing, and what should they be doing to prepare our industries, our citizens, for these trade deals? I look, for example, and it's to laugh; the Export Development Corporation runs ads on TV, saying, "Your tie was made in Italy. Your shoes are made in France. Why can't you export?" That's not a plan. That's silliness, a waste of time. In your opinion, what

L'automobile est probablement le produit le plus commercialisé au Canada et dans l'Union européenne actuellement. Ce secteur va probablement récolter certains des plus grands avantages. Une grande partie des affaires commerciales est attribuable uniquement au secteur automobile. Il y a de grands fabricants de pièces automobiles canadiens qui mènent des activités en Europe, et d'importants équipementiers automobiles qui sont exploités là-bas et au Canada. On améliorerait énormément l'efficacité globale de la chaîne d'approvisionnement si on pouvait faire circuler des pièces d'une chaîne d'approvisionnement à l'autre dans les deux marchés.

Les exportations sont importantes à toutes les étapes, y compris en ce qui concerne les intrants, parce que tout n'est pas produit nationalement. C'est un excellent point.

Le sénateur Woo : Pouvez-vous nous donner une idée des tarifs douaniers pour les machines et l'équipement en provenance de l'Union européenne? Avez-vous une approximation?

M. Wilson : Je n'en ai aucune idée. Je regrette, mais le problème, c'est que je ne sais pas combien de milliers de lignes tarifaires existent. Je suis désolé. Les organismes responsables dans les différents secteurs, ceux qui s'occupent des machines et de l'équipement manufacturier, le sauraient, mais pas moi. Excusez-moi.

Le vice-président : Monsieur Wilson, dans votre exposé, vous avez abordé nos mauvaises expériences passées avec les accords commerciaux ainsi que la façon dont ils n'ont pas mené à une augmentation des exportations.

Cela fait un moment que cela me préoccupe. Selon les statistiques d'Industrie Canada, malgré le grand nombre d'accords commerciaux que nous avons conclus, notre balance commerciale s'est, dans les faits, détériorée au lieu de s'améliorer.

On dirait que les autres pays se sont préparés à ces accords et ont ciblé certains secteurs particuliers du marché canadien, et ils ont bien réussi. Il faut examiner le marché avant de signer un accord commercial. Par exemple, nous avons récemment signé un accord avec la Corée. En 2015, notre déficit commercial était de 3,1 milliards. L'année dernière, c'était 6,2 milliards. Il y a un tas d'exemples. Le déficit commercial du Mexique était de 2,9 milliards l'année avant qu'il ne signe l'ALENA. L'année dernière, c'était 25 milliards. Un autre exemple : le Costa Rica. Son déficit commercial est passé de 126 millions à 364 l'année dernière. Il y a aussi le Pérou, et plein d'autres. Il y a très peu d'accords commerciaux, comme vous l'avez mentionné, sauf ceux conclus avec les Américains, auxquels nous étions préparés.

Donc, la question que je me pose depuis un certain temps est la suivante : qu'est-ce que le gouvernement canadien néglige de faire et que devrait-il faire afin de préparer nos industries, nos citoyens, en vue de ces accords commerciaux? Par exemple, il y a — c'est drôle — l'annonce d'Exportation et développement Canada à la télévision qui dit : « Votre cravate vient d'Italie. Vos souliers viennent de France. Et vous, pourquoi ne pourriez-vous pas

is the government not doing, and what should they be doing?

Mr. Wilson: I'm pretty sure that we've had this same conversation around this committee on another agreement a year or so ago. I'll say a couple of things.

It's really discouraging, for a group like ours, which supports the growth of manufacturing and export in the country, seeing us sign these free trade agreements and then really just seeing influx of imports and almost no exports whatsoever. Imports are good. We need imports to be able to run our operations in Canada, but we're not taking advantage of them.

There are a couple of things that we need to recognize first. One is that the structure of our economy is very different in Canada than what it would be in Germany or most European countries. We are way more heavily weighted towards very small companies. When I say very small, I mean under 20 employees.

Manufacturing represents 70 per cent of our exports in the country. Another 20 per cent is probably in energy products, oil and gas and other natural resources. You don't leave a lot of room for other sectors. The problem in the manufacturing sector is that somewhere around 95 per cent of all companies in that space have below 20 employees. They are not really looking to export to Europe that much. There's a big learning curve. If you go to Germany or France or Italy and some of these other nations that you see advertised, the companies are a much bigger size, and they are thinking globally from the beginning because of the type of market they are in.

One of the things that we've been a little bit critical of in the past of governments and, again, talked about around here is that we have this natural aversion in Canada to picking winners and losers. But look at what South Korea did. Their trade agreement and their trade strategy is targeted around two companies, Hyundai and Samsung. That is their trade strategy. They are looking to sign free trade agreements to make sure that they can export electronics and cars.

What's our trade strategy? What are we focused on? I don't know. I represent the exporting community, the group that exports most stuff out of Canada, and we try to a little bit here and there and across the country. I think I've argued here before that a much better approach would be to take a look at the sectors that actually have capacity to export. Target those sectors first and see if you can help to start growing those. Look at automotive. Look at aerospace. Look at steel. Look at chemicals. Look at where we are doing well already and see how you can accelerate those. Once you start seeing growth in

exporter? » Ce n'est pas un plan. Ce sont des niaiseries, une perte de temps. Selon vous, qu'est-ce que le gouvernement néglige de faire, et que devrait-il faire?

M. Wilson : Je suis assez sûr qu'on a déjà eu la même conversation au sein du comité à propos d'un autre accord il y a un an ou environ. Il y a deux ou trois choses que je peux dire à ce sujet.

C'est très décourageant, pour un groupe comme le nôtre — qui soutient le secteur manufacturier, qui veut sa prospérité et davantage d'exportations canadiennes — de voir qu'on signe ces accords de libre-échange qui ne génèrent essentiellement qu'un afflux d'importations et pratiquement aucune exportation. Les importations sont importantes. Nous avons besoin de l'importation pour faire fonctionner nos entreprises au Canada, mais nous n'en tirons pas parti.

Nous devons prendre conscience de deux ou trois choses. Premièrement, il y a le fait que la structure économique du Canada est très différente de celle de l'Allemagne ou de la plupart des pays européens. La structure ici favorise grandement les très petites entreprises. Par petites entreprises, je veux dire les entreprises de moins de 20 employés.

Soixante-dix pour cent des exportations canadiennes proviennent du secteur manufacturier. Il y a 20 p. 100 qui proviennent des produits énergétiques, comme le pétrole, le gaz et d'autres ressources naturelles. Il ne reste pas beaucoup de place pour les autres secteurs. Le problème avec le secteur manufacturier est qu'environ 95 p. 100 des entreprises de ce secteur comptent moins de 20 employés. Ces entreprises ne veulent pas vraiment exporter leurs produits en Europe. Il y a un grand apprentissage à faire. Si vous allez en Allemagne, en France ou en Italie ou dans d'autres pays qui sont mentionnés dans la publicité, vous verrez que les entreprises sont beaucoup plus grandes; elles veulent s'attaquer aux marchés mondiaux dès le début, parce que c'est dans ce genre de marchés qu'elles évoluent.

Nous avons critiqué un peu le gouvernement dans le passé, entre autres parce que — à nouveau, je crois que nous en avons déjà parlé ici — le Canada semble naturellement réticent à choisir les gagnants et les perdants. Si on regarde ce que fait la Corée du Sud, on voit qu'elle a conclu son accord commercial et élaboré sa stratégie commerciale en misant sur deux entreprises : Hyundai et Samsung. Voilà sa stratégie commerciale, conclure des accords de libre-échange qui vont lui permettre d'exporter des produits électroniques et des automobiles.

Et nous, quelle est notre stratégie? Sur quoi voulons-nous miser? Je ne sais pas. Je représente la communauté des exportateurs, le groupe responsable de la plupart des exportations canadiennes. Nous faisons des efforts un peu ici et là ainsi que dans l'ensemble du pays. Je crois que je vous ai déjà dit qu'une meilleure approche serait d'étudier les secteurs qui ont une véritable capacité d'exportation. Commençons par déployer des efforts dans ces secteurs afin de voir si on pourrait les développer. Prenez le secteur automobile. Prenez le secteur aérospatial, l'industrie de l'acier, celle des produits chimiques.

some of those really key sectors, then you can start helping some of the other sectors along. But a lot of those sectors are not ready to export. They are very small companies that can't do it. That's, I think, our number one recommendation, start targeting companies a little bit better.

The other thing I would honestly say is that the EDC does a great job when we ask our members about it, and I'm not going to complain about what they do, but the criticism we often get around these services — and we can provide the committee with stats on what our members have said in our surveys about EDC or BDC or Trade Commissioner Service; we know how companies use them and what they think of them — is that most companies don't know they exist, in the first place, which is a problem.

The other thing is when they go to get help. The Trade Commissioner Service is a good example. The Trade Commissioner Service is really underfunded for what it's trying to do. They are trying to help all companies export everywhere in the world, and they can't do it. There's not enough money to do that. We've argued for a long time for investing more money. If we really are going to grow, invest money in Trade Commissioner Service. Get them to know the sectors that are capable and the markets they are working in. Right now, they are generalists because that's basically the funding they have, and a lot more could be done around that, I think.

Senator Pratte: My question would be for the Canadian Horticulture Council.

You raised the issue of technical barriers to trade, which is, of course, very important, a great problem in international trade. CETA puts in place a framework to try to deal with those issues. You do raise the question that, even if tariffs were to go down, these technical barriers may remain, even though there's a framework to try to deal with them. What is your suggestion — because there's no proposal in your brief — to the Canadian government to try to deal more efficiently, to try to get rid of those barriers to trade?

Ms. Lee: As you say, there was a mechanism put in place, and it probably requires a lot of work to be able to smooth out some of these differences.

There are a number of approaches that can be taken on. Some are multilateral. There are some that are various countries together or a bilateral approach. It's not just a problem with CETA; it's in general with free trade agreements. We have these issues of the MRLs especially.

Prenez les industries qui fonctionnent déjà bien, et voyons comment on peut les aider à prospérer. Une fois que certains de ces secteurs clés prospèrent, ensuite nous pourrions aider certains des autres secteurs. Mais le fait est qu'un grand nombre de ces secteurs ne sont pas prêts à exporter leurs produits. Ce n'est pas quelque chose que de très petites entreprises peuvent faire. Donc, voilà ce qui est, selon moi, notre principale recommandation : commencer à cibler un peu plus efficacement les entreprises.

J'aimerais aussi dire, en toute honnêteté, que, selon nos membres, EDC réussit bien de ce côté, alors je ne vais pas m'en plaindre. Cependant, une critique courante — et nous pouvons fournir au comité des statistiques sur ce que nos membres ont répondu dans nos sondages à propos d'EDC, de la BDC ou du Service des délégués commerciaux du Canada; nous savons comment les entreprises les utilisent et ce qu'elles en pensent — c'est que la plupart des entreprises ne savent même pas que ces services existent. C'est un problème.

Un autre problème tient au moment où de l'aide est demandée. Le Service des délégués commerciaux du Canada est un bon exemple. Compte tenu de sa mission, ce service est vraiment sous-financé. Il essaie d'aider toutes les entreprises à exporter leurs produits partout dans le monde, et il n'y arrive pas. Il n'y a pas assez d'argent. Nous avons demandé depuis longtemps de lui accorder plus de financement. Si vous voulez qu'on prospère, il faut financer le Service des délégués commerciaux. Aidez-le à cerner les secteurs qui peuvent réussir ainsi que les marchés qu'ils visent. Actuellement, il s'agit d'un service de nature générale parce que c'est tout ce qu'on peut faire avec le financement accordé. Selon moi, on pourrait accomplir beaucoup plus.

Le sénateur Pratte : Ma question s'adresse au Conseil canadien de l'horticulture.

Vous avez mentionné le problème des obstacles techniques qui nuisent au commerce; c'est évidemment un problème très important pour le commerce international. Avec l'AECG, on veut instaurer un cadre afin de tenter de régler ces problèmes. Vous avez soulevé le fait que, même si les tarifs douaniers diminuaient, les obstacles techniques demeureraient, et ce, même s'il y a un cadre pour essayer de les régler. Donc, que recommandez-vous — parce qu'il n'y a aucune recommandation dans votre mémoire — au gouvernement canadien afin que ses activités commerciales soient plus efficaces, afin d'essayer de régler ces obstacles commerciaux?

Mme Lee : Comme vous l'avez dit, il y avait déjà un mécanisme en place, et il faudra probablement déployer beaucoup d'efforts si nous voulons éliminer certaines des différences.

Nous pouvons adopter un certain nombre d'approches pour régler la situation. Nous pouvons prendre des approches multilatérales, des approches axées sur différents pays ensemble ou une approche bilatérale. Ce problème n'est pas unique à l'AECG, c'est l'ensemble des accords de libre-échange qui en

A global joint review process could go on. When a country is reviewing a pesticide's active ingredient before it has even been registered, at the same time as reviewing the data on whether to register it or not, both countries could be reviewing the information at the same time and developing their MRL at the same time. Then, knowing ahead of time that there may be an issue, they could work it out even before the product is registered. That would be a way of aligning ahead of time on those products.

The development and use of international standards: The CODEX Alimentarius, CODEX MRLs, are accepted through the WTO. It could be a mechanism. It should be more utilized. It's been accepted by a number of countries but not necessarily put in place and applied. Leaning on international standards is a very useful and efficient way of doing that.

Finally, in a bilateral way — EU-Canada — there could be different approaches. If there is no MRL, for example, in the country of import, you could have provisions that allow for acceptance of the importing country or accept the CODEX one in the meantime. You could have short-form processes to establish a missing MRL, based on the other partner's data. You could have an interim marketing approach until the import tolerance of domestic MRL can be set. There are a number of different approaches that could be used to increase the efficiency of being able to promote trade, getting over these hurdles until something more long term is put in place.

Senator Pratte: Another question to Mr. Forth: I would ask a similar question on the ILO, Convention 98, because you deplore the fact that Canada has agreed to sign the convention, but you don't propose a solution. Since this is part of the agreement, we're here now.

Mr. Forth: I was under the impression they were considering ratification of C98.

Senator Pratte: You may know more than I do about that.

Mr. Forth: That's what our attorneys tell us. You should know more than I do about that.

Senator Pratte: Not necessarily.

Mr. Forth: It changes things drastically because Canada is a federation of states. It's not one country in a lot of ways.

A lot of the laws are provincial, and they've made those laws to work in their province to deal with certain sectors and regions. A lot of that will be washed away, and I don't know what agriculture will do at that point.

souffrent. Nous avons ce genre de problème tout particulièrement avec les LMR.

Un examen conjoint international pourrait se faire de façon parallèle. Lorsqu'un pays examine la matière active d'un pesticide avant même son homologation en même temps qu'il examine les données pour décider si le produit doit être homologué ou non, un autre pays pourrait aussi examiner les données, et les deux pourraient fixer leurs LMR en même temps. Lorsqu'on sait à l'avance qu'il pourrait y avoir un problème, les deux pays pourraient tenter de régler le problème avant même l'homologation du produit. Ce serait une façon d'harmoniser les choses à l'avance pour ce genre de produits.

Pour l'élaboration et l'application de normes internationales, il y a le Codex Alimentarius et la liste des LMR du Codex, qui sont acceptés par toute l'OMC. Ce pourrait être un mécanisme. On devrait y avoir recours plus souvent. Un certain nombre de pays l'ont déjà accepté, même si cela n'a pas nécessairement été mis en œuvre et appliqué. S'appuyer sur des normes internationales est une façon très pratique et très efficace de faire les choses.

Enfin, en ce qui concerne les accords bilatéraux — entre le Canada et l'UE — différentes approches sont possibles. Par exemple, si le pays importateur n'a pas fixé de LMR, il pourrait y avoir des dispositions qui permettent au pays importateur d'accepter ou d'utiliser la LMR du Codex entre-temps. Il pourrait y avoir des processus à court terme qui utilisent les données du pays partenaire pour la LMR lorsqu'il n'y en a pas d'établie. On pourrait avoir une approche commerciale provisoire jusqu'à ce que la LMR pour l'importation vers le pays en question soit établie. Il y a toutes sortes d'approches différentes qu'on pourrait utiliser pour renforcer l'efficacité, promouvoir le commerce et permettre de contourner les obstacles jusqu'à ce qu'un plan à long terme soit mis en œuvre.

Le sénateur Pratte : J'ai une autre question pour M. Forth. C'est une question similaire à propos de la Convention n° 98 de l'OIT : vous déplorez le fait que le Canada a accepté de signer la Convention, mais vous ne proposez pas de solution. Puisque cela fait partie de l'accord, c'est un fait accompli.

M. Forth : J'avais l'impression qu'on examinait encore la ratification de la Convention n° 98.

Le sénateur Pratte : Vous en savez peut-être davantage que moi à ce sujet.

M. Forth : C'est ce que disent nos avocats. Vous devriez en savoir plus que moi là-dessus.

Le sénateur Pratte : Pas nécessairement.

M. Forth : Ça change considérablement les choses, parce que le Canada est une fédération de provinces. D'un grand nombre de façons, ce n'est pas un pays uni.

Beaucoup de lois sont provinciales, et ces lois ont été élaborées en fonction de certains secteurs et de certaines régions des provinces. Cela risque de disparaître en grande partie, et je ne sais pas ce que le secteur de l'agriculture va faire rendu là.

The right to strike sounds okay if you're Mister Car Company. Mister Car Company doesn't live at the car company, but we do. Our business, home and family are all in the same place, and a right to strike would be devastating. I have crossed over picket lines in buildings that were on strike when we weren't.

Could you imagine your 4-year-old grandson going to catch the bus and having to cross the picket line at your farm run by a bunch of people that maybe aren't even your workers because they bring different people in? It scares the heck out of most of us.

In answer to your question, if we can give the provinces some leeway into forming labour law to protect workers and to protect business, that would be the answer.

Senator Bovey: Thank you for your presentations. My first question has pretty well been answered. Dr. Lee, I was really interested in your presentation and thank you for it. I was going to ask what should be done to harmonize the residue limits, and you've addressed that to a degree. I don't know whether you want to add anything.

Moving on from that, in your third point, the hazard-based, in-or-out regulatory decisions, you talk about implementation of CETA must ensure that risk mitigation based on science is recognized in the registration of crop protection products. How do we do that?

Ms. Lee: You rely on the scientists. We have organizations in Canada, such as the Pest Management Regulatory Agency, the PMRA, that are fully reliable with their research. If they are given the proper data by businesses that are looking to register the products and they follow up on research that has been done and are able to cover all the bases from a scientific point of view, that information and the decision that comes out of that should be used as a basis for deciding on MRLs and whether to register the product in the first place. We rely on that for our food safety, our own consumer confidence in what we're going to be eating. Certainly the farmers want to know that they're going to be using a product that not only is not going to affect their health, it's not going to affect the health of the people they're going to sell to. They're the first who are interested in having this done in a proper way.

Our main concern is twofold: First, nowadays, with social media the way it is, and people getting a lot of their information that way, politics can often be swayed in order to satisfy consumer concerns that may not necessarily be founded on science. One

Le droit de grève peut sembler acceptable si vous êtes M. Entreprise Automobile. M. Entreprise Automobile ne vit pas dans son entreprise automobile, mais nous, si. Tout est au même endroit : l'entreprise, la maison et la famille. Le droit de grève pourrait avoir des conséquences désastreuses. J'ai dû traverser des piquets de grève pour entrer dans des immeubles alors que les employés étaient en grève, mais pas nous.

Pouvez-vous imaginer votre petit-fils de quatre ans qui doit franchir un piquet de grève devant votre ferme pour aller prendre l'autobus? Il y aura même peut-être un tas de gens qui sont venus avec d'autres personnes et qui ne sont même pas des travailleurs. Ce genre de choses nous fait vraiment peur.

Pour répondre à votre question, je dirais qu'il faut donner aux provinces une certaine marge de manœuvre en ce qui concerne le droit du travail si on veut protéger les travailleurs et les entreprises. Voilà ma réponse.

La sénatrice Bovey : Merci de nous avoir présenté vos exposés. J'avais une première question que je voulais poser, mais on y a déjà assez bien répondu. Madame Lee, j'ai été très intéressée par votre exposé. Merci. J'allais demander ce qu'on pourrait faire pour harmoniser les limites de résidus, mais vous avez répondu à cette question jusqu'à un certain point. Je ne sais pas si vous vouliez ajouter quoi que ce soit.

Plus loin, vous avez mentionné — comme troisième point — les décisions réglementaires qui sont axées sur les dangers et qui ne prévoient aucune zone grise. Vous avez mentionné que la mise en œuvre de l'AECG doit prévoir des approches d'atténuation du risque axées sur des données probantes pour l'homologation de produits phytosanitaires. Que recommandez-vous par rapport à cela?

Mme Lee : Vous devez vous fier aux scientifiques. Nous avons des organisations au Canada, comme l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, ou l'ARLA, qui a effectué des recherches très fiables. Il faut que les entreprises qui veulent homologuer leurs produits lui fournissent les bonnes données, qu'elle fasse le suivi des recherches qui ont été faites jusqu'ici et qu'elle étudie la question sous tous les angles avec des données scientifiques probantes. Ainsi, l'information et la décision prise en conséquence devraient pouvoir être utilisées pour établir les LMR, ou même pour savoir si un produit doit être homologué en premier lieu. C'est ce genre de processus qui est utilisé pour établir l'innocuité alimentaire; il faut que les consommateurs soient convaincus que ce qu'ils mangent est sans danger. Cela va sans dire, les agriculteurs veulent savoir s'ils utilisent un produit qui va avoir un effet néfaste non seulement sur leur santé, mais également sur la santé des gens qui vont acheter leurs produits. Ce sont les premiers à vouloir que les choses soient faites de la bonne façon.

Nous sommes préoccupés principalement par deux choses : d'abord, avec les médias sociaux d'aujourd'hui — les gens obtiennent une bonne part de leurs renseignements de cette façon —, les politiques adoptées sont susceptibles d'être

thing is to, yes, listen to your constituents, of course, but also maybe educate them on the need to have decisions that are based on science.

What I was referring to there, the difference with the EU is that for some of these products, it's a yes or no. "There's a risk: We're not even going to entertain the idea of using it." That's what we would like to have negotiated. It's not a technically justified reason for saying no to a chemical product, any product. If you can base it on the science and you have the scientists talking to each other, they can work it out.

Senator Bovey: Do you feel there are enough scientists working in the field, and is there enough behind the ways for scientists to get their work out into the wider sector? Part of my question is as to the how. There's nobody who believes more in scientific research, or any research for that matter, than I. How do we get the results of that research into the common parlance?

Ms. Lee: That's a very good question. There is a backlog of product, certainly here in Canada, not only for new products to get on the market that are alternatives to the current ones, but also the ones that are being re-evaluated to see if they're going to be kept on the market. There is a very serious backlog of products, which does not make the job any easier.

If PMRA, in this case, or the organizations that support their research, is provided with more financial support, we could probably get through it a lot quicker, definitely. I would agree with that.

Senator Eaton: To follow on Senator Bovey, when you talk about the science, they haven't been very open-minded about canola, have they, or GMO products? Or has that changed?

Ms. Lee: My understanding is that they haven't been very open with that.

Senator Eaton: That's certainly a battle we've been waging for many, many years.

In your presentation, you talked about France, which has banned the import of cherries from any country that has registered the insecticide dimethoate. Is that simply not a political decision to protect their own farmers, fruit growers?

Ms. Lee: It could be, yes, a disguised barrier to trade, definitely. Any country that would have dimethoate, so it doesn't matter what you produce.

Senator Eaton: It could blow on cherries from the crop next door, couldn't it?

influencées par les préoccupations des consommateurs, même si elles ne sont pas soutenues par des données scientifiques. C'est une chose de vouloir écouter ses électeurs, mais il faut aussi peut-être leur faire comprendre que les décisions doivent être fondées sur des données scientifiques.

Ce que je veux souligner, c'est l'approche différente de l'UE : elle accepte ou refuse catégoriquement les produits. « S'il y a un risque, on ne va même pas songer à utiliser le produit. » C'est ce genre de chose qu'on aimerait négocier. Sur le plan technique, on ne peut pas justifier ainsi de refuser un produit chimique ou tout autre produit. Si la décision est fondée sur des données scientifiques et que les scientifiques communiquent entre eux, alors on peut en venir à un accord.

La sénatrice Bovey : Selon vous, y a-t-il assez de scientifiques qui travaillent dans ce domaine, et les scientifiques ont-ils les moyens de faire connaître les résultats de leurs recherches à tout le secteur? J'aimerais aussi savoir comment on pourrait y arriver. J'ai une foi inébranlable dans la recherche scientifique — ou dans toutes sortes de recherches —, mais comment pouvons-nous faire en sorte que les résultats de la recherche soient connus du grand public?

Mme Lee : C'est une très bonne question. Nous avons un arriéré pour ces produits ici au Canada. Non seulement pour les nouveaux produits qu'on veut mettre sur le marché afin de remplacer les produits existants, mais également pour les produits qui doivent être réévalués pour que l'on puisse voir si on va les garder sur le marché. Il y a un arriéré très important pour ces produits, et cela complique la tâche.

Si l'ARLA, par exemple, ou les organisations qui appuient ses recherches, avaient des moyens financiers plus importants, on pourrait probablement procéder plus rapidement. Je serais d'accord avec cela.

La sénatrice Eaton : Pour faire suite à la question de la sénatrice Bovey à propos de la science, je veux dire que les scientifiques n'ont pas eu l'esprit très ouvert à propos du canola ou des OGM, n'est-ce pas? Ou est-ce que la situation a changé?

Mme Lee : D'après ce que j'en sais, ils ne sont pas très ouverts à ces produits.

La sénatrice Eaton : C'est vrai, c'est un combat que nous menons depuis de très nombreuses années.

Dans votre exposé, vous avez parlé de la France, qui a interdit les cerises importées en provenance de n'importe quel pays qui a homologué l'insecticide diméthoate. N'est-ce pas seulement une décision stratégique afin de protéger ses propres agriculteurs, les fruiticulteurs?

Mme Lee : C'est possible que ce soit un obstacle commercial déguisé, effectivement. Cela s'applique à tous les pays qui utilisent le diméthoate, peu importe le produit.

La sénatrice Eaton : Le produit utilisé sur les récoltes voisines pourrait se répandre sur les cerises, c'est ça?

Ms. Lee: No; it's a question of country. If Canada has dimethoate registered, it doesn't matter if it's cherries, apples, peas or potatoes; it is the fact that it's registered.

Senator Eaton: To comply, we're going to have to unregister that pesticide?

Ms. Lee: Supposedly, that's what it would be, but that's not a technical justification for rejecting the product.

Senator Eaton: Because we have it registered, will they ban cherries we send them?

Ms. Lee: Right now, until that is resolved, cherry growers here aren't even going to try to send them. It's too risky.

Senator Eaton: Do you know how many horticultural products that will involve?

Ms. Lee: I've just given that example with cherries. I can find out.

Senator Eaton: Do you know from our end how many people that will cut out from export?

Ms. Lee: Any crop for which dimethoate is registered could be affected. I can look at the label and provide you with that information. The label of dimethoate will say which crops that is registered for. In theory, if their justification is that they don't want any product with dimethoate, then any of those products that are under the label would be affected.

Senator Eaton: Do we have any non-tariff barriers in this country against products?

Mr. Forth: That's a good question.

Ms. Lee: The only one I can think of — in fact, in the example of blueberries you have in your footnote — would be if there is an MRL that is different, it could be considered a non-tariff barrier. I would hope that PMRA, who sets those MRLs, has done it based on science, so they would be justified, but that is something that could merit looking into.

Senator Eaton: Thank you.

Senator Marwah: Mr. Wilson, I want to thank you. You've articulated something in your submission that has been around for a long time but has never been written down so well, which is how we as a nation under-leverage free trade agreements significantly.

The way I look at it, the role of governments is to negotiate trade agreements, to set a framework in place, to outline the regulations and to provide some impetus. Then it's the role of manufacturing and industry to leverage all of that and to drive exports, and imports, for that matter. Why is that not happening?

Mme Lee : Non, cela repose entièrement sur le pays. Si le Canada a homologué le diméthoate, cela ne fait pas de différence si c'est pour les cerises, les pommes, les pois ou les patates. L'important, c'est que le produit est homologué.

La sénatrice Eaton : Pour pouvoir être conforme, il faudrait donc qu'on retire son homologation à ce pesticide?

Mme Lee : On pourrait croire que ce serait une solution, mais cela ne justifie pas le rejet du produit sur le plan technique.

La sénatrice Eaton : Puisque le produit est homologué ici, est-ce que la France va rejeter les cerises qu'on lui envoie?

Mme Lee : Actuellement, jusqu'à ce que la situation soit réglée, nos producteurs de cerises ne vont même pas essayer de les exporter là-bas. C'est trop risqué.

La sénatrice Eaton : Savez-vous combien de produits horticoles seront touchés?

Mme Lee : J'ai donné l'exemple des cerises, mais je peux me renseigner.

La sénatrice Eaton : Savez-vous combien de personnes au Canada ne pourront plus exporter leurs produits?

Mme Lee : Toutes les récoltes pour lesquelles l'utilisation du diméthoate est homologuée pourraient être visées. Je pourrais vérifier l'étiquette du produit et vous fournir l'information. L'étiquette du diméthoate va indiquer pour quelles récoltes il est homologué. En théorie, si la France refuse tous les produits pour lesquels on utilise le diméthoate, alors tous les produits qui sont indiqués sur l'étiquette sont concernés.

La sénatrice Eaton : Avons-nous des obstacles non tarifaires ici au pays, peu importe lesquelles, contre l'importation de certains produits?

M. Forth : C'est une bonne question.

Mme Lee : Il n'y en a qu'une seule qui me vient à l'esprit, et c'est d'ailleurs l'exemple des bleuets dans la note de bas de page : si les LMR étaient différentes, alors ce pourrait être un obstacle non tarifaire. J'espère que l'ARLA, l'organisation qui fixe les LMR, justifie sa décision à l'aide de données scientifiques, mais c'est quelque chose qui mérite d'être examiné.

La sénatrice Eaton : Merci.

Le sénateur Marwah : Monsieur Wilson, je tiens à vous remercier. Dans votre mémoire, vous avez discuté avec éloquence d'un sujet depuis longtemps abordé, mais qui n'a jamais été si bien expliqué : je veux parler de la façon dont nous, en tant que nation, ne tirons pas pleinement parti, loin de là, des accords de libre-échange.

Selon moi, le rôle des gouvernements est de négocier des accords commerciaux, d'instaurer un cadre de travail, d'établir la réglementation et de fournir l'impulsion. Ensuite, il revient au secteur manufacturier et à l'industrie de tirer parti de tout cela et d'exporter et d'importer les produits. Pourquoi est-ce que rien ne

I don't think it's on the government side. Are we just not a nation of risk takers? Why doesn't that happen?

Mr. Wilson: I talked about our Industry 2030 initiative going across the country, and I got to talk to about a thousand business executives. That issue of risk-taking and entrepreneurship really came through fairly strongly. We have a nation that invents a lot of really neat things, and we always have invented neat things, but we never really capitalize on them. We let other people capitalize on those inventions. The Governor General wrote a book about 150 great Canadian inventions, or whatever it was called. If you look at some of the details of that, it's often stuff we invent that other people commercialize and take global. I think there is something more to it than just kind of a talking point in terms of we don't look at it.

This goes back to the type of companies we have in Canada. Very small companies have a really hard time looking globally and going abroad. Most companies don't even trade between provinces or cities. They're usually developed to solve a problem locally that someone else has or maybe they had themselves. They've engineered something to fix it and then they developed a company and a product around it. They don't think about a grander scale in a lot of ways. I don't know why that is. Part of it may be the way we teach people growing up. We don't talk a lot about globalization or the benefits of trade in school. Maybe there are some opportunities to change the culture of future generations, but right now, by and large, we just don't have that risk-taking entrepreneurship.

I do agree with you in terms of it is the government's job to create the conditions for success and it's the company's jobs, whether they're in horticulture or manufacturing or services or any other sector, to take advantage of those. However, there are some things that governments are doing and can do better to help as well. Part of it is that training and education we talked a bit about before and helping companies understand what the opportunities are. In some cases, it means kind of holding the hands of companies to some degree to get them over that initial stage. That's why some of the programs the government has introduced over the last couple of years, for example, the high-growth acceleration program that came out of Industry Canada, or ISED now, and Global Affairs, have identified a handful — I think they are at 100 and they want to expand to 1,000 — companies as the right types of companies. I think those types of things can go a long way to changing some of the stats we talked about earlier, as well as growing a broader culture of entrepreneurship and helping those companies understand they can succeed when they go global. It's not an easy thing and it's not, as you point out, just on the government to do. It's on the private sector as well. It's a tough one for sure.

se passe? Je ne crois pas que la faute revient au gouvernement. Les Canadiens ont-ils seulement peur de prendre des risques? Pourquoi est-ce que rien ne se passe?

M. Wilson : J'ai parlé de l'initiative Industrie 2030 qui est mise en œuvre d'un bout à l'autre du pays. Grâce à cette initiative, j'ai pu parler à environ 1 000 dirigeants d'entreprise. Ce problème que nous avons avec la prise de risque et l'entrepreneuriat m'est apparu très clairement. Notre pays invente beaucoup de choses géniales, et cela ne date pas d'hier, mais nous peinons à en tirer parti. Nous laissons d'autres personnes profiter de nos inventions. Le gouverneur général a écrit un livre à propos de 150 grandes inventions canadiennes, ou un titre du genre. Si vous fouillez un peu plus loin, vous réalisez que, souvent, ce sont d'autres personnes qui commercialisent et mondialisent nos inventions. Je crois que c'est un problème plus profond qu'on ne peut pas résoudre simplement en discutant de ce qu'on ne fait pas.

Cela me ramène aux types d'entreprises que nous avons au Canada. Nous avons des très petites entreprises qui ont beaucoup de difficulté à se tailler une place sur la scène internationale et à l'étranger. La plupart des entreprises restreignent leurs activités commerciales à leur province ou à leur ville. Souvent, l'entreprise a été montée pour répondre à un besoin local émanant de quelqu'un d'autre ou peut-être même de l'entreprise elle-même. Un problème à régler est défini, puis une entreprise et un produit sont conçus pour régler le problème. On ne songe pas vraiment aux différentes façons dont on pourrait pousser les choses plus loin. Je ne sais pas pourquoi. Une partie du problème tient peut-être à la façon dont les gens ont été élevés. On ne parle pas beaucoup de l'importance de la commercialisation ou de la mondialisation à l'école. Peut-être pourrions-nous prendre un autre virage culturel pour les prochaines générations, mais actuellement, dans l'ensemble, les entreprises ne veulent pas prendre de risque.

Je suis d'accord avec vous sur le fait que le rôle du gouvernement est de mettre en place les conditions nécessaires à la réussite, et que le rôle des entreprises est d'en tirer parti, que ce soient des entreprises dans le secteur de l'horticulture, le secteur manufacturier, celui des services ou dans tout autre secteur. Toutefois, il y a certaines choses que le gouvernement pourrait améliorer dans les mesures qu'il prend pour aider. Une partie de la réponse passe par la formation et l'éducation dont nous venons un peu de parler. Il faut aussi aider les entreprises à saisir les occasions favorables. Dans certains cas, cela suppose, en quelque sorte, de guider un peu les entreprises au début du processus. C'est pourquoi certains des programmes que le gouvernement a mis en œuvre au cours des dernières années — par exemple, il y a le programme de croissance accélérée d'Industrie Canada, ou ISDE comme on l'appelle aujourd'hui, et d'Affaires mondiales Canada — ont pu cibler une centaine — et je crois qu'on veut aller jusqu'à un millier — d'entreprises qui convenaient à ce qu'on voulait. Je crois que ce genre d'efforts pourrait donner de très bons résultats pour ce qui est d'améliorer les chiffres dont nous avons parlé plus tôt. Nous devons créer une culture plus forte relativement à l'entrepreneuriat et encourager les entreprises à

Senator Woo: For Ms. Lee on the question of TBTs, technical barriers to trade, in the EU, I wonder if the establishment of this new style dispute settlement mechanism, the idea of a permanent tribunal yet to be defined, might be a source of some hope for you in terms of adjudicating TBT-type problems.

At the heart of my question is whether you think some of these non-tariff barriers you're facing are interpretive issues that could be resolved by a panel, as has been the case. Many WTO panels have gone in our favour on questions of technical barriers to trade and phytosanitary issues. Do you hold some hope that this Canada-EU dispute settlement panel could be a solution to removing some of these non-tariff barriers?

Then I have another question for the CME.

Ms. Lee: I certainly hope that the settlement process can be made use of and that they support or make use of the tools out there in order to efficiently address the questions that are coming out. It will take time. We're talking about an immediate application of non-tariffs, but the industry is not going to be able to make use of that. Depending on how long it takes to resolve those issues, it may or may not be of interest.

Senator Woo: Thank you.

If I could follow up on the question of imports and deficits and so on, Mr. Wilson, you've testified before and you said again today that very few free trade agreements have resulted in increases in exports. I share with you and with the chair the concern about Canadian companies not being sufficiently entrepreneurial and aggressive about venturing into international markets.

Could you set the record straight on the performance of Canadian exports to Korea, our most recent free trade agreement, since its ratification to the current date? The most recent date, of course, is 2016. How have exports performed between Canada and Korea between 2012 and 2016?

Mr. Wilson: I'm happy you asked about Korea because I looked at Korea when I was writing my testimony, and I had some commentary about the success of the deal. I actually looked at that one.

comprendre qu'elles peuvent réussir sur la scène mondiale. Ce n'est pas facile, et ce n'est pas, comme vous l'avez mentionné, uniquement la responsabilité du gouvernement. Le secteur privé doit également faire un effort. Mais ce n'est pas une tâche facile, c'est certain.

Le sénateur Woo : Madame Lee, à propos des obstacles techniques au commerce dans l'UE, je me demandais si l'établissement du nouveau mécanisme de règlement des différends — cette idée de tribunal permanent qui n'a pas encore été définie — pourrait être, selon vous, une solution pour régler les problèmes relatifs aux obstacles techniques au commerce.

Je veux savoir, essentiellement, si vous croyez que certains de ces obstacles non tarifaires reposent sur un problème d'interprétation, un problème qui pourrait être réglé par un tribunal, comme cela s'est vu dans le passé. Beaucoup de tribunaux de l'OMC ont tranché en notre faveur lorsqu'il était question d'obstacles techniques au commerce ou à des problèmes liés aux produits phytosanitaires. Croyez-vous que l'institution d'un groupe spécial de règlement des différends canado-européen nous permettrait d'abattre certains de ces obstacles non tarifaires?

J'ai aussi une autre question à poser à Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Mme Lee : J'espère que le processus de règlement des différends va pouvoir être utilisé, et qu'on va utiliser — ou soutenir l'utilisation — des outils existants afin de régler de façon efficiente les problèmes. Cela va prendre du temps. Même si les obstacles tarifaires vont être levés immédiatement, cela ne profitera pas à l'industrie. Ce sera peut-être utile, ou pas. Tout dépend du temps que cela prend pour régler ces problèmes.

Le sénateur Woo : Merci.

J'aimerais poser une question complémentaire sur les importations, les déficits, et cetera. Monsieur Wilson, vous avez déjà témoigné devant le comité et vous avez dit à nouveau aujourd'hui que très peu d'accords commerciaux ont entraîné une augmentation des exportations. Tout comme vous et le président, je suis préoccupé par le fait que les entreprises canadiennes n'ont pas la compétitivité ou l'esprit d'entrepreneuriat suffisant pour se tailler une place sur marchés internationaux.

Pouvez-vous rétablir la vérité en ce qui concerne le rendement des exportations canadiennes vers la Corée — avec qui nous avons conclu notre plus récent accord de libre-échange —, jusqu'à aujourd'hui? Bien sûr, je veux dire jusqu'en 2016, la dernière année pour laquelle nous avons des données. Comment ont évolué les exportations entre le Canada et la Corée, depuis 2012 jusqu'en 2016?

M. Wilson : Je suis content que vous me parliez de la Corée, parce que je m'y suis justement intéressé pendant que j'écrivais mon mémoire, et j'avais quelques commentaires sur la réussite de l'accord. J'ai bien étudié ce sujet-là.

Our exports have actually gone up a little bit, but it's not the exports you want. The export of coal has gone up considerably. That has been the major increase in exports. If you look across the board — and this has been the problem, frankly, with most trade agreements — and at where we've grown, it tends to be in natural resources. You don't need a free trade agreement to export natural resources. South Korea doesn't have a lot of them; they need them from us anyway. If we're signing free trade agreements to export natural resources, then we have to rethink why we're signing free trade agreements; that is, if that's really what it's about.

I looked at the top 25 categories of what we export to Korea and the change between 2014 and 2016 over that two-year period — two years and two months or whatever it is since it's been in place. Every category of natural resources is up, which is fine, but there are almost no categories in the top 25 that are any value-added products whatsoever. The ones that are value-added, the manufacturing ones, are either flat or down, for the most part. There are a couple that saw slight bumps. Overall, it's up maybe \$300 million over a two-year period, which isn't bad, but coal itself was up \$150 or \$200 million of that. It's just one product so it's not great performance overall.

Senator Woo: The increase is 25 per cent between 2013 and 2016. I think there would be those in the natural resource sectors who would beg to differ with you about the benefits of an FTA accruing to natural resource exports to the extent that Korea had punitive tariffs on Canadian agricultural products, pork in particular, which put Canadian pork and other agricultural exporters at a disadvantage vis-à-vis Australia and other countries that already had a free trade agreement with Korea.

Mr. Wilson: To clarify, when I'm talking about natural resources, I'm not talking about pork and agricultural products. I'm talking more about minerals and primary natural resources, just to be clear.

Senator Woo: There's a wide spectrum there.

Mr. Wilson: Yes, that's fair.

Senator Woo: In terms of the increase in imports from Korea, do you have any idea what share has been accounted for by intermediate imports, machinery and equipment?

Mr. Wilson: Unfortunately, I don't have those numbers in front of me. I don't want to speculate on exactly what that increase was. It sounds like you might have had a good report.

Nos exportations ont augmenté un peu, mais pas celles des produits souhaités. Nos exportations de charbon ont beaucoup augmenté. C'est de là que vient la plus forte hausse des exportations. Si on prend les choses dans l'ensemble — et, franchement, c'est un problème avec la plupart des accords commerciaux —, il semble que l'augmentation a surtout touché les ressources naturelles. Vous n'avez pas besoin d'un accord de libre-échange pour exporter des ressources naturelles. La Corée du Sud n'en a pas beaucoup, et elle a besoin des nôtres de toute façon. Si nous signons un accord de libre-échange pour exporter des ressources naturelles, nous devrions repenser pourquoi nous signons des accords de libre-échange : ce que je veux dire, c'est : est-ce la bonne raison?

J'ai consulté les principales catégories de produits — les 25 premières — que nous exportons en Corée ainsi que les changements qui sont survenus durant la période de deux ans entre 2014 et 2016, ou de deux ans et deux mois ou peu importe combien de temps s'est écoulé depuis la mise en œuvre. Toutes les catégories de ressources naturelles ont augmenté, ce qui est bien, mais il n'y a pratiquement aucune catégorie parmi les 25 premières qui sont des produits à valeur ajoutée. Les exportations de produits à valeur ajoutée, ceux du secteur manufacturier, sont stables ou en baisse dans la plupart des cas. Il y en a deux ou trois qui ont légèrement augmenté. Dans l'ensemble, il y a peut-être eu une augmentation de 300 millions de dollars en deux ans, ce qui n'est pas mauvais, mais le charbon compte pour 150 ou 200 millions de dollars de ce chiffre. Ce n'est qu'un seul produit, et ce n'est pas un bon rendement dans l'ensemble.

Le sénateur Woo : L'augmentation a été de 25 p. 100 entre 2013 et 2016. Je crois que les gens dans le secteur des ressources naturelles auraient une autre opinion des avantages d'un accord de libre-échange qui augmente les exportations de ressources naturelles, dans la mesure où la Corée avait des tarifs punitifs qu'elle imposait aux produits agricoles canadiens, en particulier sur le porc, ce qui faisait en sorte que les exportateurs de porc canadien et d'autres produits agricoles étaient désavantagés par rapport à l'Australie et à d'autres pays qui avaient déjà un accord de libre-échange avec la Corée.

M. Wilson : Je veux être clair, quand je parle de ressources naturelles, je ne parle pas du porc ni de produits agricoles. Je veux parler des minéraux et des ressources naturelles primaires.

Le sénateur Woo : Cela fait beaucoup de produits.

M. Wilson : Oui, c'est vrai.

Le sénateur Woo : Par rapport à l'augmentation des importations en provenance de la Corée, savez-vous quelle partie est attribuable aux importations intermédiaires, aux machines et à l'équipement?

M. Wilson : Malheureusement, je n'ai pas les chiffres à portée de main. Je ne veux pas spéculer sur l'augmentation exacte. Je crois que le rapport que vous avez est peut-être juste.

Senator Woo: It's more than 50 per cent. These are inputs that go into Canadian manufacturing and benefit your industry.

Mr. Wilson: Yes; absolutely.

Senator Pratte: I have a question for Mr. Wilson that is a follow-up. If we think about CETA and most of your members being SMEs in the manufacturing sector, could you give us concrete examples of sectors — and let's forget technical barriers to trade for a moment — where tariff reductions would be of particular benefit?

Mr. Wilson: I've heard from a wide variety of companies. Ag equipment manufacturers would be a good example, but I don't know the exact percentage. Regarding automotive manufacturers, I toured, when the deal was first announced, both Ford and Honda with the former Prime Minister, who talked about wanting to increase their exports by 25,000 vehicles a year each for the Alliston and Oakville plants. I talked to steel manufacturers and companies in services like SNC Lavalin. It's pretty broad-based.

When you're talking about reduction of tariffs, the tariff stuff tends to be ignored fairly quickly by the companies. It's more along the lines of what my friends here from the horticultural side of things are talking about. The tariffs you can deal with. You can figure out how to deal with a 10 per cent tariff on something and build it into your cost structure and everything else for a lot of products. If you're banned completely or the regulations change when you're in the middle of doing something, you can't figure that out. There is no way around it. Not even large multinationals can do it.

When this all started years ago and we were talking to the chief negotiator and folks in Ottawa at the time, our focus was entirely on the non-tariff barriers because we knew the tariffs would go away. That wasn't what was holding back exports. A lot of times it's the regulatory differences that create the problems for companies, and I know there are still some, including in agriculture and in pork products; I know there are still problems in those areas. Generally speaking, however, a lot of the non-tariff barriers will disappear from most sectors, especially in manufactured goods where there are regulatory differences. That's going to be the game changer for a lot of companies.

The other one, I think, is government opening up procurement markets in Europe. That's massive. Governments tend, rightly or wrongly, to spend more money than almost anyone else. We've got great companies in those areas, and the ability for them to get access in those marketplaces is huge. Likewise, obviously, there's going to be more competition here. That's fine. They'll deal with competition.

Le sénateur Woo : C'est plus de 50 p. 100. Ces intrants vont au secteur manufacturier et aident votre industrie.

M. Wilson : Oui, absolument.

Le sénateur Pratte : J'ai une autre question complémentaire pour M. Wilson. Étant donné que la plupart de vos membres sont des PME, pouvez-vous nous donner des exemples concrets de secteurs — laissons de côté les obstacles techniques au commerce pour un moment — pour lesquels les tarifs réduits prévus dans l'AECG seraient particulièrement utiles?

M. Wilson : J'ai entendu l'avis de toute une gamme d'entreprises. Un bon exemple serait celles qui produisent de l'équipement agricole, même si je n'ai pas de pourcentages exacts à vous donner. Je me suis aussi intéressé aux fabricants d'automobiles — Ford et Honda — lorsque l'ancien premier ministre a annoncé l'accord pour la première fois. Ils voulaient augmenter de 25 000 leurs exportations de véhicules des usines d'Alliston et d'Oakville annuellement. J'ai aussi parlé à des entreprises de sidérurgie et aux entreprises de service comme SNC-Lavalin. C'est très large.

La réduction des tarifs est souvent un sujet mis de côté plutôt rapidement par les entreprises. On insiste davantage sur les tarifs qui sont acceptables, comme le disent mes amis ici dans le secteur horticole. Vous pouvez vous adapter à un tarif de 10 p. 100 sur un produit et prévoir ce coût dans votre structure de coût. Cela vaut pour beaucoup de produits. Si un produit est interdit sur toute la ligne ou si la réglementation change au beau milieu du processus, ce n'est pas quelque chose que vous pouvez régler. Il n'y a pas de solution. Même les grandes multinationales n'y arrivent pas.

Quand tout cela a commencé, il y a des années, et qu'on discutait avec le négociateur en chef et les gens d'Ottawa, on mettait l'accent exclusivement sur les obstacles non tarifaires, parce qu'on savait que les tarifs allaient disparaître. Ce n'était pas ce qui nuisait aux exportations. Le plus souvent, ce sont les différences dans la réglementation qui causent des problèmes pour les entreprises, et je sais qu'il y en a toujours dans le domaine de l'agriculture et des produits du porc. Je sais qu'il y a encore des problèmes dans ces domaines. De façon générale, toutefois, beaucoup des obstacles non tarifaires vont disparaître dans la plupart des secteurs, surtout dans le secteur manufacturier où il y a des différences réglementaires. La donne va changer pour beaucoup d'entreprises.

L'autre aspect, selon moi, c'est le fait que le gouvernement va ouvrir des marchés publics en Europe. C'est quelque chose d'énorme. Souvent, les gouvernements dépensent plus d'argent — à raison ou à tort — que n'importe qui d'autre. Nous avons d'excellentes entreprises dans ces secteurs, et ce sera un énorme avantage pour eux d'avoir accès à ces marchés. Par contre, évidemment, il y aura beaucoup plus de concurrence, mais ce n'est pas grave. Nos entreprises savent compétitionner.

It's those things we tend to focus more on, because at the end of the day those were the barriers that were really stopping trade. Tariffs never stop trade; they just make it more difficult. It's the non-tariff barriers that make it more difficult. Hopefully that answers your question, at least a bit.

Senator Pratte: Are you confident that the mechanisms included in CETA will get rid of many of those non-tariff barriers?

Mr. Wilson: Until something goes through it, I guess I'm confident. At least it's better than the WTO provisions, in a lot of ways. They're a lot faster. The existing agreements out there for dispute resolution, as an example, even with the NAFTA, take way too long for businesses. You need something that's much more responsive to market needs and doesn't take two or three years to get through. We're much more confident with what's going to happen. Again, if it actually goes through, we'll see whether it's useful or not and does help business conditions.

Senator Pratte: Thank you.

The Deputy Chair: Thank you, colleagues. I have the last question.

Mr. Wilson, in your paper, you correctly identified the American market as the prime market. There is a host of reasons why Canadians find that easy, like geographic location, language, culture and so on, but the new American administration, which has been all over the media, is looking at balancing trade numbers exclusively. When they look at Canada, they'll see a problem. They may identify that, as you indicated, with South Korea it's coal and in America's case it's oil. In Korea, I noticed in one year that our trade deficit exactly doubled since we signed that free trade agreement. Our trade deficit was \$3.1 billion and now, after one year, it's \$6.2 billion.

If the Americans take some action on this trade imbalance, however they perceive it, what would be the result for your members? Will they be forced, in effect, to bite the bullet and look at other countries, investing in trade with Chile, Peru and Europe more than they do now? Will there be a silver lining? Are some people looking at that? For example, we have discovered the weakness of NAFTA is that 75 per cent of what we export goes to the United States and 80 per cent of what Mexicans export goes to the United States, so the United States has the ace card. Are your members being motivated by this public discussion to take action and be proactive now?

Au bout du compte, on déploie davantage d'efforts au sujet des obstacles qui empêchent vraiment le commerce. Les tarifs n'empêchent jamais le commerce, ils ne font que le compliquer. Ce sont les obstacles non tarifaires qui rendent vraiment les choses difficiles. J'espère avoir répondu à votre question, du moins, un peu.

Le sénateur Pratte : Croyez-vous vraiment que les mécanismes prévus dans l'AECG vont éliminer beaucoup de ces obstacles non tarifaires?

M. Wilson : Jusqu'à preuve du contraire, je crois que oui. Du moins, c'est mieux que les dispositions de l'OMC, et ce, d'un grand nombre de façons. C'est beaucoup plus rapide. Lorsqu'il faut régler un différend dans le cadre d'un des accords existants, par exemple, même avec l'ALENA, cela prend beaucoup trop de temps pour les entreprises. On a besoin de quelque chose de beaucoup plus réactif aux besoins du marché et qui ne prend pas deux ou trois ans. Nous avons beaucoup plus confiance en ce qui va arriver. Je le redis, c'est seulement quand l'accord sera effectivement conclu qu'on pourra voir si c'est pratique ou pas et si ça aide les entreprises.

Le sénateur Pratte : Merci.

Le vice-président : Merci, chers collègues. J'ai une dernière question.

Monsieur Wilson, dans votre document, vous avez indiqué, à juste titre, que le marché américain était le marché principal. Il y a tout un tas de raisons pour lesquelles les Canadiens ont de la facilité avec ce marché, comme l'emplacement géographique, la langue, la culture, et cetera. Cependant, la nouvelle administration américaine — tous les médias en parlent — ne veut rien d'autre qu'une relation commerciale équilibrée. Il pourrait trouver que le Canada est un problème à ce chapitre. Il pourrait se rendre compte, comme vous l'avez dit, que le charbon est le produit principal pour la Corée du Sud et, pour les États-Unis, c'est le pétrole. En Corée, j'ai remarqué que notre déficit commercial avait très exactement doublé en un an depuis que nous avons signé l'accord de libre-échange. Notre déficit commercial était de 3,1 milliards de dollars, et maintenant, une année plus tard, c'est 6,2 milliards de dollars.

Si les Américains décident de prendre des mesures par rapport à ce déséquilibre commercial — peu importe comment ils l'interprètent — quelles en seraient les conséquences pour vos membres? Seront-ils forcés, dans les faits, de prendre le taureau par les cornes et de se tourner vers d'autres pays, d'investir plus fortement dans les marchés du Chili, du Pérou et de l'Europe plus qu'actuellement? Y a-t-il un bon côté? Est-ce qu'il y a des gens qui s'intéressent à cela? Par exemple, nous savons maintenant que l'une des faiblesses de l'ALENA est que 75 p. 100 de ce que nous exportons va aux États-Unis, et 80 p. 100 des exportations du Mexique vont aussi aux États-Unis. Donc, les États-Unis ont un atout majeur. Est-ce que vos membres sont motivés par la discussion publique à prendre des mesures est à être proactifs?

Mr. Wilson: That's a great question. Frankly, that's a discussion that needs more than the two minutes I probably have to answer it.

On the first thing, we export a lot to the U.S. for a very good reason. You mentioned a couple of them, like language, culture, and rule of law, which are almost identical to what we have here. The other reason we export a lot to the U.S. is because we're integrated, and have been not for 5, 10 or 15 years, but for 50 or 60 years we've been integrated, going back to the earliest defence procurement agreements back in the 1950s. We've been integrating our industries across every sector, whether it's food, auto, aerospace, defence, steel or anything else.

We export to the U.S. and our numbers are so high because we're sending stuff back and forth to build stuff together. We're not simply exporting cars to them. We're importing parts and exporting cars, and exporting parts and importing cars. It's a very different trade relationship than we have with Mexico and with the rest of the world. Frankly, it's unique in the world.

When we encourage our companies to diversify their markets, there's only so much diversification you can do. When you're an auto parts manufacturer in southern Ontario supplying five auto assemblers that happen to be within a three-hour drive of your plant, you can't all of a sudden start shipping to South Korea. It's a totally different ball game and, in fact, in most cases we only have the capacity to be able to ramp up and export. That's also a very limiting factor in terms of the ability to grow in those other markets. Again, it comes back to the industrial structure.

We're encouraging them, and I think a lot of companies are doing it but, again, they're limited by existing supply chains. There's more they could be doing with their dough.

To me, the second piece of your question is the more interesting one, on the trade deficit numbers. Canada has a trade deficit with the U.S., speaking overall, but it's all driven by energy. The trade deficit in manufactured goods, which is the U.S. administration is primarily focused on, is non-existent. I think they have a surplus of something like 2 per cent of overall trade if you look at numbers from USTR or the Department of Commerce numbers in the U.S. I'm not really worried about that number.

What I am worried about is a similar conversation in Canada. We've done the analysis, and I'd be happy to share it with you. If we look at the trade numbers that Canada has with the same countries the U.S. is talking about in terms of trade deficits, we have exactly the same problem the U.S. has. Our question to the government has been: Why aren't we having the same

M. Wilson : C'est une excellente question. Honnêtement, il nous faudrait plus que les deux minutes qui me restent probablement pour en discuter.

D'abord, il y a une très bonne raison pour laquelle nous exportons autant vers les États-Unis. Vous en avez déjà mentionné quelques-unes, comme la langue, la culture et la primauté du droit, qui sont presque identiques à ce que nous avons ici. Une autre raison, c'est parce que nous sommes intégrés. Cela remonte non pas à 5, 10 ou 15 ans, mais bien à 50 ou à 60 ans, depuis les premiers accords d'approvisionnement en matière de défense pendant les années 1950. Nos industries ont intégré le marché américain dans tous les secteurs, que ce soit le secteur alimentaire, automobile ou aérospatial, celui de la défense, de la sidérurgie, et cetera.

Nous exportons vers les États-Unis, et les chiffres sont très élevés parce que les produits circulent d'un côté comme de l'autre, et que nous construisons des choses ensemble. Nous ne faisons pas qu'exporter des voitures là-bas. Nous importons des pièces et nous exportons des voitures, et vice versa. C'est une relation commerciale très différente de celle que nous avons le Mexique et avec le reste du monde. À dire vrai, c'est une relation unique au monde.

Même si nous encourageons nos entreprises à explorer de nouveaux marchés, il y a une limite à ce qu'elles peuvent faire. Si vous êtes un fabricant de pièces automobiles dans le Sud de l'Ontario qui approvisionne cinq constructeurs automobiles qui sont tous à trois heures de route de votre usine, vous ne pouvez pas soudainement commencer à exporter en Corée du Sud. C'est une tout autre paire de manches, et, à dire vrai, dans la plupart des cas, nous avons seulement les moyens d'accroître la production et d'exporter. C'est aussi un facteur qui vient limiter énormément notre capacité de prospérer dans ces autres marchés. Encore une fois, tout est une question de structure industrielle.

Nous encourageons nos entreprises, et je crois que beaucoup d'entre elles le font, mais, à nouveau, elles sont limitées par les chaînes d'approvisionnement existantes. Il y a plus de choses qu'elles pourraient faire avec leur argent.

À mon avis, la deuxième partie de votre question sur le déficit commercial est plus intéressante. Le Canada a un déficit commercial avec les États-Unis, dans l'ensemble des secteurs, mais tous ont un lien avec le secteur énergétique. Le déficit commercial lié aux biens manufacturés, sur lequel le gouvernement américain insiste beaucoup, est nul. Je crois qu'il y a un surplus d'environ 2 p. 100 pour le commerce total si vous prenez les chiffres du Bureau du représentant des États-Unis pour le commerce ou ceux du département du Commerce des États-Unis. Ce chiffre ne m'inquiète pas vraiment.

Ce qui m'inquiète, c'est la discussion analogue que nous avons au Canada. Nous avons fait l'analyse, et je serais heureux de vous en faire part. Si nous prenons les marchés que le Canada a avec les pays qui ont des déficits commerciaux avec les États-Unis, on voit que nous avons exactement le même problème que les Américains. Ce que nous voulons savoir du gouvernement, c'est donc

conversations? Are we okay with running a 60 per cent trade deficit with China, the same trade deficit the U.S. has? If we are, that's okay, but shouldn't we at least have a conversation about it?

Furthermore, if the U.S. is going to take action on it, we argue that we had better be working with the U.S. to take similar action. If the U.S. unilaterally goes off and does something, it makes Canada a pretty easy spot to start shipping stuff through. I'm not blaming the Chinese for anything here, but they seem to be the top concern for the U.S. If we're seen as that shipping point through which Chinese goods will access the U.S. market, we've got a whole other problem on our hands. It's really going to be a delicate discussion over the next little bit, but we do need to look at those numbers in Canada, too, and figure out how we can work with the U.S. because, frankly, we have exactly the same problems in most cases.

The Deputy Chair: Thank you. On behalf of all senators, I thank you for your presentations this morning; we appreciate your time and your patience with all the questions. We know how busy everyone is.

(The committee adjourned.)

pourquoi nous n'avons pas les mêmes discussions? Sommes-nous satisfaits d'avoir un déficit commercial de 60 p. 100 avec la Chine, le même que celui des États-Unis? Si oui, alors d'accord, mais ne devrions-nous pas au moins en discuter?

En outre, si les États-Unis vont prendre des mesures à cet égard, nous croyons qu'il serait préférable pour nous de travailler avec les États-Unis pour prendre des mesures similaires. Si les États-Unis décident de prendre des mesures unilatérales, le Canada devient une cible facile où faire transiter des marchandises. Je ne veux pas blâmer la Chine de quoi que ce soit, mais il semble que ce soit une des préoccupations prioritaires pour les États-Unis. Si la Chine commence à faire transiter des biens par le Canada pour accéder au marché américain, alors nous avons un tout autre problème sur les bras. Nous allons devoir avoir une discussion de nature très délicate à court terme, et nous devons vraiment examiner les chiffres qui concernent le Canada également. Nous devons trouver une façon de travailler avec les États-Unis, parce que, honnêtement, nous avons exactement les mêmes problèmes qu'eux dans la plupart des cas.

Le vice-président : Merci. Au nom de tous les sénateurs, je vous remercie de nous avoir présenté vos exposés ce matin. Nous vous sommes reconnaissants de votre temps et de votre patience pendant la période de questions. Nous savons que vous êtes très occupés.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, April 5, 2017

Delegation of the European Union to Canada:

Marie-Anne Coninx, Ambassador;
Karsten Mecklenburg, Head of Trade and Economic Section.

Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Claire Citeau, Executive Director.

Agropur Cooperative:

René Moreau, President;
Dominique Benoit, Senior Vice President, Institutional Affairs and Communications.

Thursday, April 6, 2017

Port of Sydney Development Corporation:

Marlene Usher, Chief Executive Officer;
David C. Dingwall, Legal Counsel, The Darius Group Inc.

Canadian Shipowners Association:

Kirk Jones, Acting President;
Serge Le Guellec, Member;
Daniel Hohnstein, Lawyer, Tereposky & DeRose LLP.

Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping Inc.:

Frank Schiller, Advisor.

Shipping Federation of Canada:

Michael Broad, President;
Karen Kancens, Director, Policy and Trade Affairs.

Canadian Manufacturers and Exporters:

Mathew Wilson, Senior Vice President.

Canadian Horticultural Council:

Rebecca Lee, Executive Director;
Ken Forth, Chair, Trade and Marketing Committee.

TÉMOINS

Le mercredi 5 avril 2017

Délégation de l'Union européenne au Canada :

Marie-Anne Coninx, ambassadrice;
Karsten Mecklenburg, chef de la Section économique et commerciale.

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :

Claire Citeau, directrice générale.

Agropur Coopérative :

René Moreau, président;
Dominique Benoit, vice-président principal, Affaires institutionnelles et communications.

Le jeudi 6 avril 2017

Société de développement du port de Sydney :

Marlene Usher, chef de la direction;
David C. Dingwall, conseiller juridique, The Darius Group Inc.

Association des armateurs canadiens :

Kirk Jones, président intérimaire;
Serge Le Guellec, membre;
Daniel Hohnstein, avocat, Tereposky & DeRose LLP.

Nunavut/Nunavik Eastern Arctic Shipping Inc. :

Frank Schiller, conseiller.

Fédération maritime du Canada :

Michael Broad, président;
Karen Kancens, directrice, Politiques et affaires commerciales.

Manufacturiers et Exportateurs du Canada :

Mathew Wilson, vice-président principal.

Conseil canadien de l'horticulture :

Rebecca Lee, directrice générale;
Ken Forth, président, Comité du commerce et du marketing.