

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 12, 2017
Thursday, April 13, 2017

Issue No. 22

Fourth and fifth 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 12 avril 2017
Le jeudi 13 avril 2017

Fascicule n° 22

Quatrième et cinquième 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:

Ataullahjan	Manning
Bovey	Marwah
Cools	Ngo
Cordy	Oh
Dawson	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 Ataullahjan replaced the Honourable Senator Patterson (*April 12, 2017*).

The Honourable Senator Manning replaced the Honourable Senator Eaton (*April 12, 2017*).

The Honourable Senator Patterson replaced the Honourable Senator Ataullahjan (*April 11, 2017*).

The Honourable Senator Ataullahjan replaced the Honourable Senator Martin (*April 7, 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 :

Ataullahjan	Manning
Bovey	Marwah
Cools	Ngo
Cordy	Oh
Dawson	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 Ataullahjan a remplacé l'honorable sénateur Patterson (*le 12 avril 2017*).

L'honorable sénateur Manning a remplacé l'honorable sénatrice Eaton (*le 12 avril 2017*).

L'honorable sénateur Patterson a remplacé l'honorable sénatrice Ataullahjan (*le 11 avril 2017*).

L'honorable sénatrice Ataullahjan a remplacé l'honorable sénatrice Martin (*le 7 avril 2017*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, April 12, 2017
(53)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:18 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

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

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Simon Richards, 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:*Canadian Federation of Independent Business:*

Corinne Pohlmann, Senior Vice President, National Affairs.

Business Council of Canada:

Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal.

Canadian Vehicle Manufacturers' Association:

Mark Nantais, President.

Canadian Generic Pharmaceutical Association:

Jim Keon, President;

Jody Cox, Vice-president, Federal and International Affairs.

Innovative Medicines Canada:

Declan Hamil, Vice-President, Legal, Regulatory and Policy;

Lesia Babiak, Executive Director, Worldwide Government Affairs and Policy (Canada); Johnson & Johnson, Family of Companies in Canada.

The chair made a statement.

The Honourable Senator Dawson moved:

That the papers and evidence received by the committee during its special study on free trade agreements, from any witness who again appears during its study of Bill C-30, An

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 12 avril 2017
(53)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 18, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Raynell Andreychuk (*présidente*).

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

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Simon Richards, 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 :*Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :*

Corinne Pohlmann, vice-présidente principale des affaires nationales.

Conseil canadien des affaires :

Brian Kingston, vice-président, Politiques internationale et budgétaire.

Association canadienne des constructeurs de véhicules :

Mark Nantais, président.

Association canadienne du médicament générique :

Jim Keon, président;

Jody Cox, vice-présidente, Affaires fédérales et internationales.

Médicaments novateurs Canada :

Declan Hamil, vice-président, Juridique, réglementaire et politique;

Lesia Babiak, directrice générale, Affaires et politique gouvernementale mondiale (Canada); Johnson & Johnson, Famille des compagnies au Canada.

La présidente ouvre la séance.

L'honorable sénateur Dawson propose :

Que les documents reçus et les témoignages entendus par le comité lors de son étude spéciale sur les accords de libre-échange, de tout témoin comparaisant de nouveau à

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, be also considered part of the papers and evidence received during its study of the said bill.

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

Mr. Kingston, Ms. Pohlmann and Mr. Nantais made statements and answered questions.

At 5:17 p.m., the committee suspended.

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

The chair made a statement.

Mr. Keon, Mr. Hamil and Ms. Babiak made statements and, together with Ms. Cox, answered questions.

At 6:20 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, April 13, 2017
(54)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:39 a.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Bovey, Cools, Cordy, Dawson, Downe, Gold, Housakos, Manning, Marwah, Oh and Woo (12).

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

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Simon Richards, Analyst, 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:

As individuals:

Pierre Marc Johnson, Chief Negotiator of the Government of Québec for the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) and Counsel, Lavery de Billy;

l'occasion de 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, soient également considérés partie des documents reçus et des témoignages entendus dans le cours de son étude dudit projet de loi.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

M. Kingston, Mme Pohlmann et M. Nantais font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 17 h 17, la séance est suspendue.

À 17 h 22, la séance reprend.

La présidente prend la parole.

M. Keon, M. Hamil et Mme Babiak font chacun une déclaration, puis avec Mme Cox, répondent aux questions.

À 18 h 20, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 13 avril 2017
(54)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 39, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Bovey, Cools, Cordy, Dawson, Downe, Gold, Housakos, Manning, Marwah, Oh et Woo (12).

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

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Simon Richards, 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 :

À titre personnel :

Pierre Marc Johnson, négociateur en chef du gouvernement du Québec pour l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) et avocat-conseil, Lavery de Billy;

Armand de Mestral, Professor Emeritus, Jean Monnet Chair in the Law of International Economic Integration, McGill University (by video conference);

Jeremy de Beer, Full Professor, University of Ottawa - Faculty of Law;

Gus Van Harten, Associate Professor, Osgoode Hall Law School, York University.

Canadian Labour Congress:

Angella MacEwen, Senior Economist, Social and Economic Policy Department.

International Transport Workers' Federation:

Peter Lahay, National Coordinator;

Terry Engler, President, Local 400 - Marine Section, International Longshore and Warehouse Union.

Unifor:

Jerry Dias, National President;

Angelo DiCaro, National Representative.

Seafarers' International Union of Canada:

James Given, President.

The chair made a statement.

Mr. Johnson made a statement.

Mr. de Mestral made a statement.

Mr. de Beer made a statement.

Mr. Van Harten made a statement and, together with Mr. Johnson, Mr. de Mestral and Mr. de Beer, answered questions.

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

At 11:46 a.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

Ms. MacEwen made a statement.

Mr. Lahay made a statement.

Mr. Dias made a statement.

Mr. Given made a statement and, together with Ms. MacEwen, Mr. Lahay and Mr. Dias, answered questions.

At 12:36 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Armand de Mestral, professeur émérite, titulaire de la Chaire Jean Monnet en intégration économique internationale, Université McGill (par vidéoconférence);

Jeremy de Beer, professeur titulaire, Faculté de droit, Université d'Ottawa;

Gus Van Harten, professeur agrégé, Faculté de droit Osgoode Hall, Université York;

Congrès du travail du Canada :

Angella MacEwen, économiste principale, Service des politiques économiques et sociales.

Fédération internationale des ouvriers du transport :

Peter Lahay, coordonnateur national;

Terry Engler, président, section locale 400 — Section maritime, International Longshore and Warehouse Union.

Unifor :

Jerry Dias, président national;

Angelo DiCaro, représentant national.

Syndicat international des marins canadiens :

James Given, président.

La présidente prend la parole.

M. Johnson fait une déclaration.

M. de Mestral fait une déclaration.

M. de Beer fait une déclaration.

M. Van Harten fait une déclaration puis, avec MM. Johnson, de Mestral et de Beer, répond aux questions.

À 11 h 42, la séance est suspendue.

À 11 h 46, la séance reprend.

La présidente prend la parole.

Mme MacEwen fait une déclaration.

M. Lahay fait une déclaration.

M. Dias fait une déclaration.

M. Given fait une déclaration puis, avec Mme MacEwen ainsi que MM. Lahay et Dias, répond aux questions.

À 12 h 36, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Marie-Eve Belzile

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, April 12, 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 4:18 p.m. to give consideration to the bill.

Senator A. Raynell Andreychuk (*Chair*) in the chair.

The Chair: The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is meeting this afternoon to examine 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.

Since we have new members, and to refresh the memories of older attendees to this committee, I am proposing a motion that the papers and evidence received by the committee during its special study on free trade agreements from any witness who again appears during its study 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, be also considered part of the papers and evidence received during its study of the said bill.

This is to bring all members up to speed and to point you to the evidence around our omnibus trade report, which we have filed, and it's to facilitate some of the witnesses who presented before us and wished to have that evidence stated but want to add to it, so we are not repeating the evidence.

This is the motion I propose. Do I have a mover? Senator Dawson moves. Are we in agreement? It's routine usually. All right.

I think the clerk has distributed the evidence. As the witnesses come forward, you'll receive the evidence of that witness before this committee. We'll use that procedure for our future meetings.

Senator Downe: Do you have something regarding witnesses, or is that something you want to talk about?

The Chair: Only with the steering committee at the moment. We are going to need to close the witness list at some point and continue with written submissions from anyone until we complete our study. That's an alert to the committee, but the steering committee needs to meet.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 12 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 18, pour étudier le projet de loi.

La sénatrice A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

La présidente : Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit cet après-midi pour étudier 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.

Puisque nous avons de nouveaux membres, et dans le but de rafraîchir la mémoire des membres de plus longue date, je propose la motion suivante : Que les documents reçus et les témoignages entendus par le comité lors de son étude spéciale sur les accords de libre-échange, de tout témoin comparaisant de nouveau à l'occasion de 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, soient également considérés partie des documents reçus et des témoignages entendus dans le cours de son étude dudit projet de loi.

Il s'agit d'informer tous les membres et d'attirer votre attention sur les témoignages concernant notre rapport général sur le commerce, que nous avons présenté. Il s'agit également de faciliter les choses pour certains des témoins qui ont comparu devant nous et qui souhaitent que les témoignages soient communiqués, mais veulent y ajouter quelque chose de sorte qu'il n'y ait pas de répétition.

C'est la motion que je présente. Quelqu'un propose-t-il la motion? Le sénateur Dawson la propose. Sommes-nous tous d'accord? C'est une motion d'affaire courante. D'accord.

Je crois que la greffière a distribué les témoignages. Vous recevrez les témoignages de ces personnes. Nous allons procéder de cette façon pour nos prochaines réunions.

Le sénateur Downe : Avez-vous quelque chose en ce qui concerne les témoins, ou est-ce quelque chose dont vous voulez parler?

La présidente : Seulement le comité de direction à l'heure actuelle. Nous devons compléter la liste à un moment donné et continuer à recevoir des mémoires jusqu'à la fin de notre étude. Je veux en informer le comité, mais les membres du comité de direction doivent se rencontrer.

Senator Downe: A further question, chair: Have we heard from Public Safety or anyone? I'll ask the clerk, I guess. We requested they come to discuss the visa issues regarding Bulgaria and Romania.

The Chair: It's Immigration that you wish to hear from?

Senator Downe: Yes.

The Chair: I took the opportunity at our event today at noon. The minister was there.

Senator Downe: Yes.

The Chair: I asked him to follow up personally on that issue. He has assured me he will.

Senator Downe: Wonderful. Given the significance of the issue, I don't think it's possible for Bill C-30 to leave this committee until we hear from them.

The Chair: I have conveyed that to the minister, and I'm sure he'll follow through. We have a two-week break, which gives ample opportunity. He certainly was receptive to following up on that.

Senator Downe: The Minister of International Trade?

The Chair: Yes.

Senator Downe: Thank you.

The Chair: Now we will turn to our witnesses. These witnesses have appeared before on various studies, and we appreciate your appearance here today. I'm just going to introduce you. Your bios and everything is always circulated in advance, and I don't want to take time away from the committee.

We are pleased we have Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal, Business Council of Canada; Corinne Pohlmann, Senior Vice President, National Affairs, Canadian Federation of Independent Business; and Mark Nantais, President, Canadian Vehicle Manufacturers' Association.

We are pleased that you have come before us. I trust that you'll have some pointed opening remarks. Please leave sufficient time to hear questions that the senators will wish to put to you. Welcome to the committee. I will take you in the order of introduction. Mr. Kingston, the floor is yours.

Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal, Business Council of Canada: Thank you, Madam Chair and committee members, for the invitation to take part in your

Le sénateur Downe : J'ai une autre question, madame la présidente. Avons-nous eu des nouvelles de représentants de Sécurité publique, par exemple? J'imagine que ma question s'adresse à la greffière. Nous avons demandé à ce qu'ils viennent comparaître pour discuter des questions liées aux visas pour la Bulgarie et la Roumanie.

La présidente : Vous voulez que des représentants d'Immigration comparaissent devant le comité?

Le sénateur Downe : Oui.

La présidente : J'ai profité de l'occasion lors notre activité qui a eu lieu à midi aujourd'hui; le ministre y participait.

Le sénateur Downe : Oui.

La présidente : Je lui ai demandé de faire un suivi à ce sujet. Il m'a assuré qu'il le ferait.

Le sénateur Downe : Merveilleux. Compte tenu de l'importance de la question, je ne crois pas que le comité pourra terminer l'étude du projet de loi C-30 tant qu'ils n'auront pas comparu devant nous.

La présidente : J'en ai parlé au ministre, et je suis certaine qu'il fera un suivi. Nous serons en congé pendant deux semaines, ce qui nous donne amplement le temps. Il s'est montré réceptif à cet égard.

Le sénateur Downe : Vous parlez du ministre du Commerce international?

Le président : Oui.

Le sénateur Downe : Merci.

La présidente : Nous entendrons maintenant nos témoins. Ils ont comparu devant nous auparavant dans le cadre de différentes études, et nous sommes ravis de les accueillir aujourd'hui. Je vais simplement vous les présenter. Les membres du comité reçoivent toujours les renseignements biographiques et les documents à l'avance et je ne veux pas réduire le temps dont dispose le comité.

Nous sommes ravis d'accueillir M. Brian Kingston, vice-président des politiques internationale et budgétaire au Conseil canadien des affaires; Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente principale des affaires nationales à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante; et M. Mark Nantais, président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Nous sommes heureux que vous comparissiez devant nous. Je ne doute pas que vous ayez une déclaration préliminaire significative à présenter. Veuillez laisser suffisamment de temps aux sénateurs, qui vous poseront des questions. Je vous souhaite la bienvenue au comité. Vous ferez vos déclarations préliminaires selon l'ordre dans lequel je vous ai présentés. La parole est à vous, monsieur Kingston.

Brian Kingston, vice-président, Politiques internationale et budgétaire, Conseil canadien des affaires : Je vous remercie, madame la présidente et mesdames et messieurs, de m'avoir

consultations on Bill C-30. I've amended my remarks right now just to make sure they are as pointed and quick as possible to leave lots of times for questions. I'll get right into it.

The Business Council is a strong supporter of the ratification and implementation of CETA. There are four key reasons why.

First, CETA will boost economic growth. That seems a little obvious, but it really needs to be emphasized. The joint study showed that Canadian GDP would grow by about \$12 billion. We know it will benefit businesses of all sizes, because it gives Canadian companies access to a market of over 500 million people. The EU is the world's largest importer of goods and a major services importer. It creates huge opportunities for Canadian businesses.

At the same time, the agreement will benefit Canadian consumers. This is a message that sometimes isn't as evident. We're looking at nearly \$1 billion in total tariff elimination, which is very significant for Canadian consumers. That will be a boost to the Canadian economy. It also helps businesses, which inputs into their supply chains and production lines, so it's helpful on two ends there.

Second, it's Europe's first comprehensive economic agreement with a Western developed country. This gives Canadian companies a very significant first-mover advantage, particularly over competitors in the U.S. As we know, the U.S.-EU Transatlantic Trade and Investment Partnership negotiations are stalled, so Canadian companies have this window of opportunity to take advantage of the access they have been given under CETA. We see that as very important. This will mean new business opportunities and potential sales increases.

We also think it will help attract investment to Canada. Canada now has a very attractive suite of trade agreements. We have preferential market access into the U.S., of course, and now into Europe, so if you're looking to invest in or export to either of those countries, putting production facility in Canada is extremely attractive. That is part of the first-mover advantage.

Third, CETA sends a positive signal to the world at a time of increasing protectionism. We know that since the Second World War, trade has been a powerful driver of the global economy. As trade flourishes, incomes grow, and there are widespread economic benefits.

However, we have been witnessing an increase in protectionist measures. The WTO measures how many trade-restricting policies are put in place, and since 2008, there have been over

invité à participer à vos consultations sur le projet de loi C-30. Je viens de modifier ma déclaration préliminaire pour m'assurer qu'elle est la plus brève possible et que les sénateurs ont beaucoup de temps pour nous poser des questions. Je vais entrer tout de suite dans le vif du sujet.

Le Conseil canadien des affaires appuie fortement la ratification et la mise en œuvre de l'AECG. Il y a quatre raisons essentielles.

Premièrement, l'AECG stimulera la croissance économique. Cela semble un peu évident, mais il est vraiment nécessaire de le souligner. L'étude conjointe a montré que le PIB canadien pourrait grimper d'environ 12 milliards de dollars. Nous savons que l'AECG profitera aux entreprises canadiennes de toutes tailles, parce qu'il leur permettra d'accéder à un marché de plus de 500 millions de personnes. L'Union européenne est le plus grand importateur de biens et un importateur de services majeur. Cela crée d'énormes possibilités pour les entreprises canadiennes.

En même temps, l'accord profitera aux consommateurs canadiens. C'est un message qui ne ressort pas toujours de façon aussi évidente. Nous parlons de l'élimination d'environ 1 milliard de dollars en tarifs, ce qui est très important pour les consommateurs canadiens. Cela stimulera l'économie canadienne. Cela aidera également les entreprises, pour leurs chaînes d'approvisionnement et de production, de sorte que c'est utile sur deux plans.

Deuxièmement, il s'agit du premier accord économique global que l'Europe conclut avec un pays occidental développé. Cela donne aux entreprises canadiennes un avantage du précurseur très important, surtout sur leurs concurrents américains. Comme nous le savons, les négociations sur le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre les États-Unis et l'Union européenne sont au point mort, de sorte que les entreprises canadiennes ont la possibilité de profiter de l'accès qui leur est offert dans le cadre de l'AECG. Nous sommes d'avis que c'est très important. Il peut en découler de nouveaux débouchés et une possible augmentation des ventes.

Nous croyons également que l'AECG contribuera à attirer des investissements au Canada. Le Canada a conclu une série d'accords très intéressants. Nous avons un accès préférentiel au marché des États-Unis, bien entendu, et maintenant au marché européen, de sorte que si l'on songe à investir ou à exporter dans ces pays, l'établissement d'installations de production au Canada devient extrêmement intéressant. Cela fait partie de l'avantage du précurseur.

Troisièmement, l'AECG envoie un message positif au reste du monde à une époque où l'on assiste à une montée du protectionnisme. Nous savons que depuis la Seconde Guerre mondiale, le commerce est un puissant moteur de l'économie mondiale. À mesure que le commerce prospère, les revenus augmentent et les avantages économiques sont nombreux.

Toutefois, nous assistons à une hausse du nombre de mesures protectionnistes. L'OMC examine le nombre de politiques commerciales restrictives mises en place, et depuis 2008, plus de

1,500, while only 387 have been removed. This is a very concerning protectionist environment. Just last year, we saw global trade growth of 1.3 per cent. That is the slowest global trade growth rate in 15 years, which is very concerning. So we think this is the right time for Canada to sign a trade agreement and show the world that we're still open to free trade.

My last point is perhaps the most important: CETA helps diversify Canada's trade. I feel like we have been talking about this for a very long time, but as you know, 76 per cent of our exports last year went to the U.S. There is a great deal of uncertainty created right now by the imminent NAFTA renegotiation discussions. Now, more than ever, Canada needs to double down on diversification efforts. What better way to do it than implementing a trade agreement with Europe?

We're calling on the government to develop a new trade strategy, which should include increasing market access in Asia where there are a number of fast-growing economies, but implementing CETA should be the absolute first priority in that new trade strategy.

With that, I'll conclude my remarks. I look forward to your questions. Thank you.

Corinne Pohlmann, Senior Vice President, National Affairs, Canadian Federation of Independent Business: Thank you for the opportunity to be here today to share CFIB's perspective on Bill C-30 to implement the CETA agreement.

You should have a slide presentation in front of you. I will point to certain slides as we go through. I'm not going through every single one — I will highlight some that I think are relevant to the discussion today — but I'm happy to take questions on any one of them.

CFIB is a not-for-profit non-partisan organization, representing more than 109,000 small- and medium-sized businesses across Canada. They are all independently owned Canadian companies, and they're in every sector of the economy and every region of the country.

CFIB as an organization takes its direction solely from our members through a variety of different surveys we do throughout the year. That's what the slides you have portray. We also found through those surveys that a strong majority of our members support free and fair trade. This is because most of them understand that trade is good for Canadian small businesses, good for the economy and good for jobs.

We also know that many of our members appear to be in a position to benefit from the big trade deals such as CETA. As you can see on slide 3, which is page 3, almost two-thirds of our

1 500 ont été adoptées, tandis que seulement 387 ont été retirées. Cet environnement protectionniste est très inquiétant. Pas plus tard que l'an dernier, les échanges commerciaux dans le monde ont augmenté de 1,3 p. 100. Il s'agit du taux de croissance le plus faible en 15 ans, ce qui est très préoccupant. Nous pensons donc que c'est le bon moment pour le Canada de conclure un accord commercial et de montrer au monde qu'il est toujours ouvert au libre-échange.

Le dernier point que je veux soulever est peut-être le plus important : l'AECG aide le Canada à diversifier ses échanges commerciaux. J'ai l'impression que nous en parlons depuis très longtemps, mais comme vous le savez, l'an dernier, 76 p. 100 de nos exportations étaient à destination des États-Unis. Les discussions sur la renégociation de l'ALENA créent beaucoup d'incertitude. Plus que jamais, il est nécessaire que le Canada redouble d'efforts sur le plan de la diversification. Quel meilleur moyen de le faire que de mettre en œuvre un accord commercial avec l'Europe?

Nous demandons au gouvernement d'élaborer une nouvelle stratégie commerciale, qui devrait inclure un accès accru au marché asiatique, qui compte un certain nombre d'économies en forte croissance. Or, la mise en œuvre de l'AECG devrait être l'élément prioritaire de la nouvelle stratégie commerciale.

Cela dit, j'ai terminé mon exposé. Je serai ravi de répondre à vos questions. Merci.

Corinne Pohlmann, vice-présente principale des affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant le comité pour donner le point de vue de la FCEI sur le projet de loi C-30, qui porte sur la mise en œuvre de l'AECG.

Vous devriez avoir reçu une présentation de diapositives. Je vais présenter certaines diapositives au fur et à mesure. Je ne parlerai pas de chacune d'entre elles — je vais attirer votre attention sur celles que je crois pertinentes dans le cadre de la discussion d'aujourd'hui —, mais je serai ravie de répondre à vos questions, peu importe de quelles diapositives il s'agira.

La FCEI est une organisation apolitique sans but lucratif qui représente plus de 109 000 petites et moyennes entreprises dans tout le Canada. Ce sont toutes des entreprises canadiennes indépendantes. Elles représentent tous les secteurs de l'économie et toutes les régions du pays.

En tant qu'organisation, la FCEI reçoit son orientation de ses membres seulement par différents sondages qu'elle mène tout au long de l'année. C'est ce qu'indiquent les diapositives. Ces sondages nous montrent qu'une forte majorité de nos membres appuient le commerce libre et équitable. La plupart d'entre eux comprennent que les échanges commerciaux sont une bonne chose pour les petites entreprises canadiennes, l'économie et l'emploi.

Nous savons également que bon nombre de nos membres semblent être en position de pouvoir profiter des accords commerciaux importants comme l'AECG. Comme vous

members are supportive of international trade agreements, such as CETA. However, when you look at that particular chart, nearly one in five of those small business owners felt they didn't have enough information to answer this question, suggesting that perhaps more needs to be done to inform them of the opportunities that trade agreements can bring to their business.

A few others, including what I would say are potentially some supply management producers, may have strong concerns. We continue to carefully listen to our members who have expressed those concerns. We communicate those concerns to government. One concern we have expressed, for example, is the importance of ensuring that any economic harm to supply-managed producers, for instance, as a result of CETA or any other trade deal should be fully compensated.

I also want to talk a bit about what small business owners would like to see in an agreement like CETA. That's on page 7 of your slide deck. It shows a question where we asked about the priorities for a free trade agreement and what would most benefit their businesses. As you can see here, small businesses want to see more consistency, fewer regulations, standards that are simple to comply with, simpler border processes, less paperwork and red tape, and lower costs.

The good news is that CETA tries to address each of these areas. It not only lowers tariffs, which is important, but also looks at ways to reduce non-tariff barriers that can be particularly difficult for smaller companies by finding ways to better align European and Canadian regulations and standards as well as looking at ways of simplifying the border processes, which can also be a very stressful part of trade for a lot of smaller companies.

Obviously, a big part of what we need to do with CETA is understand how to communicate its benefits to smaller companies. Thinking about ways to encourage lots more small firms to trade with Europe, it might help to provide them with advice on how to overcome some of the challenges others have faced when trading into Europe previously. This is on page 11. The slide provides some ideas of some of those challenges they have faced.

We would recommend things like providing small firms with guidance on how to deal with a fluctuating dollar and how to better manage costs associated with things like shipping, which tends to be a big challenge for them. Many of the rest of the challenges listed on that particular chart are things like high tariffs, different rules and standards and complexities. All of these

l'indique la troisième diapositive, à la page 3, près des deux tiers de nos membres soutiennent les accords de libre-échange internationaux comme l'AECG. Toutefois, en examinant le diagramme, on peut constater que près du cinquième de ces petits entrepreneurs n'avaient pas l'impression d'avoir assez d'information pour répondre à la question, ce qui laisse entendre qu'il faut peut-être en faire davantage pour les informer des possibilités que les accords commerciaux peuvent offrir à leur entreprise.

Un certain nombre d'autres petits entrepreneurs, dont ceux qui sont potentiellement des producteurs qui participent à un régime de gestion de l'offre, ont de grandes préoccupations. Nous continuons d'écouter attentivement nos membres qui ont exprimé ces préoccupations, que nous communiquons au gouvernement. Ils ont soulevé entre autres l'importance de veiller à ce que ces producteurs soient dédommagés de tout préjudice économique, par exemple, qui découle de l'AECG ou de tout autre accord.

J'aimerais également parler un peu des éléments que les petits entrepreneurs voudraient voir dans un accord comme l'AECG. C'est à la page 7 de la présentation. On y trouve une question portant sur les priorités dans un accord de libre-échange et sur ce qui permettrait à leur entreprise d'en tirer profit au maximum. Comme vous pouvez le constater, les petites entreprises veulent des règlements uniformes et moins nombreux, des normes faciles à respecter, une simplification des formalités transfrontalières, moins de formalités administratives et une réduction des coûts.

La bonne nouvelle, c'est que dans le cadre de l'AECG, on essaie de respecter chacun de ces aspects. Il ne s'agit pas seulement de réduire les tarifs, ce qui est important, mais également de chercher des moyens de réduire les barrières non tarifaires qui peuvent particulièrement poser problème aux petites entreprises en trouvant des moyens de mieux harmoniser les règles et normes européennes et canadiennes, de même qu'en trouvant des moyens de simplifier les processus frontaliers, ce qui peut également constituer un volet des échanges commerciaux très stressant pour bon nombre de petites entreprises.

Évidemment, ce que nous devons faire en bonne partie dans le cadre de l'AECG, c'est comprendre comment informer les petites entreprises de ses avantages. En réfléchissant à des moyens d'encourager un plus grand nombre de petites entreprises à faire des échanges commerciaux avec l'Europe, il pourrait être utile de leur fournir des conseils sur la façon de surmonter certaines des difficultés auxquelles d'autres entreprises ont fait face dans leurs échanges commerciaux avec l'Europe. C'est à la page 11. La diapositive donne une idée de certaines de ces difficultés auxquelles elles ont été confrontées.

Nous recommandons, par exemple, de fournir aux petites entreprises de l'aide sur la façon de faire face à la fluctuation de la valeur du dollar et de mieux gérer les coûts liés à certains aspects comme les coûts d'expédition, qui tendent à constituer un défi important pour elles. Parmi les autres défis inclus dans le graphique, il y a les tarifs élevés, la variation des règles et des

will be somewhat addressed by CETA, which is good news as well, and will hopefully encourage more to take on the opportunity to trade with Europe.

In summary, a strong majority of our members have been supportive of free and fair trade. Many of our members appear to be in a position to benefit from CETA as well, but a few do have concerns. We have communicated these concerns to government and have stressed the importance of finding ways to mitigate any economic harm to sectors that may be adversely affected as a result of the trade deal.

Finally, it's really important that the benefits and advantages of CETA be well communicated to smaller firms so that more of them will feel confident about expanding their trade opportunities into the EU.

Thanks for the opportunity to present. I'll be happy to answer questions when you have a chance.

Mark Nantais, President, Canadian Vehicle Manufacturers' Association: Good afternoon, honourable senators. I'm certainly pleased to represent my member companies, which represent Fiat, Chrysler, Ford and General Motors.

Together these companies produce roughly 60 per cent of all the vehicles in Canada on an annual basis. Each of these companies also has provided a century of high-value job creation in Canada. The auto sector is Canada's key driver in terms of contributing significantly to our nation's manufacturing GDP. There are roughly 130,000 direct jobs and 500,000 direct and indirect jobs across the country relating to automotive manufacturing.

Vehicles are the top Canadian export, valued at roughly \$64.5 billion on an annual basis, of which 95 per cent is exported to the United States. The current number of Canadian-assembled vehicles exported to EU countries is roughly 13,000 units annually, so we see CETA as a pretty tremendous opportunity to increase Canadian exports from our plants right here.

CVMA fully supports the CETA agreement. We look forward to passage of this bill and its implementation as quickly as possible.

We also want to acknowledge the effect of consultations the negotiating team held with our industry throughout the development. These consultations were a critical element to reaching a trade agreement that supports Canadian auto manufacturing.

I also want to commend Canada and the EU for including a high standard and comprehensive agreement that maximizes potential benefit to Canada's automotive companies exporting into that market.

normes et les éléments complexes. Tous ces défis seront traités en quelque sorte dans le cadre de l'AECG, ce qui est également une bonne nouvelle, et il est à espérer que cela incitera un plus grand nombre de gens à saisir l'occasion de faire des échanges commerciaux avec l'Europe.

En résumé, une forte majorité de nos membres soutiennent le commerce libre et équitable. Bon nombre d'entre eux semblent être en position de pouvoir bénéficier de l'AECG également, mais certains ont des préoccupations. Nous avons informé le gouvernement de ces préoccupations et nous avons souligné l'importance de trouver des façons de réduire tout préjudice économique pour les secteurs qui peuvent être durement touchés par la conclusion de l'accord commercial.

Enfin, il est vraiment important de bien informer les petites entreprises des avantages de l'AECG, de sorte qu'un plus grand nombre d'entre elles se sentent à l'aise d'accroître leurs possibilités d'échanges avec l'Union européenne.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous. Je serai ravie de répondre à vos questions.

Mark Nantais, président, Association canadienne des constructeurs de véhicules : Bonjour, honorables sénateurs. Je suis ravi de représenter les membres de mon association : Fiat, Chrysler, Ford et General Motors.

Ensemble, ces entreprises produisent environ 60 p. 100 de tous les véhicules au Canada chaque année. De plus, chacune d'entre elles fournit des emplois de qualité depuis un siècle au pays. Le secteur de l'automobile est un moteur économique important au Canada; il contribue de façon importante au PIB généré par le secteur manufacturier du pays. Environ 130 000 emplois directs et 500 000 emplois directs et indirects sont liés à l'industrie de la construction automobile.

Les véhicules constituent le produit d'exportation canadienne le plus important. La valeur de ces exportations est d'environ 64,5 milliards de dollars par année, et 95 p. 100 sont exportés aux États-Unis. À l'heure actuelle, nous exportons vers les pays de l'Union européenne environ 13 000 véhicules assemblés au Canada, et nous considérons donc l'AECG comme une occasion en or d'accroître les exportations canadiennes.

L'ACCV appuie pleinement l'AECG. Nous espérons que le projet de loi sera adopté et mis en œuvre le plus vite possible.

Nous voulons aussi reconnaître l'importance des consultations que l'équipe de négociation a tenues avec notre industrie tout au long du processus. Ces consultations ont constitué un élément essentiel pour qu'on en arrive à un accord commercial qui soutient le secteur canadien de la fabrication automobile.

Je veux également féliciter le Canada et l'Union européenne d'avoir inclus un accord global prévoyant des normes élevées qui maximise les avantages potentiels pour les constructeurs d'automobiles du Canada qui exportent dans ce marché.

What is novel about this agreement is that it unifies us rather than separates us, by recognizing that auto manufacturing in Canada, and automakers, as some of the largest multinational companies in the world, have a significant presence not just in North America but also in the European trade zone, each representing mature markets that are open to two-way trade. Moreover, this agreement includes certain provisions that reflect and properly recognize the fact that Canada's auto industry operates within the highly integrated NAFTA trade region, with our supply chains deeply entrenched on a North American basis, providing economies of scale beneficial to consumers in many respects. This is what sets CETA apart from other bilateral agreements to date.

As the focus turns to implementation of CETA, we encourage the government to continue its engagement with the industry as it develops the critically important framework for the export vehicle origin rules, or vehicle quota, as we call it. In this respect, we recommend that the vehicle-quota-related regulations be implemented without delay upon passage of this legislation. We further suggest the following points be factored into the quota program design for consideration.

First: Overly complex quota systems create an unnecessary administrative burden and detract from company business plans and the achievement of the trade agreement objectives. We suggest that any quota allocation method be kept as simple as possible and take into consideration that product planning is often done three to five years into the future. It's also important to allow for flexibility, as business and market conditions can often change quickly and often.

Second: It is highly recommended that the quota regulation be drafted in a manner that includes flexibility and a review period to ensure that the agreement serves the industry well and is able to maximize the commercial benefits to all Canadians. This approach will enable all parties to develop a better understanding of what does and does not work.

Third: Work is needed to determine the best method for allocating the quota and to build flexibility to review and readjust volume limits as we move forward. In addition to developing a quota allocation methodology, we encourage Canada to look to enhance export opportunities under CETA as implementation of the trade agreement progresses. Canada's export infrastructure, including shipping routes, port infrastructure and customs procedures, should also be continually reviewed to ensure they efficiently and effectively support Canadian exports in this agreement.

The CETA agreement has recognized the highly integrated North American industry, and in a more general context this recognition should be extended to any new trade agreements the Government of Canada pursues, including the renegotiation of

Ce qui sort de l'ordinaire dans cet accord, c'est qu'il nous unit plutôt que de nous séparer, en tenant compte du fait que la fabrication automobile au Canada et les constructeurs d'automobiles, qui font partie des plus grandes multinationales dans le monde, sont bien présents non seulement en Amérique du Nord, mais également dans la zone commerciale européenne, qui sont des marchés établis ouverts aux échanges bilatéraux. De plus, l'accord comprend des dispositions qui tiennent bien compte du fait que l'industrie automobile canadienne fonctionne dans une région très intégrée dans le cadre de l'ALENA et que nos chaînes d'approvisionnement sont profondément établies en Amérique du Nord, offrant des économies d'échelle avantageuses pour les consommateurs, à bien des égards. C'est ce qui distingue l'AECG d'autres accords bilatéraux jusqu'à maintenant.

Maintenant que l'attention est portée sur la mise en œuvre de l'AECG, nous incitons le gouvernement à poursuivre ses discussions avec l'industrie dans l'élaboration du cadre extrêmement important pour les règles d'origine des véhicules d'exportation, ou ce que nous appelons le quota de véhicules. À ce sujet, nous recommandons que les règles liées au quota soient mises en œuvre rapidement après l'adoption du projet de loi. Nous proposons également que les points suivants soient pris en compte dans la conception du programme de quotas.

D'abord, un système de quota indûment complexe impose un fardeau administratif inutile, et nuit aux plans d'affaires des entreprises et à l'atteinte des objectifs de l'accord commercial. Nous proposons d'adopter la méthode d'allocation des quotas la plus simple possible et de tenir compte du fait que la planification de produit se fait souvent de trois à cinq ans d'avance. Il importe également d'accorder de la souplesse, car les conditions d'affaires et du marché peuvent souvent changer rapidement.

De plus, nous recommandons fortement d'élaborer le règlement relatif aux quotas de manière à accorder une certaine souplesse et à prévoir une période d'examen, et ce, afin que l'accord serve bien l'industrie et permette d'optimiser les retombées commerciales pour l'ensemble de la population canadienne. Cette approche permettra à toutes les parties de mieux comprendre ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

Enfin, il faut effectuer des travaux afin de déterminer la meilleure méthode d'allocation de quota et prévoir la souplesse nécessaire pour examiner et corriger les limites de volume au fil du temps. Outre l'élaboration d'une méthode d'allocation de quota, nous encourageons le Canada à chercher à accroître les occasions d'exportation aux termes de l'AECG à mesure que la mise en œuvre de cet accord progresse. Les infrastructures d'exportation du Canada, notamment les routes maritimes, les infrastructures portuaires et les procédures douanières, devraient aussi être continuellement examinées pour s'assurer qu'elles appuient efficacement les exportations canadiennes dans le cadre de cet accord.

L'AECG tient compte de la grande intégration de l'industrie en Amérique du Nord. De façon plus générale, il faudrait que cette intégration soit prise en compte dans tous les nouveaux accords commerciaux que le gouvernement du Canada cherche à conclure,

NAFTA. The success of Canada's highly integrated automotive industry and its economic benefits across this country has been underpinned by the North American Free Trade Agreement. President Trump's plan to renegotiate NAFTA brings into sharp focus the need to ensure Canada capitalizes on opportunities but also protects what is essential to the long-term health and viability of Canada's auto industry and the economy overall.

In closing, the CVMA supports four key principles for Canada's trade policy. First: seeking outcomes that are favourable to the highly integrated North American auto industry interests and to the economy. Second, currency disciplines are required to ensure that market access provisions in the final agreement are not undermined by a country's inclination to manipulate its currency given the intersection of trade and finance. Third, free trade agreement rules of origin must fully consider our strong, historical and ongoing reliance on deeply integrated supply chains within North America. This will continue going forward as companies rely on existing manufacturing footprints and sources of inputs. Last, alignment and recognition of vehicle technical standards with the U.S. ensures Canadian consumers have access to the safest, cleanest cars in the world at the most competitive prices. Vehicles assembled in one jurisdiction need to be available for export and sale in other jurisdictions without regulatory constraint. As Canada moves forward accelerating trade with other countries, this recognition of vehicle standards will need to be an accepted component of any trade agreement to support global competitiveness.

Again, I want to thank you, Madam Chair, for this opportunity to appear today. I would certainly be willing to answer any questions the honourable senators may have.

The Chair: I thank all three of our witnesses for putting their main points on the table and giving us sufficient time to turn to questioners.

Senator Woo: Thank you for your testimony. I have a question on government procurement. The survey by CFIB suggests a relatively low priority given to government procurement, I guess because of the high thresholds in the CETA agreement. I just want to explore that a little bit more and ask if your members perhaps haven't done enough thinking about what procurement opportunities might be. Even small businesses can access contracts that meet the threshold of \$7.5 million, I think it is.

Then I would ask the same question to the business council. What is your take on the government procurement liberalization provisions and how do you see these to be an opportunity for

y compris lors de la renégociation de l'ALENA. La réussite de l'industrie de l'automobile hautement intégrée du Canada et ses retombées économiques au pays ont été confortées par l'ALENA. L'intention du président Trump de renégocier cet accord fait ressortir fortement le besoin de veiller à ce que le Canada tire parti des occasions, mais protège aussi ce qui est essentiel à la santé et la viabilité à long terme de l'industrie de l'automobile et de l'ensemble de l'économie du Canada.

Je terminerai en indiquant que l'ACCV appuie quatre principes clés au chapitre de la politique commerciale du Canada. Il faut d'abord chercher à obtenir des résultats favorables aux intérêts de l'industrie de l'automobile très intégrée d'Amérique du Nord et à l'économie. En outre, il faut prendre des mesures disciplinaires sur le plan des devises pour que les dispositions d'accès au marché de l'accord final ne soient pas ébranlées par l'inclinaison d'un pays à manipuler sa devise, compte tenu du lien qui existe entre le commerce et les finances. De plus, les règles d'origine de l'accord commercial doivent tenir pleinement compte de notre forte dépendance historique et constante aux chaînes d'approvisionnement grandement intégrées en Amérique du Nord. Cette dépendance persistera dans l'avenir, puisque les entreprises se fient aux empreintes manufacturières et aux sources d'intrants existantes. Enfin, l'harmonisation et l'acceptation des normes techniques des véhicules avec les États-Unis permettent aux consommateurs canadiens d'avoir accès aux voitures les plus sécuritaires et les plus propres du monde à des prix fort concurrentiels. Les véhicules assemblés dans un pays doivent pouvoir être exportés et vendus dans d'autres pays sans contrainte réglementaire. Comme le Canada cherche à accélérer les échanges commerciaux avec d'autres pays, il faudra que cette acceptation des normes des véhicules constitue un élément accepté de tout accord commercial afin d'appuyer la compétitivité mondiale.

Une fois de plus, je tiens à vous remercier, madame la présidente, de nous avoir donné l'occasion de témoigner aujourd'hui. Je suis à la disposition des distingués sénateurs afin de répondre à leurs questions.

La présidente : Je remercie les trois témoins de nous avoir présenté leurs arguments principaux et de nous avoir laissé suffisamment de temps pour leur poser des questions.

Le sénateur Woo : Merci de comparaître. J'ai une question sur les marchés publics. Le sondage de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante porte à croire que ses membres accordent une priorité relativement faible à ces marchés, en raison, je présume, des seuils élevés que comprend l'AEGC. Je veux simplement approfondir un peu plus la question et vous demander si vos membres n'ont peut-être pas réfléchi suffisamment aux occasions d'affaires que ces marchés pourraient leur offrir. Même les petites entreprises peuvent obtenir des contrats atteignant le seuil, lequel est fixé à 7,5 millions de dollars, il me semble.

Je poserais ensuite la même question au Conseil canadien des affaires. Que pensez-vous des dispositions de libéralisation des marchés publics, des occasions qu'elles peuvent offrir à vos

your members and possibly competitive threats from European entities seeking to bid on Canadian government procurement contracts?

Ms. Pohlmann: Sure. We know about 20 per cent of our members do sell to governments in Canada. I think there are opportunities for those businesses to potentially be able to do so in Europe. You're right, it's less of an issue because the thresholds are fairly high and for the most part smaller companies don't tend to bid on projects that are well into the millions of dollars. So it doesn't seem to be as big a threat as it might otherwise be.

The Canadian free trade agreement was also just announced last week. That has similar provisions, though the thresholds are much lower. In some respects, that might be where we see a little bit more of a concern in local municipalities.

On the CETA agreement, we haven't really heard much concern around that because the thresholds are as high as they are. In fact, I think people see opportunity.

Mr. Kingston: From the business council perspective, given that we represent large companies, we definitely see it as a huge opportunity. The EU is the largest procurement market in the world, so this is a huge win for Canada.

Another opportunity out of that is the fact that in a way it spurred the Canadian free trade agreement discussions. One of the interesting situations created by CETA was the fact that European companies would have better access to the domestic market than we would have across provincial boundaries, so that's another benefit of this.

In terms of threat, yes, it will encourage more European companies here to compete for contracts, but we think competition is a good thing and that will spur productivity gains and innovation and so on. All in all, it is very positive on procurement.

Senator Woo: Thank you.

Senator Bovey: This is all very interesting and your words were very helpful.

I want to move to automobiles for a minute. I want to look ahead to projections of what will be new realities. We witnessed a growth in electric vehicle sales worldwide this past year. Europe seems to be a particular hotbed for the studies of the use and testing of these vehicles, and of course EV sales and increasing automated sales coming along. We know the continent has a goal of having 8 million EVs on the road by 2020, and with my simple mind, it seems that that's the kind of vehicle that Europeans will be driving in the future. Are we ready to take advantage of these opportunities? Is there a lot of advance work that's been done?

membres et de la menace que les concurrents européens pourraient représenter lorsqu'ils soumissionnent des contrats auprès du gouvernement du Canada?

Mme Pohlmann : Nous savons qu'environ 20 p. 100 de nos membres vendent aux gouvernements du Canada. Ces entreprises pourraient en faire autant en Europe, selon moi. Vous avez raison de dire que le problème est moindre, puisque les seuils sont assez élevés et la plupart des petites entreprises tendent à ne pas soumissionner dans le cadre de projets de plusieurs millions de dollars. La menace n'est donc pas aussi importante qu'elle pourrait l'être autrement.

De plus, l'accord de libre-échange du Canada a été annoncé la semaine dernière seulement. Cet accord comprend des dispositions semblables, même si les seuils sont de loin inférieurs. À certains égards, c'est là que nous pourrions observer un peu plus de préoccupations dans les municipalités locales.

En ce qui concerne l'AECG, nous n'avons pas vraiment entendu beaucoup de préoccupations parce que les seuils sont très élevés. En fait, je pense que les gens voient des occasions.

M. Kingston : Comme le Conseil canadien des affaires représente de grandes entreprises, nous voyons certainement une occasion substantielle. L'Union européenne forme le plus grand marché d'approvisionnement du monde; c'est donc une immense victoire pour le Canada.

Cet accord a aussi eu pour effet de stimuler les discussions sur les accords de libre-échange du Canada. Ce qui est intéressant avec l'AECG, c'est le fait qu'il permet aux entreprises européennes d'avoir, dans le marché national, un accès meilleur que nous en aurions d'une province à l'autre. C'est donc un autre avantage de cet accord.

Pour ce qui est de la menace, l'accord encouragera effectivement un nombre accru d'entreprises européennes à soumissionner des contrats, mais nous considérons que la concurrence a du bon, car elle se traduira par des gains en productivité et stimulera l'innovation. Dans l'ensemble, cet accord est très bénéfique sur le plan de l'approvisionnement.

Le sénateur Woo : Merci.

La sénatrice Bovey : Tous ces renseignements sont très intéressants et vos propos nous aident beaucoup.

Je veux traiter des automobiles pendant quelques instants et voir quelles sont les prévisions quant aux nouvelles réalités. Nous avons observé une croissance des ventes de véhicules électriques à l'échelle mondiale l'an dernier. L'Europe semble un terreau particulièrement fertile pour les études sur l'utilisation et la mise à l'essai de ces véhicules, et, bien entendu, pour l'augmentation des ventes de véhicules électriques dans l'avenir. Nous savons que le continent entend avoir 8 millions de véhicules électriques sur les routes d'ici 2020 et, avec mon esprit simple, il semble qu'il s'agit du genre de véhicules que les Européens conduiront dans l'avenir.

You mentioned standards. I'm just interested in probing that a bit further.

Mr. Nantais: Clearly, electric vehicles are very much a part of our future. The auto industry has spent, just in North America alone, roughly \$100 billion in terms of research and development for electric vehicles.

The companies I represent, and others as well, are indeed global companies. Electric vehicles will be supplied based on demand. There will be an increasing number of models available. In fact, the number of models in Canada alone has increased from roughly 7 in 2011 to over 30 today. That's an unprecedented introduction of new vehicle models.

The biggest country now for EV sales is China. That stands to reason when you look at some of their environmental issues, but you also just look to the size of that market.

In Europe as well, there's a great deal of interest there. Countries like Norway, for instance, have introduced very significant consumer support incentives to help them afford some of these more expensive technologies. They have also invested heavily into infrastructure. They have also heavily invested into other non-financial supports for consumers, such as access to high-occupancy vehicle lanes, reduced registration fees and parking fees and so forth.

Many things go with the support for the vehicles, particularly in these early stages of introduction, and those countries and those states and provinces that lead in EV sales are those jurisdictions that are doing all of the above. Through the early stages of introduction, that is what's absolutely necessary in order to get these vehicles out there.

Most importantly, help people get over this comfort with gasoline vehicles and become more comfortable with electric vehicles in terms of range, anxiety and being able to recharge their vehicles and things like that. It is very much a part of our future.

Senator Bovey: To get back to the CETA with this, you feel the industry can benefit through CETA with the work that your organization has been doing in Canada?

Mr. Nantais: In terms of electric vehicles, they are a very small portion of the overall sales globally and in Canada and virtually in every major country simply because the infrastructure is not there, but we are prepared. We are also prepared to compete with all other vehicles into that market. In fact, we have many manufacturing plants there ourselves. We have invested in Canada so that global platforms and global mandates that we have here can ship vehicles that we produce here into that market.

Senator Bovey: Thank you.

Sommes-nous prêts à tirer parti de ces occasions? A-t-on réalisé beaucoup de travaux préparatoires? Vous avez parlé des normes. Je cherche simplement à approfondir un peu plus le sujet.

M. Nantais : Les véhicules électriques font certainement partie de notre avenir. L'industrie de l'automobile a dépensé, en Amérique du Nord seulement, quelque 100 milliards de dollars en recherche-développement à cet égard.

Les compagnies que je représente et d'autres entités sont en fait des entreprises mondiales. Les véhicules électriques seront fournis en fonction de la demande. De plus en plus de modèles seront proposés. En fait, au Canada seulement, le nombre de modèles est passé d'environ 7 en 2011 à plus de 30 aujourd'hui. Il s'agit d'une arrivée sans précédent de nouveaux modèles de véhicules.

La Chine est le pays où il se vend le plus de véhicules électriques actuellement. C'est logique, compte tenu des problèmes environnementaux que connaît ce pays, mais aussi de la taille de son marché.

L'Europe fait montre d'un grand intérêt également. La Norvège, par exemple, a instauré des mesures incitatives très importantes pour aider les consommateurs à se permettre l'achat de ces véhicules onéreux. Elle a aussi considérablement investi dans les infrastructures, ainsi que dans d'autres formes de soutien non financier destinées aux consommateurs, comme des voies réservées aux véhicules à plusieurs passagers, une réduction des frais d'enregistrement et des stationnements gratuits.

Bien des choses vont de pair avec le soutien relatif à ces véhicules, particulièrement aux étapes initiales de lancement, et les pays, les États et les provinces qui vendent le plus de véhicules électriques prennent toutes les mesures que je viens d'énumérer. Il est absolument nécessaire d'agir ainsi aux étapes initiales pour encourager l'adoption de ces véhicules.

Surtout, il faut aider les gens à abandonner l'habitude de conduire des véhicules à essence et à apprivoiser les véhicules électriques en ce qui concerne l'autonomie, l'anxiété et le rechargement. Ces véhicules font assurément partie de notre avenir.

La sénatrice Bovey : Pour en revenir à l'AECG, pensez-vous que l'industrie peut profiter de cet accord grâce au travail que votre organisation accomplit au Canada?

M. Nantais : Les véhicules électriques constituent une part minime des ventes globales à l'échelle internationale et nationale. Dans presque chaque grand pays, cette situation est attribuable à l'absence d'infrastructure. Nous sommes toutefois parés à agir. Nous sommes également prêts à affronter la concurrence de tous les autres véhicules sur le marché. En fait, nous avons nous-mêmes plusieurs usines de fabrication. Nous avons investi au Canada pour que grâce aux plateformes et aux mandats internationaux que nous avons ici, nous puissions expédier dans ce marché les véhicules que nous construisons ici.

La sénatrice Bovey : Merci.

Senator Gold: Thank you again for your testimony, all three of you.

I am following up on cars for a second because 13,000 vehicles into Europe seem like a really small number. Apart from the impact of tariffs and the liberalization that CETA would affect, is there another issue, a problem vis-à-vis matching up with European tastes in the market? Or is it just we're so far away and there are plants in Europe? In your mind, how does your industry plan to actually benefit from CETA quite apart from the liberalization of tariffs?

Mr. Nantais: You correctly mentioned 13,000 vehicles. It is roughly one-tenth of the European vehicles that come into Canada, so we're in a very disparate position relative to the market. That means there's a big opportunity, but you also have to remember that the companies I represent all have manufacturing plants within Europe. They are already building vehicles that meet customers' needs and demands in those markets.

However, the thing is how do we position ourselves here in Canada to service that market, to provide product into that market through some of the investments that the companies have put in place, through the supports that the federal government has put in place, through the supports the Province of Ontario has put in place, right through to modern labour agreements? These are all things now that allow us to compete for what we call global mandates.

We see that we may not have across-the-board demand for the product we build here, but there is certainly demand for the types of vehicles we build here because there are such a variety of models now available, globally speaking. There's something for everybody, so to speak. So we see opportunities. Yes, the numbers are low, which is why we see growth opportunities. That's why we want to position ourselves so that we can supply from Canada.

Senator Gold: Ms. Pohlmann, you talked about the opportunities for Canadian business that are opened up by CETA, but CETA, of course, opens up the markets and will increase the flow of European goods into Canada. Can you talk a bit about the concerns that your members must have about being in a more competitive environment and what steps they're taking or what steps you would recommend the government take in order to mitigate that impact?

Ms. Pohlmann: I would say that for the most part, and why I shared with you the data that I did, businesses, even those that aren't directly involved in international trade, tend to support international free trade agreements because they understand the benefits that they can bring to Canada.

Le sénateur Gold : Je vous remercie encore tous les trois de témoigner.

Je vais poursuivre quelques instants sur le sujet des voitures, car il me semble que l'exportation de 13 000 véhicules en Europe, c'est vraiment très peu. Outre l'incidence des tarifs et de la libéralisation prévus dans l'AECG, existe-t-il un autre problème qui nous empêche de satisfaire les goûts des Européens sur le marché? La situation est-elle simplement attribuable à notre éloignement et à la présence d'usines en Europe? Dans votre esprit, outre la libéralisation des tarifs, comment votre industrie entend-elle profiter de l'AECG?

M. Nantais : Vous avez raison; nous exportons 13 000 véhicules, soit environ le dixième des véhicules européens importés au Canada. Notre position est donc très disparate sur le marché. Nous avons devant nous une occasion formidable, mais vous devez aussi vous rappeler que les entreprises que je représente exploitent toutes des usines de fabrication en Europe et y construisent des véhicules qui satisfont aux besoins et aux exigences des clients de ces marchés.

Il faut toutefois se demander comment nous pouvons nous positionner ici, au Canada, afin de servir ce marché et de l'approvisionner en produits grâce à certains investissements que les entreprises ont effectués, au soutien que le gouvernement fédéral propose, à l'appui que la province de l'Ontario offre et aux conventions collectives modernes. Ce sont là tous des éléments qui nous permettent d'affronter la concurrence pour obtenir ce que nous appelons des mandats internationaux.

Nous constatons qu'il n'y a peut-être pas de demande généralisée pour les produits que nous fabriquons ici, mais il existe certainement une demande pour les genres de véhicules que nous fabriquons ici parce qu'il y a une grande variété de modèles offerts dans le monde. Il y a quelque chose pour chacun, si l'on peut dire. Nous voyons des occasions. Les chiffres sont effectivement faibles; c'est pourquoi nous pensons qu'il existe des occasions de croissance et nous voulons nous positionner de manière à approvisionner le marché à partir du Canada.

Le sénateur Gold : Madame Pohlmann, vous avez parlé des occasions que l'AECG offre aux entreprises canadiennes, mais cet accord ouvre les marchés, bien entendu, ce qui fera augmenter l'afflux de biens européens au Canada. Pouvez-vous nous parler brièvement des préoccupations que vos membres doivent avoir au sujet du fait qu'ils se trouveront dans un contexte bien plus concurrentiel? Quelles mesures prennent-ils ou quelles mesures recommanderiez-vous au gouvernement de prendre pour atténuer les répercussions de l'accord?

Mme Pohlmann : Je dirais que la plupart des entreprises, même celles qui ne s'adonnent pas directement au commerce international, tendent à appuyer les accords de libre-échange internationaux parce qu'elles comprennent les avantages qu'ils peuvent avoir pour le Canada. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle je vous ai communiqué des données à ce sujet.

Most entrepreneurs will tell you that as long as they have a fair and level playing field, they don't mind competition. They just want to make sure that it's fair and level. That would be the most important thing to be communicated, that no European company will get an advantage, which is why the Canadian free trade agreement was an important thing to have happened at the same time because there would have been advantages for European companies over Canadian companies. I think that's an important element of it.

The segments that we have heard a little bit of concern from, as I mentioned, are a bit in the supply management area. Again, we don't think it should stop this type of agreement from moving forward, but we do think we need to watch closely the impacts this type of agreement has on those segments. The other has been a bit on the auto industry side, the supplier side and how that's going to affect them. We need to watch closely what those impacts are. I think some of the initiatives that have been brought forward to address that are a start, but we also need to watch closely the impacts and potentially look at ways to compensate. We created this system, and we should be able to support that system going forward if we're going to keep it.

Mr. Kingston: I am echoing what my colleague has said. Our members are all global companies, very much in support of free trade, so as long as the rules are clear and consistent, that's the key point.

Senator Gold: Thank you.

Senator Marwah: Thank you again for each of your presentations. They were very insightful and informative, and I'm glad that all three of you and your organizations are highly supportive of the CETA, as am I for that matter.

What troubles me is that CETA is great, and we are all happy with that, but if you look at all the free trade agreements that we have done, we have done — Colombia, Peru, Korea, notwithstanding that, our share of global trade — I think, Mr. Kingston, you noted yourself in your submission — has gone from 4.3 per cent to 2.5 per cent. Why are we underperforming in terms of utilizing our free trade agreements?

Are there any other impediments? You mentioned some of the impediments. You mentioned an overly complex quota system. You mentioned the export infrastructure is not there. What are the major impediments that our Canadian businesses are seeing, or is it something else that factors into us not performing up to our potential when it comes to free trade? What else is there?

Ms. Pohlmann: I think a big part of it from a small business perspective is they don't know what they don't know. When it comes to free trade agreements, it will be critical for organizations like ours and for governments to make very clear what the opportunities are and how they can go about it.

La plupart des entrepreneurs vous indiqueront que tant que les règles sont les mêmes pour tous, ils n'ont rien contre la concurrence; ils veulent seulement s'assurer que les règles sont équitables et égales. C'est le message qu'il serait le plus important à transmettre : aucune entreprise européenne ne bénéficiera d'un avantage. Voilà pourquoi il importe que l'accord de libre-échange du Canada ait été conclu en même temps, puisque les entreprises européennes auraient été avantagées par rapport aux entreprises canadiennes. Je pense que c'est un élément important de l'équation.

Comme je l'ai indiqué, les segments qui ont exprimé quelques préoccupations se trouvent en partie dans le domaine de la gestion de l'offre. Ici encore, je ne pense pas que nous devrions empêcher la mise en œuvre de ce genre d'accord, mais il faudrait en surveiller étroitement les répercussions sur ces segments. D'autres ont fait part de préoccupations dans l'industrie de l'automobile, parmi les fournisseurs, qui s'inquiètent des effets que l'accord aura sur eux. Nous devons avoir ces effets étroitement à l'œil. Je pense que certaines initiatives proposées à cet égard sont un début, mais nous devons aussi surveiller de près les répercussions et peut-être envisager des manières de les compenser. Nous avons créé ce système et nous devrions pouvoir l'appuyer dans l'avenir si nous voulons le maintenir.

M. Kingston : J'irai dans le même sens que mon collègue. Nos membres sont tous des entreprises mondiales, qui sont très favorables au libre-échange, dans la mesure où les règles sont claires et cohérentes. C'est le point essentiel.

Le sénateur Gold : Merci.

Le sénateur Marwah : Merci encore de vos exposés, qui étaient fort instructifs. Je suis ravi que vous et vos trois organisations appuyiez sans réserve l'AECG, tout comme moi, d'ailleurs.

L'AECG est excellent et nous en sommes tous satisfaits. Ce qui me trouble, cependant, c'est que, comme M. Kingston l'a lui-même fait remarquer dans son exposé, notre part du commerce international est passée de 4,3 à 2,5 p. 100 malgré tous les accords de libre-échange que nous avons conclus, notamment avec la Colombie, le Pérou et la Corée. Pourquoi sommes-nous incapables d'exploiter pleinement nos accords de libre-échange?

Nous heurtons-nous à d'autres obstacles? Vous en avez énuméré quelques-uns, notamment le système de quota indûment complexe et l'absence d'infrastructures d'exportation. Quels obstacles importants les entreprises canadiennes rencontrent-elles? Est-ce que quelque chose d'autre nous empêche d'exploiter notre plein potentiel sur le plan du libre-échange? Qu'y a-t-il d'autre?

Mme Pohlmann : Je pense que le problème vient en grande partie du fait que les petites entreprises ignorent ce qu'elles ne savent pas. Il faudra donc absolument que les organisations comme les nôtres et les gouvernements leur fassent clairement comprendre quelles sont les occasions que leur offrent les accords de libre-échange et comment elles peuvent en tirer parti.

About 20 per cent of our members actually have some experience with exporting, which is bigger than the number that StatsCanada will give you. The problem is that they face two or three barriers, and it's hard. Exporting is difficult for a small company to do. Once they hit barriers or they get penalties or something happens that makes their shipment not get where it's supposed to go, it's very discouraging and many of them stop. So it's finding ways to make sure that we can get them over those humps and to make sure we remove those barriers.

Critically, what CETA has done is it has looked at non-tariff barriers, which is really the bigger issue. People can deal with tariffs if it's clear, but it's the non-tariff barriers and not knowing what the standards or regulations are, what you need to do at the border to get your shipment across. Those are the things that can derail a small company from continuing going down that path. It will be critical for governments and organizations like ours to communicate well why this is different and why they should take the leap.

Senator Marwah: Are you doing that?

Ms. Pohlmann: Yes, definitely. We are doing what we can to promote and get them on board. About 7 per cent of our members currently trade into Europe, so it's still very small. We would love to see it move up even farther.

It's also going to be about making sure that what the agreement says it's going to do does get done, so that we do actually see movement over the next year or two towards easing of the border processes, simplifying the regulations and making it more cohesive so you don't have to get twice the certification and all those things.

Now that we've got the agreement, the key part is making sure we're actually putting it into place and communicating it appropriately. We are doing what we can, but it's not just up to us. It is going to be up to governments as well.

[Translation]

Senator Saint-Germain: Thank you for your presentations. You have clearly outlined the issues faced by the businesses and industries you represent.

Bill C-30 is a bill to implement the agreement. If I understand correctly, you are not submitting specific comments or amendments that could be made to other acts or to the bill itself. Your position seems to be, rather, that for the Canadian economy to benefit the most from this terrific opportunity, the opening of the European Union markets, our government has to support businesses by offering them better information, better promotion and better support to access these newly opened markets. You spoke about a potential new international trade policy or strategy. So you are, generally speaking, in agreement

Environ 20 p. 100 de nos membres possèdent une certaine expérience de l'exportation, un chiffre supérieur à celui que Statistique Canada vous fournira. Le problème, c'est qu'ils se heurtent à deux ou trois obstacles, et c'est difficile. Il est difficile d'exporter pour les petites entreprises. Quand elles rencontrent des obstacles, se font imposer des sanctions ou leurs marchandises ne se rendent pas à destination, c'est très décourageant et un grand nombre d'entre elles abandonnent. Il faut donc trouver des moyens pour leur permettre de surmonter ces obstacles et pour éliminer ces derniers.

L'essentiel, c'est que l'AECG a réglé la question des obstacles non tarifaires, qui constitue vraiment le principal problème. Les gens peuvent composer avec les tarifs s'ils sont clairs, mais le problème, ce sont les obstacles non tarifaires, et le fait d'ignorer quels sont les normes ou les règlements et ce qu'il faut faire à la frontière pour y faire passer ses expéditions. Voilà les écueils qui peuvent décourager une petite entreprise de continuer d'exporter. Il sera essentiel que les gouvernements et les organisations comme les nôtres leur expliquent clairement pourquoi cet accord est différent et pourquoi elles devraient faire le saut.

Le sénateur Marwah : Est-ce cela que vous faites?

Mme Pohlmann : Oui, sans aucun doute. Nous faisons notre possible pour les encourager et obtenir leur collaboration. Environ 7 p. 100 de nos membres ont actuellement des échanges commerciaux avec l'Europe. C'est encore très peu. Nous serions ravis qu'il y en ait encore davantage.

Il faut également s'assurer que ce qui est censé se faire en vertu de l'accord soit fait, pour que nous voyions des progrès d'ici un an ou deux en vue de faciliter les formalités frontalières, de simplifier les règles et de les rendre plus cohérentes de manière à ne plus devoir obtenir deux fois la certification et toutes ces choses.

Maintenant que nous avons l'accord, l'essentiel est d'assurer sa mise en œuvre et de bien le faire connaître. Nous faisons notre possible, mais cela ne revient pas seulement qu'à nous. C'est également la responsabilité des gouvernements.

[Français]

La sénatrice Saint-Germain : Merci de vos présentations. Vous avez bien fait ressortir les enjeux auxquels font face les entreprises et les industries que vous représentez respectivement.

Le projet de loi C-30 est un projet de loi qui vise l'application de l'accord. Si je comprends bien, vous ne soumettez pas de commentaires précis ni de modifications, par exemple, qui pourraient être apportées à d'autres lois ou au projet de loi comme tel. Vous êtes plutôt enclin à dire que, pour que l'économie canadienne bénéficie au maximum de cette ouverture formidable que constitue le marché de l'Union européenne, il faut que le gouvernement appuie les entreprises, notamment en leur offrant de meilleurs renseignements, une meilleure promotion et un meilleur accompagnement dans l'ouverture des marchés. Vous

with this bill. You have no amendments or improvements to suggest to us which we could include in the recommendations we will be making in our report.

[English]

Mr. Nantais: Our focus is on implementation through the regulations primarily. The regulations really have to come forward as soon as the bill is implemented. The regulations are very critical to how we, for instance, might be able to access the market.

Every vehicle manufacturer who has the potential to export to Europe, because we are integrated on a North American basis, has a quota or will have a piece of a quota. How that quota is designed is what's really critical to us. There's what we call a derogation of only 100,000 units. Not that I want to go into the details of this, but that's limited. It was there as a placeholder when TTIP or when the U.S. and the European Union were to come to an agreement of their own, and that would allow us to accumulate content. Because we can accumulate content in the trade zone under NAFTA, that allows us, of course, to build with benefits to our supply chain, whether it be in Canada, the United States or even Mexico.

However, we don't have that, so the only way we can access that market now, and on the insistence of the EU, was we'll agree to a set number of units that could be exported to that market until such time as the U.S.-EU comes forward with an agreement that addresses rules of origin appropriately. That's why we have focused specifically on regulations that will assist us in accessing that market.

[Translation]

Senator Saint-Germain: Thank you for the information you shared with us in your reply to Senator Bovey's question. Thank you also for taking part in the study of the Standing Senate Committee on Transport and Communications. The chair of that committee is in fact here with us today.

[English]

The Chair: Mr. Kingston or Ms. Pohlmann, would you like to add to the question?

Mr. Kingston: I will just note that generally we agree with the bill. However, I will defer to my colleagues from the pharmaceutical sector on specific issues relating to that.

avez parlé notamment d'une nouvelle politique ou stratégie liée au commerce international. Vous êtes donc d'accord, de façon générale, avec ce projet de loi. Vous n'avez pas d'amendement ou d'amélioration à nous proposer, que nous pourrions inclure dans les recommandations que nous formulerons dans le rapport.

[Traduction]

M. Nantais : Nous nous concentrons surtout sur la mise en œuvre au moyen des règlements. Les règlements doivent vraiment entrer en vigueur dès que le projet de loi sera mis en œuvre. Ils sont indispensables pour établir de quelle façon, par exemple, nous pourrions avoir accès au marché.

Tous les constructeurs susceptibles d'exporter leurs véhicules en Europe, parce qu'ils sont bien intégrés en Amérique du Nord, ont ou auront un quota. La façon dont le quota sera conçu est ce qui importe vraiment pour nous. Il y a ce que nous appelons une dérogation de seulement 100 000 unités. Je ne veux pas entrer dans les détails, mais c'est limité. La dérogation était là à titre intérimaire dans le cadre du PTCI ou lorsque les États-Unis et l'Union européenne devaient parvenir à leur propre accord, pour que nous puissions accumuler du contenu. Étant donné que nous pouvons en accumuler dans la zone de libre-échange en vertu de l'ALENA, nous pouvons, bien entendu, construire des véhicules de manière à favoriser notre chaîne d'approvisionnement, que ce soit au Canada, aux États-Unis ou même au Mexique.

Ce n'est toutefois pas ainsi. Par conséquent, la seule façon pour nous d'avoir accès au marché, et l'Union européenne a insisté, était de nous entendre sur un nombre fixe d'unités qui peuvent être exportés dans ce marché jusqu'à ce que les États-Unis et l'Union européenne présentent un accord qui définit adéquatement les règles d'origine. C'est pour cette raison que nous nous sommes expressément concentrés sur les règlements qui nous aideront à accéder à ce marché.

[Français]

La sénatrice Saint-Germain : Merci des renseignements que vous avez partagés avec nous dans votre réponse à la question de la sénatrice Bovey. Merci aussi de votre participation à l'étude du Comité sénatorial permanent des transports et des communications. Le président de ce comité est d'ailleurs ici présent.

[Traduction]

La présidente : Monsieur Kingston, ou madame Pohlmann, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Kingston : Je vais seulement souligner que nous appuyons le projet de loi de manière générale. Cependant, je vais m'en remettre à mes collègues du secteur pharmaceutique pour ce qui est des questions qui portent là-dessus.

Ms. Pohlmann: We have no amendments to the bill. Our membership is so broad-based that it would be difficult for us to pinpoint specific amendments. We are happy with the bill and will likely start looking at regulations in the same way.

Senator Downe: I would like to go back to these 13,000 cars we export to Europe. Why would we export any cars to Europe if all your manufacturers have plants there anyway? How are these special? Why would these be sent from Canada to Europe?

Mr. Nantais: In the industry now, which is very different than it was even 10 years ago, the long-term viability of a plant is in part decided on what markets and what products you service, and what markets you service with what products.

What benefits Canada is that if we are able to put together a business case that allows us to get what we call a global platform or a global mandate, then the idea is you have a product that essentially is designed for any potential market that you wish to export to. Long-term viability is necessary in terms of keeping our footprint in Canada and keeping the jobs here.

Yes, we do have manufacturing plants there, and they do service those markets, those countries in the EU, but we also have product now from Canada that can also service those markets. We're global companies, and we source products from wherever we can build them in the most cost-effective way. We see that Europe is a potential market, notwithstanding what we produce there, and that benefits Canada. We would love to ship products to 40 other countries. In some cases, we do, or at least a number of those. There's a real economic benefit by getting a global mandate and being in a position that's facilitated by an appropriately designed free trade agreement that allows us to ship into those markets.

We have trade agreements that don't help us, and this is why I wanted to make it very clear why CETA stands out and why it is different than the others. It recognizes the integration of our industry here in North America. We have other trade agreements that were either in the process of being negotiated or are already in place that fail to do that, and we end up on the short end of the stick.

We see a potential here. We see it's designed in a much more modern way than previously; it recognizes the integration of our industry. That's what's going to lead to a higher level of success, not an agreement which fails to recognize how we are structured in Canada and how integrated we are on a North American basis. We need an agreement that recognizes that and benefits the industry and the jobs that come with it.

Senator Downe: How did the Korean free trade deal affect you?

Mme Pohlmann : Nous n'avons pas d'amendements au projet de loi. Comme nous avons un vaste éventail de membres, il nous serait difficile de trouver des amendements précis. Nous sommes satisfaits du projet de loi et nous allons probablement commencer à examiner les règlements de la même façon.

Le sénateur Downe : J'aimerais revenir aux 13 000 voitures que nous exportons en Europe. Pourquoi exporter des véhicules en Europe alors que tous nos constructeurs ont des usines là-bas de toute façon? En quoi ces véhicules diffèrent-ils? Pourquoi les transporter du Canada vers l'Europe?

M. Nantais : À l'heure actuelle, dans l'industrie, et c'est très différent d'il y a même 10 ans, la viabilité à long terme d'une usine repose en partie sur les marchés dans lesquels elle écoule ses produits et sur les produits proprement dits.

Ce qui est avantageux pour le Canada, c'est que si nous sommes en mesure de préparer une analyse de rentabilisation qui nous permet d'obtenir ce que nous appelons une plateforme mondiale ou un mandat mondial, on se retrouve alors avec un produit qui convient essentiellement à tous les marchés dans lesquels nous voulons l'exporter. La viabilité à long terme est nécessaire pour ce qui est de garder notre empreinte et nos emplois ici.

Nous avons des usines de fabrication au pays, et elles desservent ces marchés, ces pays de l'Union européenne, mais nous avons également des produits du Canada avec lesquels nous pouvons en faire autant. Nous avons des multinationales, et nous nous procurons des produits partout où ils peuvent être fabriqués de la manière la plus rentable. Nous voyons que l'Europe est un marché potentiel, en dépit de ce que nous produisons là-bas, et c'est avantageux pour le Canada. Nous aimerions expédier des produits dans 40 autres pays. Dans certains cas, c'est ce que nous faisons, ou du moins dans un certain nombre de ces pays. Obtenir un mandat mondial et se trouver dans une position plus facile grâce à un accord de libre-échange bien conçu pour nous permettre d'expédier des marchandises dans ces marchés présentent de véritables avantages économiques.

Nous avons des accords commerciaux qui ne nous aident pas, et c'est la raison pour laquelle je voulais indiquer très clairement pourquoi l'AECG se démarque, pourquoi il diffère des autres. L'AECG tient compte de l'intégration de notre industrie en Amérique du Nord. Nous avons d'autres accords commerciaux qui étaient négociés ou qui sont déjà en place et qui nous font défaut à cet égard, et nous nous retrouvons désavantagés.

Nous voyons un potentiel. Nous voyons qu'il est conçu de façon beaucoup plus moderne qu'avant; il tient compte de l'intégration de notre industrie. C'est ce qui mènera à un taux de réussite plus élevé, contrairement à un accord qui ne tient pas compte de la façon dont nous sommes structurés au Canada et de la mesure dans laquelle nous sommes intégrés en Amérique du Nord. Nous avons besoin d'un accord qui en tient compte et qui est avantageux pour l'industrie et les emplois qui en découlent.

Le sénateur Downe : Quelle est l'incidence sur vous de l'accord de libre-échange avec la Corée?

Mr. Nantais: Companies were divided on that. To give you some examples, even the U.S.-Korea agreement went forward. My understanding, in all the information I have seen, shows that agreement has not really produced the results it was expected to produce. We continue to see the implementation of non-tariff barriers to trade, resistance, if you will. What the potential export market was has yet to materialize, from what I understand.

Senator Downe: Obviously you don't share those concerns about CETA, given your previous comments.

Mr. Nantais: We feel much more comfortable with CETA, because it recognizes the integration of our industry and how we produce economically and with maximum benefits to consumers. We can do it that way in the most cost-effective way. That's what helps us.

If we fail to do that, then there is probably a much less chance of success under the agreement for the auto industry. That may not be necessarily true for all sectors, but when it comes to our industry, after full integration since 1965, these are all things that are very hard to undo.

This is why we look very closely at any potential renegotiation of NAFTA. We need to look at what things we need to preserve in NAFTA, and we need to look at what things maybe we could potentially improve under NAFTA. We come at that new agreement, if it's to be a new agreement or a refreshed agreement, in a way where there are pluses and potential minuses if we don't do it correctly.

Senator Downe: Back to the 13,000 cars — they could be one or two models, in effect.

Mr. Nantais: They are usually a number of varied models and maybe not individually large numbers but a broad cross section of vehicles that come in.

Senator Downe: There are tariffs on those cars going to Europe?

Mr. Nantais: At present, yes.

Senator Downe: There are equal tariffs on cars coming in from Europe?

Mr. Nantais: There is also a tariff coming in from Europe.

Senator Downe: It's the same?

Mr. Nantais: I don't think it's quite the same. I would have to confirm.

Senator Downe: The advantage you get, as you indicated earlier — the Europeans will be bringing in more Audis, Mercedes and so on — the cost for Canadians would be cheaper?

Mr. Nantais: That's the theory.

M. Nantais : Les entreprises ne s'entendent pas à ce sujet. Pour vous donner quelques exemples, même l'accord entre les États-Unis et la Corée est entré en vigueur. Je crois comprendre, d'après toute l'information que j'ai vue, que l'accord n'a pas vraiment donné les résultats auxquels on s'attendait. Nous continuons de voir la mise en place de barrières non tarifaires commerciales, d'une résistance, pour ainsi dire. D'après ce que j'ai compris, le potentiel du marché d'exportation ne s'est toujours pas réalisé.

Le sénateur Downe : De toute évidence, vous n'avez pas les mêmes préoccupations en ce qui concerne l'AECG, si je me fie à vos observations précédentes.

M. Nantais : Nous nous sentons beaucoup plus à l'aise avec l'AECG, car il tient compte de l'intégration de notre industrie et de notre production sur le plan économique et pour ce qui est d'offrir le maximum d'avantages aux consommateurs. Nous pouvons procéder ainsi de la manière la plus rentable possible. C'est ce qui nous aide.

À défaut de quoi, l'industrie automobile risque probablement beaucoup moins de réussir en vertu de l'accord. Ce ne sera pas nécessairement ainsi pour tous les secteurs, mais pour ce qui est de notre industrie, après son intégration complète depuis 1965, toutes ces choses sont très difficiles à renverser.

C'est pourquoi nous examinons très attentivement toute renégociation potentielle de l'ALENA. Nous devons déterminer ce que nous devons préserver dans l'accord, et ce que nous pourrions améliorer. Nous aborderons le nouvel accord, s'il y en a un ou un accord renouvelé, en sachant quels sont les aspects positifs et les éventuels aspects négatifs si nous ne procédons pas comme il se doit.

Le sénateur Downe : Pour revenir aux 13 000 voitures, il pourrait y avoir un ou deux modèles, en réalité.

M. Nantais : Il y a habituellement un certain nombre de modèles différents, et peut-être pas un grand nombre individuellement, mais un large éventail de véhicules exportés.

Le sénateur Downe : Ces voitures qui sont envoyées en Europe sont visées par des droits de douane, n'est-ce pas?

M. Nantais : À l'heure actuelle, oui.

Le sénateur Downe : Les voitures qui viennent de l'Europe sont visées par les mêmes droits de douane, n'est-ce pas?

M. Nantais : Il y a également des droits de douane pour les véhicules qui arrivent d'Europe.

Le sénateur Downe : Sont-ils les mêmes?

M. Nantais : Je ne pense pas qu'ils soient tout à fait les mêmes. Il faudrait que je le confirme.

Le sénateur Downe : L'avantage, comme vous l'avez dit plus tôt — les Européens exporteront un plus grand nombre d'Audi, de Mercedes et ainsi de suite —, c'est que les Canadiens paieront moins cher, n'est-ce pas?

M. Nantais : C'est la théorie.

Senator Downe: Go on. I'm waiting to hear the second part.

Mr. Nantais: Technically speaking, that should be the case, but when you see the numbers where you roughly have 120,000 units coming from Europe, will this agreement change those prices? That would be up to individual companies. Whether it's our technical standards or safety emission standards that tend to be more stringent, it doesn't seem to have bothered them to date. So whether that will translate into a price reduction is pretty much entirely up to those companies.

Senator Downe: Thank you.

The Chair: Following up, you're saying that there is a benefit in having cars from Canada to Europe. But since you're into a global situation with your companies, are there benefits for the plants already there in Europe — for example, for parts coming in from Canada that could be produced here? In other words, is there a spin-off into the existing market and the plants that you have there, separate and apart from the 13,000?

Mr. Nantais: Parts and components is a very different story. Sourcing of those parts and components is very different. Generally now, all plants operate under a just-in-time delivery system, for instance. This is why the integration of the North American industry is so critical.

There are nonetheless still parts and components that are less time-sensitive, if you will, that we can source more globally, and we do. But now, we have to also be mindful of different things. Under global supply chains, we have weather incidents. A good example would be the tsunami in Japan or Thailand. Components that came from those countries were curtailed for some time, which made a significant impact on plants here in Canada, and vice versa.

There may be some opportunities, but generally, we'll go where it's cheapest to do so. Generally, parts and components are sourced closer to where the plant resides because of the just-in-time delivery system.

The Chair: Thank you. We completed a trade study recently. In that study, one of the comments we made was that trade agreements alone don't bring the economic prosperity and the results that you want. All three of you have underscored that today. In our report, we said there should be a more comprehensive strategy of implementation.

We talked about pre-negotiation during negotiation, but I want to concentrate on after. Mr. Nantais, you say that you were consulted throughout, and your focus now will be on regulations. Mr. Kingston, I believe you said you were consulted, but it's dependent on how it's implemented. I think, Ms. Pohlmann, you

Le sénateur Downe : Allez-y. J'attends la deuxième partie.

M. Nantais : Techniquement, cela devrait être le cas, mais quand on regarde les chiffres, selon lesquels il y a environ 120 000 unités en provenance d'Europe, on se demande si les prix changeront à cause de l'accord? Cela dépendrait de chaque entreprise. Qu'il s'agisse de nos normes techniques ou de nos normes de sécurité relatives aux émissions qui ont tendance à être plus strictes, cela ne semble pas les avoir dérangés jusqu'à maintenant. Donc, pour ce qui est de savoir si cela se traduira par une réduction des prix, c'est essentiellement entre les mains de ces entreprises.

Le sénateur Downe : Merci.

La présidente : Dans la même veine, vous dites qu'il y a un avantage à envoyer des voitures du Canada vers l'Europe, mais compte tenu de la situation mondiale de vos entreprises, y a-t-il des avantages pour les usines qui sont déjà en Europe — par exemple, pour ce qui est des pièces qui viennent du Canada et qui pourraient être fabriquées là-bas? Autrement dit, y a-t-il des retombées dans le marché actuel et pour les usines que vous avez sur place, mises à part les 13 000 unités?

M. Nantais : Les pièces et les composants sont une autre paire de manches. L'approvisionnement à cet égard est très différent. En général, de nos jours, toutes les usines utilisent un système de livraison « juste à temps », par exemple. C'est pourquoi l'intégration de l'industrie nord-américaine est essentielle.

Il y a toutefois des pièces et des composants pour lesquels le temps presse moins, si vous voulez, que nous pouvons nous procurer à l'échelle mondiale, et c'est ce que nous faisons. Mais nous devons maintenant tenir compte d'autres choses. Les chaînes d'approvisionnement mondiales sont assujetties aux incidents météorologiques. Un bon exemple est le tsunami au Japon ou en Thaïlande. L'approvisionnement pour les composants provenant de ces pays a été limité pendant un certain temps, ce qui a eu d'importantes répercussions sur les usines au Canada, et vice versa.

Certaines occasions pourraient se présenter, mais en général, nous irons où cela nous coûtera moins cher. En général, les pièces et les composants sont obtenus plus près des usines compte tenu du système de livraison « juste à temps ».

La présidente : Merci. Nous avons terminé dernièrement un rapport sur le commerce. Dans le rapport, nous avons mentionné que les accords commerciaux ne suffisent pas pour obtenir la prospérité économique et les résultats souhaités. Vous l'avez tous les trois souligné aujourd'hui. Dans votre rapport, nous avons dit qu'il devrait y avoir une stratégie de mise en œuvre plus exhaustive.

Nous avons parlé des négociations préalables pendant les négociations, mais je veux me concentrer sur ce qui vient après. M. Nantais, vous avez dit qu'on vous a consulté tout au long du processus, et que vous allez dorénavant mettre l'accent sur les règlements. M. Kingston, je crois qu'on vous a consulté, mais cela

said the same, and you added that your small- and medium-sized businesses need more information and assistance, which mirrors what we have said in a number of reports.

We're not going to give up on that strategy, because it was unanimously upheld at this committee and adopted in the Senate. Have you been consulted on the implementation and the regulations? Are you already embedded in that process, or are you still waiting? What concerns me is if you haven't been continuously involved, the chances of success diminish. I would like to hear to what extent you're being consulted on the implementation stage of the agreement.

Mr. Kingston: Yes, I'm happy to report that we have been consulted. Global Affairs Canada has created a CETA group that is working on a rollout plan. It consulted us frequently on how to go about that and which sectors, industries and parts of the country need to be made aware of it. We have been very much kept in the loop.

The only caveat for us is that, given we represent large companies that already have significant interests in Europe, we're not necessarily the target of awareness campaigns, but we're still providing input into that. We are in complete agreement with your recommendation that implementation is the key to success.

Ms. Pohlmann: Yes, we have also been consulted or contacted by Global Affairs Canada and the task force that's been put together to push for the CETA implementation and make sure it has been communicated broadly.

I still think there is a lot more to be done. We're certainly going to try to do our part to get the information out there. The problem is that getting to small business owners is tough, as we all know. Doing a seminar in an ad hoc town every once in a while is not going to cut it. It's about trying to be creative around uses of social media, webinars, using organizations like ours to sort of get the word out and getting some real examples of people who have been successful. Those are the key things that you will have to do. It's got to be consistent.

It's not going to happen overnight. The problem with CETA is that, even if it's implemented July 1, everything doesn't necessarily change the next day for the small business owner. Those tariffs may suddenly disappear, and that's great, but it will take time for them to understand how this will impact their business. There has to be a long-term strategy, too, in order to make sure they are coming on board and understanding the benefits to their business.

Mr. Nantais: From our perspective, very large companies and multinationals may be a different perspective. I really have to commend actually the negotiating team members for consulting our industry particularly. They were very good and generous with their time. They were interested in understanding what works,

dépend de la mise en œuvre. Je crois, madame Pohlmann, que vous avez dit la même chose, et vous avez ajouté que les PME ont besoin de plus amples renseignements et d'une aide accrue, ce qui reflète ce que nous avons dit dans un certain nombre de rapports.

Nous n'allons pas abandonner cette stratégie, car elle a été corroborée à l'unanimité au sein de notre comité et adoptée au Sénat. Vous a-t-on consultés au sujet de la mise en œuvre et des règlements? Faites-vous déjà partie intégrante du processus, ou attendez-vous encore? Ce qui me préoccupe, c'est que si vous n'avez pas participé de façon continue, les chances de succès diminuent. J'aimerais savoir dans quelle mesure vous avez été consultés sur l'étape de la mise en œuvre de l'accord.

M. Kingston : Oui, je suis heureux de signaler que nous avons été consultés. Affaires mondiales Canada a créé un groupe sur l'AECE qui travaille à l'élaboration d'un plan de mise en œuvre. Le groupe nous a souvent consultés sur la façon de procéder ainsi que sur les secteurs, les industries et les régions du pays qui doivent être mis au courant. On nous a bien tenus informés.

Notre seule réserve est que, comme nous représentons de grandes entreprises qui ont déjà des intérêts considérables en Europe, nous ne sommes pas nécessairement la cible des campagnes de sensibilisation, mais nous y contribuons malgré tout. Nous souscrivons entièrement à votre recommandation, à savoir que la mise en œuvre est la clé du succès.

Mme Pohlmann : Oui, nous avons également été consultés ou contactés par Affaires mondiales Canada et le groupe de travail qui a été mis sur pied pour favoriser la mise en œuvre de l'AECE et pour assurer une communication à grande échelle.

Je pense qu'il y a encore beaucoup à faire. Nous allons certainement essayer d'apporter notre contribution pour diffuser l'information. Le problème, c'est qu'il est difficile de communiquer avec les propriétaires de petites entreprises, comme nous le savons tous. Il ne sera pas suffisant d'organiser de temps à autre, de façon ponctuelle, des colloques dans des villes. Il faut faire preuve de créativité en recourant aux médias sociaux, en organisant des webinaires, en s'adressant à des organisations comme la nôtre pour informer les gens et trouver des exemples concrets de réussite. Ce sont les principales mesures qu'il faut prendre. Il faut être cohérent.

Cela ne se fera pas du jour au lendemain. Le problème de l'AECE, c'est que même s'il est mis en œuvre le 1^{er} juillet, cela ne signifie pas que la situation des propriétaires de petites entreprises changera nécessairement le jour suivant. Les droits de douane vont peut-être disparaître subitement, et c'est formidable, mais il faudra du temps pour que les propriétaires comprennent les répercussions sur leurs entreprises. Il faut également une stratégie à long terme, pour s'assurer qu'ils se joignent à nous et qu'ils comprennent les avantages pour leur entreprise.

M. Nantais : De notre point de vue, les très grandes entreprises et les multinationales diffèrent peut-être. Je dois vraiment féliciter les membres de l'équipe de négociation d'avoir consulté notre industrie. Ils ont fait du très bon travail et nous ont accordé beaucoup de temps. Ils voulaient comprendre ce qui fonctionne,

what doesn't work and what might. Without giving away the negotiating strategy, they tried to understand where we're coming from and understand what could help us.

At the regulation phase, as I mentioned, the quota system is something where they have consulted with individual companies, because there are some competitive issues here. That's a good thing for them to have recognized that there are competitive issues here.

Now it's about proceeding with the regulations and getting them right. We have every commitment from them that they are going to continue to reach out to industry on that.

Senator Woo: I wanted to continue the discussion on global product mandates in the vehicles. I'll ask you to speculate a bit on the relocation of production in the automotive industry in light of — is it a dangerous question?

There are many things happening in the world, but the three that spring to mind are, first, CETA; second, the failure of the TPP; and the third one is Brexit. Starting with Brexit, we know there is a modest auto industry in the UK that is going to be challenged by Britain's withdrawal from the EU.

Can you just talk a bit more about how you see Canada potentially benefitting from the relocation of production? We have now superior access to the two richest markets in the world. Asian companies don't have preferred access, by and large, to the U.S. or the EU. Could we see global product mandates in the auto industry from Asian auto companies, for example, increasing their presence in Canada so they can access these very lucrative markets?

Mr. Nantais: Brexit is probably the least I'm able to speculate on. I'm not going to speculate; I'm going to tell you the way it is. Canada is one of the highest, if not the highest, jurisdiction in which to produce in the world.

Senator Woo: Highest cost, you mean?

Mr. Nantais: Highest cost. That is derived from a combination of regulations, whether it be environmental regulations, whether it be the cost of electricity in Ontario or whether it be cap and trade programs that add costs. These are all costs that many of these other jurisdictions don't have.

That's why we have seen such a migration of plants initially to Mexico and then with some reshoring back in the United States, in terms of the Midwest and southern states. Many jurisdictions that want an auto industry because of the economic benefits have put packages of incentives and supports together that are so highly competitive between them. That's what draws new investment.

ce qui ne fonctionne pas et ce qui pourrait fonctionner. Sans révéler la stratégie de négociation, ils ont essayé de comprendre notre point de vue et ce qui pourrait nous aider.

À l'étape des règlements, comme je l'ai mentionné, le système de quotas est une chose pour laquelle ils ont consulté des entreprises individuellement, car il y a des enjeux liés à la concurrence. C'est une bonne chose qu'ils en aient été conscients.

Il est maintenant question de poursuivre l'élaboration des règlements et de bien le faire. Ils se sont engagés à tous égards à continuer de communiquer avec l'industrie à ce sujet.

Le sénateur Woo : Je voulais poursuivre la discussion sur les mandats mondiaux concernant la production automobile. Je vais vous demander de formuler quelques hypothèses sur le déménagement de la production automobile dans ce contexte — c'est une question dangereuse?

Il se passe beaucoup de choses dans le monde, mais les trois qui viennent à l'esprit sont, premièrement, l'AECG; deuxièmement, l'échec du Partenariat transpacifique; et, troisièmement, le Brexit. Commençons par le Brexit. Nous savons qu'il y a au Royaume-Uni une petite industrie automobile qui va subir les conséquences du retrait de la Grande-Bretagne de l'Union européenne.

Pouvez-vous en dire un peu plus sur la façon dont le Canada pourrait profiter selon vous du déplacement de la production? Nous avons maintenant un meilleur accès aux marchés les plus riches de la planète. Les entreprises asiatiques n'ont pas d'accès préférentiel, dans l'ensemble, aux États-Unis ou à l'Union européenne. Pourrions-nous voir dans l'industrie automobile des mandats mondiaux de production en provenance de constructeurs automobiles asiatiques, qui, par exemple, auraient une présence accrue au Canada pour avoir accès à ces marchés très lucratifs?

M. Nantais : Brexit est probablement la chose sur laquelle je suis le moins en mesure de me prononcer. Je ne vais pas formuler d'hypothèses; je vais vous dire ce qu'il en est. Le Canada est un des pays les plus chers du monde, voire le plus cher, pour ce qui est de la production.

Le sénateur Woo : Le coût le plus élevé, vous voulez dire?

M. Nantais : Le coût le plus élevé. C'est le fruit d'un ensemble de règlements, que ce soit des règlements sur l'environnement, sur le coût de l'électricité en Ontario ou sur des programmes de plafonnement et d'échange qui ajoutent des coûts. Ce sont tous des coûts que bon nombre de ces autres pays n'ont pas.

C'est la raison pour laquelle nous avons constaté une migration aussi importante d'usines vers le Mexique, initialement, et d'autres ont été rapatriées par la suite aux États-Unis, dans les États du Midwest et les États du Sud. De nombreux pays qui veulent avoir une industrie de l'automobile en raison des avantages économiques qu'elle offre ont mis sur pied un ensemble d'incitatifs et de soutiens qui sont hautement concurrentiels. Ces mesures attirent de nouveaux investissements.

We have made some recent announcements this past year of new investments, which is great, but this is the continual competition we face in terms of getting new product mandates into Canada. We have seen brand new what we call greenfield plants not coming to Canada. Canada wasn't even on the list for a potential location. They are going to these other jurisdictions. We are seeing also some migration into the Asian countries as well.

It's kind of perverse in some ways. You introduce a trade agreement that allows duty-free access into the country, and the country in which you are exporting into, those companies that have to produce there are producing at some of the highest costs. Why would you want to invest into this country? Why wouldn't you simply export from these other jurisdictions into Canada?

So that's the dynamic. It's an unfortunate one. That's the dynamic that is playing out. What we need to do is concentrate on keeping what we have. If we can grow what we have, even better, but it's going to take a coordinated and coherent approach to attracting new investment. That's why we're working with Ontario. That's why we work with this federal government and the federal government before that and the one before that, because everybody sees the benefits, both in terms of jobs and economic spin-offs, that are derived from the automotive industry. We'll continue to do that, to keep what we have if not grow what we have.

Senator Cordy: Thank you to the witnesses for providing us with good insight into how this is going to affect small- and medium-sized business. One of the first comments you made was the importance of CETA to diversification.

Ms. Pohlmann, when we look at your slide 5, you show the trade with the United States, which is significant, and then look at the other countries with whom Canada trades and the numbers are smaller, although I have to say when I look at China, I'm quite surprised because it seems when I go shopping 98 per cent of the things on the shelves are made in China. It surprises me it's only 9.3 and 3.2 percentages.

Within the EU, we purchase 8.7 per cent within the small and medium companies that you deal with, and we sell to 6.5 per cent. Do you see this increasing with CETA, if CETA is approved? Mr. Nantais, you suggested — which is a good thing — we have to make sure we keep what we have and build on that.

Nous avons annoncé récemment de nouveaux investissements qui seront effectués au cours de la dernière année, ce qui est formidable, mais c'est la concurrence permanente à laquelle nous sommes confrontés pour obtenir de nouveaux mandats de production au Canada. Nous avons vu récemment des situations où des usines de production de voitures n'ont pas été établies au pays. Le Canada ne figurait même pas sur la liste des pays potentiels. Ces usines sont implantées dans ces autres pays. Nous voyons également une certaine migration de ces usines vers les pays de l'Asie également.

C'est quelque peu tordu. Vous mettez en œuvre un accord commercial qui offre un accès en franchise de droits au pays, et dans le pays vers lequel vous exportez, les coûts de production sont parmi les plus élevés. Pourquoi voudriez-vous investir dans ce pays? Pourquoi ne pas simplement exporter des produits fabriqués dans ces autres pays?

C'est la dynamique. C'est une situation déplorable. C'est ce qui se passe. Ce que nous devons faire, c'est de nous assurer de garder ce que nous avons. Si nous faisons prendre de l'expansion à ce que nous avons déjà, ce sera encore mieux, mais il faudra une approche coordonnée et cohérente pour attirer de nouveaux investissements. C'est pourquoi nous travaillons avec l'Ontario. C'est pourquoi nous travaillons avec le gouvernement fédéral en poste et que nous avons travaillé avec les deux gouvernements fédéraux précédents, car tout le monde voit les avantages, tant pour ce qui est de la création d'emplois que les retombées économiques, qui découlent de l'industrie de l'automobile. Nous allons continuer sur cette voie, en conservant les industries que nous avons, voire en leur faisant prendre de l'expansion.

La sénatrice Cordy : Merci aux témoins de nous donner une bonne idée des répercussions sur les petites et moyennes entreprises. L'une des premières observations que vous avez faites portait sur l'importance de l'AECG pour la diversification.

Madame Pohlmann, à la diapositive 5, vous montrez les échanges commerciaux aux États-Unis, qui sont importants, puis nous examinons d'autres pays avec qui le Canada fait des échanges et nous constatons qu'ils sont moins nombreux, même si je dois dire qu'en ce qui concerne la Chine, je suis très surprise du nombre car lorsque je vais magasiner, j'ai l'impression que 98 p. 100 des articles sur les étagères ont été fabriqués en Chine. Je suis étonnée que les pourcentages ne soient que de 9,3 et 3,2 p. 100.

Au sein de l'Union européenne, nous achetons 8,7 p. 100 des produits fabriqués dans les petites et moyennes entreprises avec lesquelles vous faites des affaires, et nous vendons 6,5 p. 100 de nos produits. Pensez-vous que ce pourcentage augmentera si l'AECG est approuvé? Monsieur Nantais, vous avez fait la suggestion — et c'est une bonne idée — que nous devrions nous assurer de conserver ce que nous avons et de miser sur ce que nous avons.

Second, within the small- and medium-sized businesses and trade, how much of an effect does the dollar have? My guess would be exports could increase and imports would decrease, but I don't know. Could you expand on that?

Ms. Pohlmann: Sure. On the first part of your question, I would hope and certainly we would push for small businesses to expand their trade into Europe. This is of our membership. Just on the China question, this is for small companies, too. I expect many large companies import a lot more from China than smaller companies do.

Depending on what happens in the United States in the coming months and years, that could also have an impact on the European Union becoming a more attractive place to do business. We saw during the downturn in the economy in 2009-10 a lot of businesses pull out of the United States and started looking for other economies to potentially go marketing into. If we see a retrenching in the United States over the next few years, I suspect Europe will become the beneficiary of that, given this free trade agreement. We are hoping to see some growth and encouraging business owners to definitely look at that as a new market to go after. Definitely, we want to see that.

As for the dollar, one of the questions we did ask is on page 11. The fluctuating value of the Canadian dollar was one of the challenges identified by small business owners. It's less about where the dollar sits at and more about the changes. It's the fluctuation that really causes the problems with smaller companies because they don't know how to manage that. Like any company, you often price things months in advance. Suddenly the dollar changes and you're stuck with a much higher cost. If it's the other way around, it's great. But the part where you're losing money, then it can be a real problem; so it's finding ways to help them mitigate that. They don't have the same ability and resources as large companies do to manage a fluctuating Canadian dollar. That's an important piece of evidence that we learned through this process, and we need to find ways to help them understand how to manage that process. If it's stable at a lower rate or stable at a higher rate, they can eventually manage that process and price accordingly. It's the fluctuation that can really cause issues.

Senator Cordy: Thank you.

The Chair: Are there further comments? If not, I would like to thank our witnesses, Ms. Pohlmann, Mr. Kingston and Mr. Nantais. You have underscored that implementation will be the key to this agreement. We appreciate that because we've spent quite some time analyzing previous trade agreements and have come to a similar conclusion. We do have the capability to ask for answers from the minister or ministers in charge should

Par ailleurs, dans les petites et moyennes entreprises et les échanges commerciaux, dans quelle mesure le dollar a-t-il une incidence? Je présume que les exportations pourraient augmenter et les importations diminueraient, mais je ne le sais pas. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Mme Pohlmann : D'accord. Pour répondre à la première partie de votre question, c'est ce que j'espère, et nous ferions certainement pression pour que les petites entreprises augmentent leurs exportations en Europe. Ce sont nos membres. Pour répondre à la question sur la Chine, c'est pour les petites entreprises également. Je m'attends à ce que de nombreuses grandes entreprises importent beaucoup plus de produits en provenance de la Chine que les petites entreprises.

Selon ce qui se passera aux États-Unis dans les prochains mois et les prochaines années, cela pourrait également avoir une incidence sur l'Union européenne en tant qu'endroit plus attrayant où faire des affaires. Nous avons constaté durant le ralentissement économique en 2009-2010 qu'un grand nombre d'entreprises ont quitté les États-Unis et ont commencé à chercher d'autres économies où commercialiser leurs produits. S'il y a un repli aux États-Unis au cours des prochaines années, je soupçonne que l'Europe en bénéficiera, en raison de cet accord de libre-échange. Nous espérons qu'il y aura une certaine croissance et nous encourageons les propriétaires d'entreprises d'envisager ce nouveau marché. C'est certainement ce que nous voulons.

Pour ce qui est du dollar, l'une des questions que nous avons posées figure à la page 11. Les fluctuations du dollar canadien constituent l'un des problèmes que les propriétaires de petites entreprises ont relevés. Ce n'est pas tant la valeur du dollar que les fluctuations. Ce sont les fluctuations qui sont problématiques pour les petites entreprises car elles ne savent pas comment les gérer. Comme dans n'importe quelle entreprise, vous établissez le prix des produits des mois à l'avance. La valeur du dollar change soudainement et vous vous retrouvez avec des coûts beaucoup plus élevés. Si c'est l'inverse qui se produit, c'est merveilleux. Mais lorsque vous perdez de l'argent, ce peut être un véritable problème. Il faut donc trouver des façons de contribuer à réduire ces fluctuations. Les petites entreprises n'ont pas les mêmes capacités et ressources que les grandes entreprises pour gérer les fluctuations du dollar canadien. C'est un fait important que nous avons découvert dans le cadre de ce processus, et nous devons trouver des moyens d'aider ces entreprises à comprendre comment gérer ce processus. Si le dollar est stable à un taux inférieur ou à un taux supérieur, les entreprises peuvent gérer ce processus et leurs prix en conséquence. Ce sont les fluctuations qui causent vraiment des problèmes.

La sénatrice Cordy : Merci.

La présidente : Y a-t-il d'autres observations? S'il n'y en a pas, j'aimerais remercier nos témoins, madame Pohlmann, monsieur Kingston et monsieur Nantais. Vous avez souligné que la mise en œuvre sera essentielle dans le cadre de cet accord. Nous le savons car nous avons consacré beaucoup de temps à analyser des accords commerciaux précédents et nous sommes parvenus à une conclusion semblable. Nous avons la capacité de demander des

Bill C-30 be adopted. One effective way for Parliament to manage the implementation is to have the ministers provide us with what their strategies are and then to track them. We may need to have you back again. You have been kind to do so many times. We appreciate the good working relationship, and your expertise is very helpful. On about behalf of all of the senators, I want to thank you for coming today.

I would like to welcome in this second hour, from the Canadian Generic Pharmaceutical Association, Mr. Jim Keon, President, and Ms. Jody Cox, Vice-President, Federal and International Affairs; from Innovative Medicines Canada, Mr. Declan Hamill, Vice-President, Legal, Regulatory and Policy; and Ms. Lesia Babiak, Executive Director, Worldwide Government Affairs and Policy (Canada), Johnson & Johnson, Family of Companies in Canada. Welcome to the committee.

We have, of course, heard from other witnesses and followed the other debate. Pharmaceuticals are certainly an issue we wish to address. We appreciate that you have come forward to put your positions to us. Thank you for coming.

Jim Keon, President, Canadian Generic Pharmaceutical Association: Thank you to the committee for allowing the generic pharmaceutical industry to appear as part of your study on CETA.

I would like to start with a few words about our industry. The generic pharmaceutical industry in Canada is proud of our industry, and we have a long history in Canada. We are Canada's primary pharmaceutical manufacturers and exporters. We are among the top research and development spenders across all industrial sectors.

Our members operate the largest life sciences companies in both Ontario and Quebec and directly employ more than 11,000 Canadians in highly skilled research, development and manufacturing positions. We are strong supporters of free and open trade. Our companies export high quality generic-made medicines in Canada to over 115 countries.

Our industry also plays a significant role in controlling health care costs in Canada. Generic drugs are dispensed to fill 70 per cent of all prescriptions in Canada. Seven out of ten prescriptions are now with generics, but we account for only 22 per cent of the cost of the \$26 billion spent by Canadians annually on prescription drug medicines. Five or six generic prescriptions can be filled for the cost of one brand name medication. We are an integral part of Health Minister Philpott's mandate in ensuring access to affordable medicines for Canadians.

réponses aux ministres responsables, si le projet de loi est adopté. Une façon efficace pour le Parlement de gérer la mise en œuvre est de demander aux ministres de nous présenter leurs stratégies et d'assurer un suivi. Nous allons peut-être devoir vous convoquer à nouveau. Vous avez eu la gentillesse de le faire tant de fois. Nous vous sommes reconnaissants de la bonne relation de travail que vous avez avec nous, et votre expertise nous est très utile. Au nom de tous les sénateurs, je tiens à vous remercier d'être venus ici aujourd'hui.

J'aimerais souhaiter la bienvenue pour la seconde heure, de l'Association canadienne du médicament générique, à M. Jim Keon, président, et à Mme Jody Cox, vice-présidente, Affaires fédérales et internationales. De Médicaments novateurs Canada, nous accueillons M. Declan Hamill, vice-président, Affaires juridiques, réglementaires et politiques, et Mme Lesia Babiak, directrice générale, Affaires et politiques gouvernementales mondiales (Canada), Johnson & Johnson, Famille des compagnies au Canada. Bienvenue au comité.

Nous avons évidemment entendu d'autres témoignages et suivi l'autre débat. Les produits pharmaceutiques constituent certainement un problème que nous souhaitons régler. Nous vous sommes reconnaissants de nous avoir fait part de vos points de vue. Merci d'être venus comparaître.

Jim Keon, président, Association canadienne du médicament générique : Merci au comité de permettre à l'industrie des médicaments génériques de comparaître dans le cadre de son étude sur l'AECC.

J'aimerais commencer par dire quelques mots sur notre industrie. L'industrie des médicaments génériques au Canada est fière de son industrie, et notre histoire remonte à loin au pays. Nous sommes les principaux fabricants et exportateurs de médicaments au Canada. Notre industrie est parmi les secteurs qui dépensent le plus en recherche et développement.

Nos membres dirigent les plus grandes entreprises du secteur des sciences de la vie en Ontario et au Québec et emploient directement plus de 11 000 Canadiens dans des postes hautement qualifiés dans les secteurs de la recherche, du développement et de la fabrication. Nous sommes d'ardents défenseurs de la libéralisation et de l'ouverture du commerce. Nos entreprises exportent des médicaments génériques de qualité dans plus de 115 pays.

Notre industrie joue également un rôle important pour contrôler les coûts liés aux soins de santé au Canada. Des médicaments génériques sont distribués pour exécuter 70 p. 100 de toutes les ordonnances au Canada. Sept ordonnances sur dix utilisent des médicaments génériques, mais les médicaments génériques ne représentent que 22 p. 100 du coût de 26 milliards de dollars que les Canadiens dépensent chaque année sur des médicaments d'ordonnance. On peut faire cinq ou six ordonnances de médicaments génériques pour le coût d'un médicament de marque. Nous faisons partie intégrante du

I would like to quickly address some myths about Canada's pharmaceutical intellectual property system. Canada already had strong intellectual property for pharmaceuticals prior to the CETA negotiations. This is widely acknowledged by the former Conservative government which, as we know, had started these negotiations.

The European Union's pharmaceutical demands in CETA were not tabled to increase pharmaceutical R&D spending in Canada. That wouldn't have been in the European Union's interest. That's not how trade negotiations work. The demands were made to increase the profits of pharmaceutical companies headquartered in Europe.

Because of the nature of intellectual property, an increase in intellectual property measures also benefits brand-name pharmaceutical companies headquartered in United States, Japan and other countries. That is because intellectual property has national treatment and any invention is eligible for the same protection in Canada, regardless of where it is made.

Let me outline what we see as the major CETA outcomes affecting the pharmaceutical industry. While a number of aggressive measures were tabled by the European Union, the final outcome was less harmful than it could have been. Canada did agree to pharmaceutical intellectual property concessions in CETA, not because it was in Canada's domestic interest to do so but to conclude the trade deal. It was part of the give and take.

CETA requires two major changes to Canada's already complex pharmaceutical intellectual property laws. The first one is called Certificates of Supplementary Protection, or CSPs. I won't go into detail on these, but I would be happy to talk about them. They are essentially going to extend pharmaceutical patents from 20 years to 22 years for pharmaceutical product protection.

Equally important were changes to the Patented Medicine (Notice of Compliance) Regulations. The previous speakers were talking about regulations. Regulations are critical for us. These are sometimes referred to as a patent linkage system because they link the patent protection system to the Health Canada approval. Generic companies cannot get their approval from Health Canada until patent issues are addressed. That's the nature of these regulations.

mandat de la ministre de la Santé Philpott qui consiste à garantir l'accès à des médicaments abordables aux Canadiens.

J'aimerais dissiper quelques mythes entourant le système de propriété intellectuelle pour les produits pharmaceutiques. Le Canada avait déjà un système de propriété intellectuelle solide pour les produits pharmaceutiques avant les négociations de l'AECG. Le gouvernement conservateur précédent qui, comme nous le savons, a entamé ces négociations, le reconnaît largement.

Les demandes en médicaments de l'Union européenne dans le cadre de l'AECG n'ont pas été présentées pour augmenter les dépenses en R-D au Canada. Cela n'aurait pas été dans l'intérêt de l'Union européenne. Ce n'est pas ainsi que les négociations commerciales fonctionnent. Les demandes ont été présentées pour accroître les profits des entreprises pharmaceutiques dont les sièges sociaux sont en Europe.

En raison de la nature de la propriété intellectuelle, une hausse des mesures liées à la propriété intellectuelle est avantageuse pour les sociétés de produits pharmaceutiques de marque qui ont leur siège social aux États-Unis, au Japon et dans d'autres pays. C'est parce que la propriété intellectuelle a un traitement national, et toute invention est admissible à la même protection au Canada, peu importe où elle est conçue.

Permettez-moi de présenter les résultats de l'AECG qui, d'après nous, auront une incidence sur l'industrie des produits pharmaceutiques. Même si un certain nombre de mesures énergiques ont été proposées par l'Union européenne, le résultat final a été moins nuisible qu'il aurait pu l'être. Le Canada a accepté de faire des concessions liées à la protection intellectuelle dans le milieu pharmaceutique dans le cadre de l'AECG, pas parce que c'était dans l'intérêt du pays, mais pour conclure l'accord commercial. Cela fait partie des échanges et des concessions.

L'AECG exige que deux importants changements soient apportés aux lois relatives à la propriété intellectuelle dans le milieu pharmaceutique qui sont déjà complexes au Canada. Le premier a trait aux certificats de protection supplémentaire, ou les CPS. Je ne vais pas entrer dans les détails, mais je me ferai un plaisir de vous en parler. Essentiellement, ces certificats prolongeront les brevets pharmaceutiques de 20 à 22 ans pour la protection des produits pharmaceutiques.

Les changements au Règlement sur les médicaments brevetés (avis de conformité) étaient tout aussi importants. Les intervenants précédents ont parlé de la réglementation. Les règlements sont essentiels pour nous. Nous les qualifions parfois de systèmes de liaison des brevets car ils relient le système de protection des brevets à l'approbation de Santé Canada. Les sociétés qui fabriquent des médicaments génériques ne peuvent pas obtenir l'approbation de Santé Canada avant que les problèmes liés aux brevets soient réglés. C'est la nature de ces règlements.

This system has been problematic for many years and has exposed generic pharmaceutical companies who are successful in initial litigation to tremendous post-launch risk exposure. I can go into more detail in questions if you would like.

The generic industry agrees that the current system requires urgent review and changes by the Government of Canada. The details of these reforms are not in the bill. They will be spelled out in regulation, and the regulations will not be published until sometime after Bill C-30 receives Royal Assent.

At this point, CGPA believes that the new patent linkage system has not yet achieved the balance that is necessary and will create too much risk and uncertainty for generic pharmaceutical companies. We are concerned that there will not be the balance or incentives needed for generic pharmaceutical companies to continue to challenge weak and frivolous patents in the future.

If this system is unworkable, Canadians will be left to pay monopoly drug prices for longer than necessary and appropriate. This is not what we want. This is not what is in the best interests of Canadians and the Canadian health care system.

There is still time to make improvements to the regulations that are being changed, and we would urge Minister Bains and his staff to carefully review our outstanding concerns.

In conclusion, Canada has a strong and competitive intellectual property system, despite the rhetoric that has accompanied trade negotiations in recent years. Our primary goal with CETA implementation is to mitigate the impact of the CETA pharmaceutical IP concessions on the Canadian patients, payers and the industrial interests of generic pharmaceutical companies to the greatest extent possible.

While the implementation of Certificates of Supplementary Protection, CSPs, has been straightforward and is included in the bill, we believe that there remain a number of improvements that will need to be made to the patent linkage system to ensure the best interest of Canadians are met.

Declan Hamill, Vice-President, Legal, Regulatory and Policy, Innovative Medicines Canada: Madam Chair and honourable senators, it's a pleasure for us to be here today on behalf of Innovative Medicines Canada as you continue your study of CETA. With me today is my colleague Lesia Babiak, Executive Director, Worldwide Government Affairs and Policy (Canada); Johnson & Johnson, Family of Companies in Canada.

Ce système est problématique depuis de nombreuses années et expose les entreprises de fabrication de médicaments génériques qui réussissent bien à l'étape des procédures initiales à d'énormes risques après le lancement sur le marché. Je pourrai vous en parler plus en détail à la période des questions, si vous le voulez.

L'industrie des médicaments génériques reconnaît que le gouvernement du Canada doit procéder à un examen urgent du système actuel et y apporter des changements. Les détails de ces réformes ne figurent pas dans le projet de loi. Ils seront énoncés dans la réglementation, qui ne sera publiée qu'après que le projet de loi C-30 aura reçu la sanction royale.

À ce stade-ci, l'ACMG croit que le nouveau système de liaison des brevets n'a pas atteint l'équilibre nécessaire et créera trop de risques et d'incertitude pour les entreprises qui fabriquent des médicaments génériques. Nous craignons qu'il n'y ait pas l'équilibre ou les incitatifs nécessaires pour que les entreprises de fabrication de médicaments génériques continuent de contester des brevets faibles et futiles.

Si ce système est inapplicable, les Canadiens devront payer les prix monopolistiques pour les médicaments plus longtemps que nécessaire. Ce n'est pas ce que nous voulons. Ce n'est pas dans l'intérêt des Canadiens et du système de soins de santé canadien.

Il est encore temps d'apporter des améliorations à la réglementation qui est en train d'être modifiée, et nous exhortons le ministre Bains et son personnel à examiner attentivement nos préoccupations.

Pour conclure, le Canada a un système de propriété intellectuelle solide et concurrentiel, malgré les beaux discours qui ont accompagné les négociations commerciales au cours des dernières années. Notre objectif premier avec la mise en œuvre de l'AECG consiste à atténuer le plus possible les répercussions des concessions relatives à la propriété intellectuelle des produits pharmaceutiques sur les patients canadiens, les contribuables et les intérêts des entreprises de fabrication de médicaments génériques.

Avec la mise en œuvre de certificats de protection supplémentaire, ou CPS, prévue dans le projet de loi, nous croyons qu'il reste un certain nombre d'améliorations qu'il faudra apporter au système de liaison des brevets pour veiller à ce que les intérêts des Canadiens soient satisfaits.

Declan Hamill, vice-président, Affaires juridiques, réglementaires et politiques, Médicaments novateurs Canada : Madame la présidente et honorables sénateurs, c'est un plaisir pour nous d'être ici aujourd'hui au nom de Médicaments novateurs Canada alors que vous poursuivez votre étude sur l'AECG. Je suis accompagné aujourd'hui de ma collègue Lesia Babiak, directrice générale, Affaires et politiques gouvernementales mondiales (Canada), Johnson & Johnson, Famille des compagnies au Canada.

[Translation]

Médicaments novateurs Canada is the national association that represents innovative Canadian pharmaceutical companies dedicated to improving the well-being of Canadian men and women through the discovery and development of new medications and vaccines. Together, we invest more than a billion dollars in research and development every year to support the knowledge economy in Canada.

[English]

In our sector, patents and data protection provide the incentives necessary for biopharmaceutical companies to make the enormous investments required to discover and develop new innovative medicines. Each new innovative medicine costs on average \$2.6 billion and takes 10 to 15 years to develop.

I'm pleased to note that we have supported CETA since the beginning of negotiations in 2009, and we are fully supportive of the goal of bringing balance back to Canada's domestic life sciences intellectual property system. CETA's IP provisions are intended to increase protections for Canadian pharmaceutical rights-holders, most of whom are members of our association, in two key areas.

First, Certificates of Supplementary Protection, sometimes referred to as patent term restoration, restores the life of a patent under the CETA agreement for up to two years for delays that are due to clinical trials, development and regulatory processes needed to grant market authorization to a new medicine in Canada.

Second, CETA contemplates a right of appeal that would provide equal and effective legal remedies for innovative companies vis-à-vis the generic sector.

Taken together and subject to their implementation, and I stress subject to implementation, these changes represent modest but positive steps in bringing the IP environment in Canada closer to the regimes already in place in the 28 nations of the European Union, Japan, the United States and other developed countries around the world.

Innovative Medicines Canada supports Bill C-30 in its current form. We are of the view that this legislation should be passed without further amendments, which can only serve to delay the implementation of the treaty. As with any negotiated treaty, rights given in one section were likely the result of concessions elsewhere, and further potential legislative amendment risks upsetting the delicate balance achieved by the negotiators in the overall treaty.

Lesia Babiak, Executive Director, Worldwide Government Affairs and Policy (Canada); Johnson & Johnson, Family of Companies in Canada, Innovative Medicines Canada: Madam

[Français]

Médicaments novateurs Canada est l'association nationale qui représente les compagnies pharmaceutiques innovatrices du Canada dévouées à améliorer le bien-être des Canadiennes et des Canadiens à travers les découvertes et le développement de nouveaux médicaments et vaccins. Ensemble, nous investissons plus de 1 milliard de dollars en recherche et développement chaque année pour alimenter l'économie du savoir au Canada.

[Traduction]

Dans notre secteur, la protection des brevets et des données offre les incitatifs nécessaires aux entreprises biopharmaceutiques pour effectuer les investissements massifs requis afin de découvrir et de concevoir des médicaments novateurs. Chaque nouveau médicament novateur coûte en moyenne 2,6 milliards de dollars et prend de 10 à 15 ans à concevoir.

Je suis heureux de signaler que nous appuyons l'AECG depuis le début des négociations en 2009, et nous appuyons sans réserve l'objectif de rétablir l'équilibre au sein du système de propriété intellectuelle dans le secteur des sciences de la vie au Canada. Les dispositions relatives à la propriété intellectuelle dans l'AECG visent à renforcer les protections pour les titulaires de droits sur des produits pharmaceutiques, dont la plupart sont membres de notre association, dans deux principaux secteurs.

Premièrement, les certificats de protection supplémentaire, que l'on qualifie parfois de certificats de prolongation de la durée des brevets, rétablissent la durée d'un brevet en vertu de l'AECG pour une période pouvant aller jusqu'à deux ans pour des retards attribuables à des essais cliniques ou aux processus de conception et de réglementation nécessaires pour accorder l'autorisation de mise en marché d'un nouveau médicament au Canada.

Deuxièmement, l'AECG envisage un droit d'appel qui offrirait des recours juridiques équitables et efficaces pour les entreprises novatrices dans le secteur des médicaments génériques.

L'ensemble de ces changements qui sont assujettis à leur mise en œuvre, et j'insiste là-dessus, constituent des étapes modestes mais positives pour harmoniser davantage l'environnement de la protection intellectuelle au Canada avec les régimes déjà en place dans les 28 pays de l'Union européenne, au Japon, aux États-Unis et dans d'autres pays développés dans le monde.

Médicaments novateurs Canada appuie le projet de loi C-30 dans sa forme actuelle. Nous estimons que cette mesure législative devrait être adoptée sans amendements additionnels, ce qui ne ferait que retarder la mise en œuvre du traité. Comme dans le cadre de n'importe quel traité négocié, les droits consentis dans une disposition sont vraisemblablement le fruit de concessions, et des amendements législatifs supplémentaires pourraient compromettre l'équilibre fragile atteint par les négociateurs dans le cadre du traité.

Lesia Babiak, directrice générale, Affaires et politiques gouvernementales mondiales (Canada), Johnson & Johnson, Famille des compagnies au Canada, Médicaments novateurs

Chair, it is with optimism that my company, Johnson & Johnson, has sought to ensure that CETA's IP measures are incorporated into legislative actions that demonstrate a meaningful commitment to better aligning Canadian IP policy with our competitor nations. It is our view that Canada has lagged behind other countries.

Since CETA was agreed to, Johnson & Johnson committed more than \$1 billion in initiatives to contribute to and attract global life sciences investments to Canada. Johnson & Johnson is not alone in making these kinds of sizable investments.

CETA provided a very important signal to us from the Government of Canada to the value it placed on innovation and an enabling IP environment.

In addition, I would like to mention that there have been a number of studies on the impact of these changes on the future cost of Canadian medicines. Some have claimed that they will increase drug costs for provincial formularies.

A recent 2017 study by the C.D. Howe Institute addresses these unfounded claims of high future drug costs resulting from CETA changes. In terms of the overall impact of CETA's changes to PTR, patent term restoration, and the right of appeal, the report concludes that the annual cost of drugs could rise by at most 4 per cent beginning in 2026, but that the actual amount will be considerably less.

In closing, I would be remiss not to mention for the record that while Bill C-30 legislation sets out the broad parameters for CETA implementation, the rights and systems associated with pharmaceutical IP changes will be substantially defined by the regulations that are currently being prepared by Innovation, Science and Economic Development Canada, as mentioned by Mr. Keon.

Extensive consultations with ISED have taken place, which are covered by non-disclosure agreements. These have left Johnson & Johnson and other Innovative Medicines Canada members with deep concerns with respect to the risks they bring to Canada's ability to live up to its CETA obligations and the future stability and reliability of the Canadian pharmaceutical patent litigation system.

It is imperative that the regulatory framework that follows from Bill C-30 be subject to a public and transparent consultative process, and that the amendments reflect the letter and spirit of what was agreed to by Canada and the EU in the treaty.

Thank you for inviting us before the committee, and we'd be pleased to answer any questions that you may have for us.

Canada : Madame la présidente, c'est avec optimisme que mon entreprise, Johnson & Johnson, a veillé à ce que les mesures encadrant la propriété intellectuelle prévues dans l'AECG soient incorporées dans les mesures législatives qui reflètent un véritable engagement à mieux harmoniser la politique canadienne sur la propriété intellectuelle avec celle de nos pays concurrents. Nous estimons que le Canada accuse un retard par rapport à d'autres pays.

Depuis que l'AECG a été approuvé, l'entreprise Johnson & Johnson s'est engagée à verser plus d'un milliard de dollars dans des initiatives pour contribuer au secteur des sciences de la vie et attirer des investissements dans ce secteur au Canada. Johnson & Johnson n'est pas la seule entreprise à faire ces investissements importants.

L'AECG nous a démontré que le gouvernement du Canada accorde beaucoup d'importance à l'innovation et à un environnement propice à la propriété intellectuelle.

De plus, précisons qu'un certain nombre d'études ont porté sur les répercussions de ces modifications sur les coûts à venir des médicaments canadiens. Certains ont prétendu qu'elles augmenteraient le coût des médicaments figurant sur les listes provinciales des médicaments assurés.

Une étude récente, réalisée en 2017 par l'Institut C.D. Howe, a porté sur ces prédictions sans fondement d'une augmentation des coûts des médicaments, du fait des modifications apportées à l'accord économique et commercial global. Elle conclut que l'effet global des modifications touchant le rétablissement de la durée des brevets et le droit d'appel serait une augmentation d'au plus 4 p. 100 du coût annuel des médicaments, à compter de 2026, mais que l'augmentation effective serait considérablement moindre.

Finalement, je ferais preuve de négligence si j'omettais de dire que si le projet de loi C-30 fixe les paramètres généraux de la mise en œuvre de l'accord, ce sera aux règlements qu'élabore actuellement Innovation, Sciences et Développement économique Canada, comme l'a dit M. Keon, de définir en grande partie les droits et systèmes associés aux modifications de la propriété intellectuelle des produits pharmaceutiques.

Les vastes consultations qui ont eu lieu avec ce ministère tombent sous le coup d'ententes de non-divulgaration. Elles ont suscité chez Johnson & Johnson et d'autres membres de Médicaments novateurs Canada de profondes inquiétudes sur les risques auxquels elles exposent la capacité du Canada de s'acquitter des obligations de l'accord et des inquiétudes pour la stabilité et la fiabilité à venir du système canadien de règlement des litiges en matière de brevets pharmaceutiques.

Il sera impératif de soumettre le cadre réglementaire qui découlera du projet de loi C-30 à des consultations publiques et transparentes et d'assurer la fidélité des modifications à la lettre et à l'esprit du traité entre le Canada et l'Union européenne.

Nous vous remercions de votre invitation, et c'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions.

The Chair: Thank you, and it will not surprise you that I have a long list of questioners. We will turn to Senator Saint-Germain.

[Translation]

Senator Saint-Germain: Thank you for your presentations, which are quite complementary. My question is for Mr. Keon, but you may all answer it. I will ask you the question you would like us to ask. You said that two important amendments will have to be made, one of them concerning additional protection certificates. Would you give us more information as to the nature of that amendment, bearing in mind that it concerns the implementation act and not the agreement that was signed?

[English]

Mr. Keon: What I said was that CETA introduced two major areas of amendments. One is the patent extensions or Certificates of Supplementary Protection.

We are not here today calling for further changes to Bill C-30. I should be clear on that. We are not. We did make suggestions at the parliamentary committee at the House of Commons, and some of our amendments were actually incorporated at that time.

As far as the Certificates of Supplementary Protection go, it extends the protection for two years. It is important for us. It provides for the right to manufacture for export during the two years. Again, it is important for our manufacturing base in Canada that we not be delayed beyond where the product is available in other countries.

Another very important component is that the extra protection will only apply to brand name pharmaceuticals approved after the agreement comes into force. That was one of the amendments we wanted at the parliamentary committee, was to make that very clear.

That is why the extra costs, and there will be extra costs. Clearly if generic entry is delayed two years, there are significant extra costs. That is why they will be in the future and not immediate, because the protection will only begin when the agreement comes into force.

If I was unclear, I want to be very clear: we are not asking now for further changes to Bill C-30.

Senator Saint-Germain: And you agree with your colleague that the extra costs might begin in 2026, and the estimate is around 4 per cent of additional cost?

Mr. Keon: I think the extra costs quite possibly will begin earlier than that. Let's say the agreement comes into force this year. You get an approval in 2017. You have a 20-year patent, or in most cases, several patents, applying to a product. When the extension occurs on the product depends on how much patent

La présidente : Merci. Ne soyez pas étonnés si les sénateurs qui veulent vous interroger sont nombreux. La parole à la sénatrice Saint-Germain.

[Français]

La sénatrice Saint-Germain : Merci de vos présentations, qui sont tout à fait complémentaires. Ma question s'adresse à M. Keon, mais vous pouvez tous y répondre. Je vais vous poser la question que vous aimeriez que l'on vous pose. Vous avez dit que deux modifications importantes doivent être apportées, dont l'une d'elles concerne les certificats de protection supplémentaire. Pouvez-vous nous apporter plus de précisions sur ce que serait la nature de cet amendement, sachant qu'il concerne la loi de mise en œuvre et non l'accord qui a été signé?

[Traduction]

M. Keon : Je dis que l'accord apportait deux grands ensembles de modifications. L'un d'eux concerne la prolongation des brevets ou les certificats complémentaires de protection.

Nous ne venons pas réclamer aujourd'hui d'autres modifications au projet de loi C-30. Je tiens à le préciser. Nous en avons proposé au comité de la Chambre des communes, et certaines d'entre elles ont alors été intégrées dans le projet de loi.

Les certificats complémentaires de protection prolongent la protection de deux ans. C'est important pour nous. Ils donnent le droit de fabriquer des médicaments en vue de l'exportation pendant ces deux années. Encore une fois, il importe, pour nos usines canadiennes de ne pas différer plus longtemps l'accessibilité des produits à l'étranger.

Un autre élément très important est que la protection supplémentaire s'appliquera seulement aux produits pharmaceutiques de marque approuvés après l'entrée en vigueur de l'accord. C'était l'une des modifications que nous avons réclamées au comité parlementaire pour dissiper toute équivoque.

C'est ce qui explique les inévitables coûts supplémentaires. Visiblement, si on retarde de deux années l'entrée des produits génériques, les coûts supplémentaires sont notables. Voilà pourquoi il y en aura, mais pas immédiatement. Parce que la protection ne commencera que lorsque l'accord entrera en vigueur.

Au cas où ce n'était pas clair, sachez que nous ne réclamons pas aujourd'hui d'autres modifications du projet de loi C-30.

La sénatrice Saint-Germain : Et vous êtes d'accord avec votre collègue que les coûts supplémentaires pourraient commencer en 2026, et qu'on les estime à environ 4 p. 100?

M. Keon : Je pense que les coûts supplémentaires, très vraisemblablement, se feront sentir plus tôt. Disons que l'accord entre en vigueur cette année. Un médicament est autorisé en 2017. Un brevet le protège pendant 20 ans, ou, dans la plupart des cas, plusieurs brevets s'appliquent à un produit. Le moment de

protection is left as of 2017. Quite likely, the movement from 20 to 22 years will be several years in the future. I don't know exactly when.

The absolute size of the cost, 4 per cent of the current \$25 billion, would be an extra \$1 billion a year. That is not insignificant. We think it's actually greater than that, but it is speculative. We don't know which products are coming to market, and so any estimate is very speculative and is based on historical evidence.

[Translation]

Senator Dawson: I am very pleased to see the “innovators” and the “generics” around the same table. That is rather rare. I understand that you don't necessarily have the same agenda nor the same things to say, but I am happy to see that we live in a world where both systems can be acknowledged and encouraged.

One of your predecessors, the automobile manufacturers, explained that for each vehicle that is exported to Europe, we import approximately nine. Are there comparable data in your pharmaceutical world with regard to products we import from Europe as compared to those we export?

[English]

Mr. Keon: I'm happy to start. From the generic pharmaceutical side, the majority of the products sold in Canada are actually manufactured here. We have a strong industry centered in the Greater Toronto Area, as well as the greater Montreal area. The majority of our products are actually manufactured domestically. That's a good thing. It shortens the supply chain and ensures that if there are shortages or other problems they can be addressed quickly.

In terms of exports, we export to 115 countries. I don't have the exact numbers, but our exports are larger than our imports, yes.

[Translation]

Senator Dawson: And what do the innovators think?

Mr. Hamill: Thank you for your question. May I answer in English?

[English]

Senator Dawson: No problem.

Mr. Hamill: In terms of the balance of trade, there's sometimes a tendency to look at this in a kind of mercantilist sort of way, which is heads we win, tails we lose. From a macro perspective, that's not how we see these changes.

l'application de la prolongation au produit dépend de la protection que laissent les brevets à ce produit à compter de 2017. Très vraisemblablement, la prolongation de 20 à 22 ans se situera dans quelques années dans l'avenir. J'ignore quand, exactement.

Le coût, en chiffres absolus, à raison de 4 p. 100 des 25 milliards actuels, se chiffrerait à 1 milliard de plus par année. Ce n'est pas rien. Nous croyons que ce sera plus, mais c'est des suppositions. Nous ignorons quels produits viendront sur le marché, ce qui rend très hypothétique toute estimation fondée sur des faits historiques.

[Français]

Le sénateur Dawson : Je suis très heureux de voir les « novateurs » et les « génériques » autour de la même table. Il est plutôt rare que cela se produise. Je comprends que vous n'avez pas nécessairement le même programme ni le même discours, mais je suis heureux de voir qu'on peut vivre dans un monde capable de reconnaître et d'encourager les deux systèmes.

L'un de vos prédécesseurs, soit les manufacturiers de véhicules, expliquait que, pour chaque véhicule qu'on exporte en Europe, on en importe environ neuf. Dans votre monde pharmaceutique, est-ce qu'il y a des données comparables quant aux produits qu'on importe de l'Europe par rapport à ceux qu'on y exporte?

[Traduction]

M. Keon : Je suis heureux de me lancer le premier. La majorité des produits pharmaceutiques génériques vendus au Canada sont fabriqués ici. Notre industrie est forte et elle est concentrée dans la région du Grand Toronto et dans celle du Grand Montréal. La majorité de nos produits sont fabriqués au Canada. C'est excellent. Ça raccourcit la chaîne logistique et permet de réagir rapidement aux problèmes de pénurie ou autres.

Nous exportons nos produits dans 115 pays. Je n'ai pas de chiffres exacts, mais nos exportations sont supérieures à nos importations.

[Français]

Le sénateur Dawson : Qu'en est-il du côté des novateurs?

M. Hamill : Merci de votre question. Puis-je répondre en anglais?

[Traduction]

Le sénateur Dawson : Pas d'objection.

M. Hamill : On a parfois tendance à considérer la balance commerciale d'un point de vue plus ou moins mercantile, en pensant être gagnant si la balance est positive ou perdant si elle est négative. D'un point de vue macroéconomique, ce n'est pas ainsi que nous percevons ces modifications.

Pharmaceutical value chains are global in nature, and my colleague Lesia can talk a little bit more about that. They usually involve supply chains that stretch across different national borders and include active product ingredients that are sourced from different jurisdictions as well. It's difficult to look at it from that perspective.

Our view is that overall net-net, and again subject to implementation, which appears to be something that we agree on, we believe it will have beneficial effects for the Canadian life sciences industry.

In terms of exports, there are exports of vaccines from our members to other jurisdictions, including Europe, mainly out of the Greater Toronto Area, although I do not have the figures for you.

Senator Dawson: Thank you.

Senator Downe: Like the previous panel, you talked about these regulations, and I would like to explore that. I assume you were consulted on the CETA agreement during negotiations. Is that correct? Everybody is nodding.

You are being consulted on the regulations as well? You mentioned in your presentation confidential discussion.

Do you have any veto? Who is doing these regulations? They seem to be critically important, not only to you but to the previous panel. Are public servants doing them or people in the industry? How is it working?

Jody Cox, Vice-president, Federal and International Affairs, Canadian Generic Pharmaceutical Association: The regulations are in respect to the Patent Act, and the Patent Act resides within Innovation, Science and Economic Development Canada, so it would be the officials within that department who are drafting the regulations, in consultation with Justice.

Senator Downe: Are they consulting with the negotiators of CETA? Are they included in those discussions?

Ms. Cox: The CETA negotiators themselves?

Senator Downe: For Canada.

Ms. Cox: Well, again, this is work within the department here in Canada to implement the Canadian components of CETA.

Senator Downe: But I guess my question is this: The CETA people negotiating it understood what they were agreeing to. The devil is in the details. Now there are people doing the regulations. Is there disconnect between the negotiators and the officials of the two departments?

Ms. Cox: That's a very good question. It's not one that I think I can fully answer.

Senator Downe: That's fair.

Les chaînes de valeurs du secteur pharmaceutique sont mondiales, et ma collègue Lesia peut vous en parler un peu plus longuement. Elles comportent habituellement des chaînes logistiques plurinationales et elles englobent des matières actives qu'on obtient aussi dans différents pays. Le point de vue mercantile est difficile à soutenir.

Nous croyons que l'effet global super net sera bénéfique pour l'industrie canadienne des sciences de la vie, encore une fois sous réserve de la mise en œuvre, qui semble nous mettre d'accord.

Quant aux exportations, parmi lesquelles celles de vaccins produits par nos membres, vers l'Europe notamment, surtout à partir du Grand Toronto, je n'ai pas de chiffres à vous fournir.

Le sénateur Dawson : Merci.

Le sénateur Downe : Comme le groupe précédent de témoins, vous avez parlé des règlements, un aspect que je voudrais examiner. Je suppose que vous avez été consultés sur l'accord pendant les négociations, n'est-ce pas? Vous hochez tous la tête.

On vous consulte aussi sur les règlements? Vous avez dit, pendant votre exposé, que leur teneur était confidentielle.

Avez-vous un droit de veto? Qui élabore ces règlements? Ils semblent revêtir une importance capitale, pas seulement pour vous, mais pour le groupe antérieur de témoins aussi. Ce travail a-t-il été confié à des fonctionnaires ou à des représentants de l'industrie? Comment ça marche?

Jody Cox, vice-présidente, Affaires fédérales et internationales, Association canadienne du médicament générique : Les règlements s'inscrivent sous le régime de la Loi sur les brevets, dont l'application relève d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Donc des fonctionnaires de ce ministère rédigerait le règlement, en consultation avec le ministère de la Justice.

Le sénateur Downe : Consultent-ils les négociateurs de l'accord? Participent-ils à ces discussions?

Mme Cox : Les négociateurs?

Le sénateur Downe : Ceux du Canada.

Mme Cox : Eh bien, encore une fois, ce travail se fait au ministère, ici au Canada, pour la mise en œuvre des éléments de l'accord qui s'appliquent au Canada.

Le sénateur Downe : Mais je suppose que ma question revient à ceci : les négociateurs se comprenaient entre eux. Le diable gît dans les détails. Des rédacteurs s'occupent maintenant des règlements. Existe-t-il une solution de continuité entre les négociateurs et les fonctionnaires des deux ministères?

Mme Cox : Excellente question. Je ne crois pas pouvoir y répondre complètement.

Le sénateur Downe : Je comprends.

Ms. Cox: I know there is some dialogue between the two departments, but the extent of that, I can't really speak to that.

Senator Downe: You indicated there's a confidentiality agreement that you can't disclose, which I understand, but you also indicate in your presentation that there should be some public discussion on this.

Tell me about the confidentiality agreement. Assuming CETA is finalized, the regulations come into force when, and how does your industry have additional input if all your negotiations are confidential? There must be somebody outside the circle who will be surprised by what the rules are.

Mr. Hamill: Thank you for that question and your comment, which I agree with.

With respect to the earlier question about what kind of liaison or coordination is taking place between International Trade and Innovation, Science and Economic Development Canada, that's something that I sincerely hope is happening. I believe it is happening, but it's not something that I can comment upon. I have no direct knowledge of that. However, I would agree that it's crucially important, given that what was agreed to at the table needs to be reflected in the regulations. It is crucial.

With respect to the NDAs, the NDA process started some time ago. At the time the process was started, the agreement was not finished. It had not been formally approved by Canada and the European Union, and I think there was a policy rationale for it.

Given that there is an approval in the European Parliament by the European Council and Bill C-30 has been approved by the house and is hopefully going to make its way through the parliamentary process here, I question at this stage whether indeed that level of confidentiality is needed.

I don't know who has been consulted by Innovation, Science and Economic Development Canada. I also don't know the views precisely on the technical amendments of any other party. I don't have transparency in that regard. It's our sincere hope that at some stage there will be an opportunity for all stakeholders to be able to have access to these regulations.

Senator Downe: Educate me. If CETA is passed by Parliament, you do not know currently if the regulations would just be given to you as completed and done and you have no further input into them and they are the law of the land, and then you have to spend years trying to get them rectified if there's no public or in your case group discussion with your industry. Is that what you're telling us?

Mr. Keon: Yes. I think it was the IMC colleagues who recommended the public consultation to ensure that it happened on the regulations. We have as well. We have signed

Mme Cox : Je sais que les deux ministères se parlent, mais, dans quelle mesure, impossible à dire.

Le sénateur Downe : Vous avez fait allusion à une entente de confidentialité, de non-divulgateur, ce que je comprends, mais vous avez aussi dit, dans votre exposé, que la question devrait faire l'objet de discussions publiques.

Parlez-moi de l'entente de confidentialité. En supposant que l'accord aboutisse et que les règlements entrent en vigueur, comment votre industrie peut-elle y aller d'idées supplémentaires si toutes vos négociations sont confidentielles? Il y en aura sûrement qui n'appartiennent pas à ce petit groupe et qui seront étonnés de la nature des règles.

M. Hamill : Je vous remercie de votre question et de vos observations avec lesquelles je suis d'accord.

En ce qui concerne la question antérieure sur la coordination des liens entre Commerce international et Innovation, Sciences et Développement économique Canada, j'espère sincèrement qu'il y en a une. Je crois qu'elle a lieu, mais je ne peux pas en dire davantage. Je n'en ai aucune connaissance directe. Cependant, je serais d'accord, c'est d'une importance capitale, vu que ce qui a été convenu à la table des négociations doit se refléter dans les règlements. C'est capital.

En ce qui concerne les ententes de confidentialité, le processus qui y préside a commencé il y a quelque temps. Au début du processus, l'accord n'était pas encore parachevé. Le Canada et l'Union européenne ne l'avaient pas encore officiellement approuvé, et je pense qu'on s'est stratégiquement hâté de le faire aboutir.

Comme le Conseil européen a approuvé l'accord au Parlement européen et que la Chambre a approuvé le projet de loi C-30 qui, si tout va bien, aura franchi ici le processus parlementaire, je m'interroge sur la nécessité véritable de ce niveau de confidentialité.

Qui Innovation, Sciences et Développement économique Canada a-t-il consulté? Je ne connais pas non plus les opinions précises des diverses autres parties sur les amendements techniques. À cet égard, je ne profite d'aucune transparence. Nous espérons sincèrement que, à une certaine étape, tous les acteurs seront informés de la teneur de ces règlements.

Le sénateur Downe : Éclairez-moi. Si le Parlement adopte l'accord, vous ne savez pas, actuellement, si les règlements vous seront simplement communiqués sous leur forme définitive et, dans ce cas, vous ne pourrez plus influencer sur leur teneur et ils deviendront la loi du pays. Il vous faudra ensuite des années pour les faire corriger, si on n'organise aucune discussion publique ou, dans votre cas, de discussion de groupe avec votre industrie. C'est bien ce que vous dites?

M. Keon : Oui. Je pense que c'est nos confrères de Médicaments novateurs Canada qui ont recommandé une consultation publique pour les règlements. Nous l'avons aussi

the non-disclosure agreements. We have been consulted by officials, and we have had extensive discussions, just to be transparent about that.

As far as the regulations having public vetting, we would also support that. I didn't say that in my remarks, but we would support that. These are critically important. It determines when a generic pharmaceutical competitor can come to market; and payors, large payors, provincial governments, are very interested in how that would operate.

Again, I don't know exactly who all has seen the draft amendments. We have as an organization, but I would encourage that as well, yes.

Mr. Hamill: If I may, we have also seen the draft amendments.

Senator Downe: Does the non-disclosure restrict you from saying if you're happy or very displeased?

Mr. Hamill: We can discuss in generalities what we feel, and I think you've heard some concerns expressed by both witnesses.

What is not clear to us, and again this would be a better question probably to officials, is, assuming that Bill C-30 obtains Royal Assent, what kind of gazette process or other consultation will take place following that. This is not something we know about currently.

We know there is a desire to have the treaty implemented as soon as possible, and to some extent we're very sympathetic with that. However, the devil is in the details, and the regulations are important, and all stakeholders who want to have a view on these regulations should be allowed to have access to the regulations while they are still in draft form.

Senator Oh: Thank you, witnesses, for being here.

Does Canada's federal government intend to compensate provinces and territories for possible increases in the cost of pharmaceutical drugs that could result from CETA's intellectual property provision?

Mr. Keon: As I mentioned, there will be extra costs because of the CETA implementation. The average cost of a brand-name prescription medication is about \$97. The average cost of a generic prescription is about \$22. If you delay the entry of a generic medicine for an extra two years, which CETA will, there clearly will be costs. Saying there won't be is wrong.

As far as we know, the federal government has indicated to the provinces that it would make reimbursement to them for the extra costs, but I'm not privy to any of the details of how that would operate.

préconisée. Nous avons signé les ententes de non-divulgence. Nous avons été consultés par les fonctionnaires et nous avons participé à de longues discussions, dans un simple souci de transparence.

En ce qui concerne l'examen public des règlements, nous l'appuierions aussi. Je ne l'ai pas dit dans ma déclaration, mais nous le ferions. Ces règlements sont d'une importance capitale. Ils déterminent à quel moment un fabricant concurrent de médicaments génériques peut arriver sur le marché; et les payeurs, les grands payeurs, les provinces, sont très désireuses de connaître les modalités d'application des règlements.

Encore une fois, je ne sais pas exactement qui sont ceux qui ont vu les versions provisoires des modifications. Notre organisation a pu les voir, mais je favoriserais aussi leur divulgation.

M. Hamill : Si vous permettez, nous avons aussi vu le projet de modifications.

Le sénateur Downe : Est-ce que l'entente de non-divulgence vous empêche de dire si vous êtes heureux ou très déçus des modifications?

M. Hamill : Nous pouvons exprimer nos sentiments de manière générale, et je pense que vous avez entendu certaines préoccupations des deux témoins.

Ce qui reste nébuleux pour nous, et, encore, il vaudrait mieux de peut-être interroger les fonctionnaires, c'est que, si le projet de loi C-30 reçoit la sanction royale, quel sera ensuite le processus de consultation, après publication dans la *Gazette du Canada* ou sous une autre forme? Actuellement, nous l'ignorons.

Nous connaissons et comprenons dans une certaine mesure le désir de mettre en œuvre le plus tôt possible le traité. Cependant, l'enfer gît dans les détails, et les règlements sont importants. Tous les joueurs qui veulent exprimer une opinion sur les règlements devraient avoir le droit d'en connaître la teneur pendant qu'ils sont encore à l'état de projet.

Le sénateur Oh : Je remercie les témoins d'être ici.

Le gouvernement fédéral canadien a-t-il l'intention d'indemniser les provinces et les territoires de l'augmentation des coûts des produits pharmaceutiques qui pourrait découler de la clause sur la propriété intellectuelle qui se trouve dans l'accord?

M. Keon : Comme je l'ai dit, la mise en œuvre de l'accord entraînera des coûts supplémentaires. Le coût moyen d'un médicament de marque prescrit sur ordonnance est d'environ 97 \$. Celui d'un médicament générique, d'environ 22 \$. Si on retarde de deux ans de plus l'arrivée sur le marché d'un médicament générique, ce que fera l'accord, il y aura visiblement des coûts. Il est faux de prétendre le contraire.

Autant que nous sachions, le gouvernement fédéral a promis de rembourser les coûts supplémentaires aux provinces, mais je ne connais aucun des détails des modalités.

Ms. Cox: I would just add that Minister Philpott's ministerial mandate letter does make reference to this, so the committee may wish to hear from Health officials on this point.

Senator Oh: Has there been any discussion within your association?

Mr. Keon: Not about the transfer of funds from the federal government to the provincial governments, no.

During the CETA negotiations, the provinces were very involved. We consulted with the provinces on a regular basis and are quite familiar with the concerns they had expressed about the extra costs to their drug programs. Most drug programs right now are facing very sharp increases in their costs as a result of the introduction of very high-cost new medicines, so a CETA that extends patent protection for two years is of concern to them.

We're not privy to the details of whatever agreement the federal government might have, but we are quite familiar with the concerns the provinces had expressed about this aspect of CETA.

Senator Oh: So will they stop your generic drugs to the EU, will you be phasing out or will you be giving a higher duty to go in?

Mr. Keon: The interesting thing is that trade between Canada and Europe in the generic medicine space is not that great. There aren't a lot of medicines coming from Europe to Canada. Our exports are to 115 countries. We certainly export to Europe, but it's not our major market. The United States is, as are the Far East and Latin America.

The interesting thing is that the CETA, because of the national treatment, affects our ability to export to the United States, to Asia, et cetera. That's why the export clause was so important to us. Even though we're going to extend patents for two years in Canada and increase our costs, at least our companies can, if it's appropriate, develop the product and export it to a market where the patent had already expired and not be blocked by two years.

Senator Oh: Last question. Do they have generic drugs coming into Canada?

Mr. Keon: From Europe?

Senator Oh: Yes.

Mr. Keon: There is not a great deal of export of generic medicines from Europe to Canada, no. That is really not what this was about. The pharmaceutical provisions were about the European negotiators trying to get better protection for European companies headquartered in Europe by extending

Mme Cox : J'ajouterais seulement que la lettre de mandat de la ministre Philpott y fait allusion. Le comité voudra donc être informé sur ce point par les fonctionnaires de la Santé.

Le sénateur Oh : Y a-t-il eu des discussions dans votre association?

M. Keon : Pas sur le transfert de fonds fédéraux aux provinces. Non.

Les provinces ont beaucoup participé aux négociations sur l'accord. Nous les avons régulièrement consultées et nous connaissons très bien les préoccupations qu'elles ont exprimées sur les coûts supplémentaires que subiraient leurs programmes d'assurance-médicaments. Actuellement, la plupart de ces programmes sont exposés à des augmentations très brusques de leurs coûts, du fait de l'arrivée de médicaments très coûteux. Un accord qui prolonge la protection du brevet de deux ans les inquiète donc.

Nous ne sommes pas au courant des détails de l'accord que le gouvernement fédéral pourrait avoir conclu, mais nous connaissons très bien les inquiétudes que les provinces ont exprimées à ce sujet.

Le sénateur Oh : Alors, que se passera-t-il? Cesserez-vous d'exporter des médicaments génériques dans l'Union européenne? En cesserez-vous graduellement la production? Ou leur exportation sera-t-elle frappée de droits de douane plus élevés?

M. Keon : L'aspect intéressant est que le commerce de médicaments génériques entre le Canada et l'Europe n'est pas si important. Beaucoup de médicaments vendus au Canada proviennent d'Europe. Nous exportons, quant à nous, nos produits dans 115 pays. Il y en a certainement d'Europe, mais ce n'est pas notre principal marché. Nos principaux marchés sont les États-Unis, l'Extrême-Orient et l'Amérique latine.

Fait également intéressant, l'accord, en raison de ses clauses visant les pays particuliers, réduit notre capacité d'exporter nos produits vers les États-Unis, l'Asie, et cetera. Voilà pourquoi la clause sur les exportations était si importante pour nous. Malgré la prolongation des brevets de deux ans au Canada et l'augmentation de nos coûts, nos compagnies peuvent du moins, si c'est approprié, mettre au point le produit et l'exporter vers un marché où le brevet est échu et restent libres d'agir pendant deux ans.

Le sénateur Oh : Dernière question : Des médicaments génériques sont-ils exportés au Canada?

M. Keon : D'Europe?

Le sénateur Oh : Oui.

M. Keon : L'Europe n'en exporte pas beaucoup au Canada. Ce n'est pas vraiment le fond de la question. Les clauses sur les produits pharmaceutiques répondaient à la volonté des négociateurs européens d'essayer d'obtenir une meilleure protection pour les sociétés européennes basées en Europe en

patent protection in Canada. They were interested in bringing back revenues to Europe for their companies, as you would expect European negotiators would be.

The Chair: Just a clarification: You say there are not that many.

Mr. Keon: From Europe to Canada? I don't have a precise number, chair, but it is small.

The Chair: It's the principle they were after?

Mr. Keon: The principle, again, from our perspective, was not driven by the generic pharmaceutical industry; it was driven by the brand-name pharmaceutical industry, which was looking for greater protection in Canada for its European companies.

The Chair: Any comments, Mr. Hamill?

Mr. Hamill: There's a lot to comment on there, subject to the length of time you're willing to give me.

First of all, I would appreciate commenting on the issue of drug costs. As people have said before, there have been studies done that suggest that the actual impact of these changes will be minimal.

With respect to whatever agreement or commitment has been made by this current federal government to the provinces with respect to any future drug cost increases, I can't comment on that. Again, that would probably be for government witnesses. However, I would mention the testimony of Trade Minister Champagne who was before you recently. He spoke on the two-year issue of the Certificates of Supplementary Protection, saying there would not be a correlation between increased costs and this protection.

He said that, and the chief negotiator for Canada, Steve Verheul, has made similar comments. We would therefore question whether there is an inevitability of future costs.

The other aspect about these cost discussions is that they always assume that IP changes take place in a vacuum and that there are no other policy measures available to provinces or other payers in order to address costs. That's simply not the case. Provinces and territorial governments are taking very aggressive measures in the form of product listing agreements with individual companies and also through the PCPA, the Pan-Canadian Pharmaceutical Alliance, to address cost issues with both innovative drugs and generic drugs.

None of the cost mechanisms currently available to Canadian governments are impacted by CETA in any way.

prolongeant la protection accordée par les brevets au Canada. Ils étaient désireux de retourner des revenus en Europe pour leurs compagnies, comme vous pourriez vous y attendre de la part de négociateurs européens.

La présidente : Une petite précision : Vous avez dit qu'il n'y avait pas beaucoup d'exportations.

M. Keon : De l'Europe vers le Canada? Je n'ai pas les chiffres précis, madame la présidente, mais c'est modeste.

La présidente : C'était pour eux une question de principe?

M. Keon : Le principe, encore une fois, d'après nous, ne découlait pas de l'industrie des produits pharmaceutiques génériques; il découlait de l'industrie des produits pharmaceutiques de marque, qui cherchait à mieux protéger ses compagnies européennes au Canada.

La présidente : Avez-vous quelque chose à dire, monsieur Hamill?

M. Hamill : Il y a beaucoup d'aspects à aborder, sous réserve du temps que vous m'accordez.

J'aimerais d'abord parler de la question du coût des médicaments. Comment on l'a dit auparavant, des études ont démontré que l'incidence de ces changements sera minime.

En ce qui concerne tout engagement du gouvernement fédéral actuel envers les provinces concernant d'éventuelles augmentations du coût des médicaments, je ne peux pas me prononcer là-dessus. Encore une fois, les témoins du gouvernement seront probablement mieux placés pour répondre. Je reviendrai toutefois sur le témoignage récent du ministre Champagne, responsable du commerce. Il a abordé la question des deux années relativement au certificat de protection supplémentaire, et a dit qu'il n'y aurait aucune corrélation entre la hausse des coûts et cette protection.

C'est ce qu'il a déclaré, et le négociateur en chef du Canada Steve Verheul a tenu des propos similaires. Nous doutons donc que ces coûts ultérieurs soient inévitables.

L'autre chose dont il faut tenir compte lors de discussions sur les coûts, c'est que les gens présument toujours que les modifications à la propriété intellectuelle se font en vase clos, et que les provinces ou les autres payeurs n'ont aucune autre politique à leur disposition relativement à ces coûts. C'est tout simplement faux. Au contraire, les gouvernements provinciaux et territoriaux prennent des mesures très énergiques, sous la forme d'ententes relatives à l'inscription des produits, ou EIP, avec les entreprises, ainsi que par l'intermédiaire de l'Alliance pancanadienne pharmaceutique, dans le but de régler les problèmes de coûts des médicaments tant novateurs que génériques.

Aucun mécanisme ayant trait au coût qui est actuellement à la disposition des gouvernements canadiens n'est touché d'une façon ou d'une autre par l'Accord économique et commercial global, ou AECG.

Senator Woo: I would like to dig a bit deeper into the changes in regulation around the patent linkage system. I understand the NDAs that bind your ability to say too much, but I'm trying to get to the nub of the issue. At the heart of it, it's the extension of two years, but what is it you are actually disagreeing on? Let me put it differently: What would be an ideal outcome for the generic producers, and what would be an ideal outcome for the innovative pharmaceutical industry? I ask without wanting you to disclose any of your NDAs.

And then the key to the question: What would it mean for new investment in Canada in life sciences research and in the manufacturing of pharmaceutical products?

Mr. Keon: The patent linkage system imposes an automatic two-year stay or block against any follow-on or generic company trying to get an approval. If there are patents on this patent list that Health Canada maintains — and the innovator company can list patents with Health Canada, and typically, on these major products, there are many patents on different aspects of the product — if that is the case, then you cannot get your approval until you wait for all those patents to expire, or you challenge them. You say, "I'm going to wait for the basic patent on the chemical structure. However, these patents on the codings and the new uses — I don't think I'm going to infringe, or I think they may be invalid. I'm going to challenge those patents."

Senator Woo: Got it.

Mr. Keon: Why would you do that as a generic drug company? You want to enter the market. You can't otherwise, and the patents all expire at different dates. Absent challenging patents, you're waiting sometimes decades to get on the market, beyond the initial patent expiry. So you challenge the patents with the expectation that you can do the litigation and bring your product to market if you're successful.

The problem with the current system is that the regulations have a set of litigation issues with them. Even after you're successful as a generic company, you could be sued for patent infringement, and that occurs very regularly.

The difficulty with that, as I said earlier, is that we're selling our products at 15 cents on the dollar. You're going to go to market at 15 cents, but you are liable at 100 if you are found to be infringing. So even if you're 80 or 90 per cent certain that you're not infringing, it is a very difficult decision.

Le sénateur Woo : J'aimerais approfondir un peu la question des changements réglementaires qui touchent le système où la délivrance d'un avis de conformité est liée aux brevets. Je comprends que les ententes de confidentialité vous empêchent de dire bien des choses, mais j'essaie de saisir l'essentiel de la question. En réalité, la prorogation de deux ans est au cœur du problème, mais à quoi vous opposez-vous exactement? Autrement dit, quel serait le dénouement idéal pour les fabricants de médicaments génériques? Et quel serait-il pour l'industrie pharmaceutique novatrice? Je ne vous demande pas de divulguer quoi que ce soit qui irait à l'encontre de vos ententes de confidentialité.

La question déterminante est ensuite la suivante : quelle serait l'incidence de tout cela pour les nouveaux investissements canadiens dans la recherche en sciences de la vie et dans la fabrication de produits pharmaceutiques?

M. Keon : Le système de délivrance d'un avis de conformité lié aux brevets impose automatiquement une suspension ou une interdiction de deux ans à tout fabricant de médicaments génériques qui tente d'obtenir une approbation. S'il y a des brevets sur la liste de brevets de Santé Canada... Le fabricant de médicaments novateurs peut déposer des brevets auprès de Santé Canada, et dans le cas de produits importants, les différents aspects du produit sont généralement protégés par de nombreux brevets. Dans un tel cas, le fabricant ne peut obtenir aucune approbation avant que tous ces brevets ne parviennent à expiration, à moins de les contester. Vous pourriez décider d'attendre l'expiration du brevet fondamental sur la composition chimique, mais peut-être que vous ne croyez pas vraiment que vous allez enfreindre les brevets sur la codification et sur les nouvelles utilisations. Vous pourriez alors décider de les contester puisque vous pensez qu'ils sont inadmissibles.

Le sénateur Woo : Je vois.

M. Keon : Pourquoi un fabricant de médicaments génériques agirait-il de la sorte? Eh bien, pour percer le marché. Il ne peut pas s'y prendre autrement, et les brevets ont tous des dates d'expiration différentes. Si le fabricant ne conteste pas les brevets, il pourrait devoir attendre des dizaines d'années avant d'arriver sur le marché après l'expiration du brevet initial. Sa stratégie consiste donc à contester les brevets dans l'espoir de remporter le litige, puis de mettre en marché son produit, s'il réussit.

Le problème du système en place, c'est que la réglementation comporte des obstacles en ce qui a trait aux litiges. Même lorsqu'un fabricant de médicaments génériques réussit, il peut s'exposer à des poursuites pour contrefaçon de brevet, ce qui est très courant.

Le problème ici, comme je l'ai dit tout à l'heure, c'est que nous vendons nos produits à 15 ¢ plutôt qu'à 1 \$. Le fabricant fait sa mise en marché à 15 ¢, mais il est responsable à hauteur de 1 \$ s'il est trouvé coupable de contrefaçon. Par conséquent, même s'il est persuadé à 80 ou 90 p. 100 de ne pas faire de contrefaçon, la décision est loin d'être facile à prendre.

Our overall objective with these changes to the regulations was to increase the level of business certainty before we came to market. That's the whole purpose of the regulations. Why else would you have a two-year block? You want to have the litigation settled.

We are concerned that with the new system, there will be only one litigation process. It will still require and force generic pharmaceutical companies into an impossible situation regarding whether to enter the market and face massive liability or to stay off the market and risk not being compensated for any of your own costs and lost market share.

We have been insisting on these comments with the officials at Innovation, Science and Economic Development Canada, and so far, we don't feel that we have reached a situation where we're satisfied.

Senator Woo: Quickly, the impact on new investment in manufacturing.

Mr. Keon: Very importantly, again, the majority of our products are made here. Our companies are located here. If they do not see a potential for a risk — not risk-free but a risk-reduced environment to come to market — they are going to be late to market, and probably what we'll see is products coming, much greater, from offshore once patents expire, because they won't have been made in Canada. We are very concerned this will have a major negative effect for investment among our Canadian companies.

Mr. Hamill: I'm going to tag team that question with my colleague. I'll address some of the legal concerns. It's a difficult situation because the area is highly complex and there is a non-disclosure agreement. I'll do what I can.

With respect to the two sets of regulations, I'll start with the two-year patent restoration period, the Certificates of Supplementary Protection. Our concern there is that based on the regulations, as we understand them, there are going to be many limitations on what patents indeed do qualify for the eligibility for this protection. Some of these we view as being arbitrary and unreasonable. We don't think that was in the spirit of what was negotiated as part of the CETA agreement.

There needs to be some clarification. Again, it's technical, but there is only eligibility for one patent per product to have such protection. There are further limitations depending on the type of patent and type of medicinal ingredient, and also relative to when the product is filed in Canada versus other jurisdictions. There are a lot of hoops to jump through.

Avec ces modifications réglementaires, l'objectif global était de renforcer la certitude commerciale avant la mise en marché d'un produit. Voilà le but de la réglementation. Pour quelle autre raison y aurait-il une interdiction de deux ans? Il faut que les litiges soient réglés.

Pour ce qui est du nouveau système, nous craignons qu'il n'y ait qu'un seul processus judiciaire. Voilà qui placera encore les fabricants de produits pharmaceutiques génériques dans une situation intenable lorsqu'elles devront choisir entre percer le marché en s'exposant à une responsabilité énorme, ou rester à l'écart du marché au risque de ne recevoir aucune rémunération pour couvrir leurs coûts et leur part de marché perdue.

Nous avons insisté sur ces points auprès des représentants d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, mais nous n'avons pas l'impression d'avoir obtenu satisfaction jusqu'à maintenant.

Le sénateur Woo : J'aimerais brièvement que vous nous parliez des répercussions sur les nouveaux investissements dans le secteur de la fabrication.

M. Keon : Il est encore une fois très important de souligner que la majorité de nos produits sont fabriqués ici. Nos sociétés sont situées ici. Si elles ne voient pas le risque potentiel — les sociétés ne recherchent pas un environnement sans risque, mais bien un milieu à faible risque pour commercialiser leur produit —, elles entreront sur le marché en retard. Par conséquent, il y aura probablement beaucoup plus de produits de l'étranger une fois que les brevets parviendront à expiration, étant donné qu'ils n'auront pas été fabriqués au Canada. Nous craignons fort que cette situation ait une incidence négative majeure sur l'investissement dans nos entreprises canadiennes.

M. Hamill : Je vais faire équipe avec mon confrère pour répondre à la question. J'aimerais aborder certaines préoccupations d'ordre juridique. La situation est difficile étant donné que le secteur est extrêmement complexe et qu'il est protégé par des ententes de confidentialité. Je vais donc faire mon possible.

En ce qui concerne les deux ensembles de règles, je vais commencer par la période de deux ans pour le rétablissement de la durée d'un brevet, à savoir les certificats de protection supplémentaire. Ce qui nous préoccupe ici, c'est qu'en vertu de la réglementation, nous croyons savoir que de nombreuses limitations s'appliqueront aux brevets admissibles à cette protection. Or, nous trouvons certaines d'entre elles arbitraires et déraisonnables. Nous ne croyons pas que ce soit conforme à la volonté des négociateurs de l'AECG.

Il faut clarifier les choses. Encore ici, c'est assez technique, mais un seul produit breveté peut être admissible à une telle protection. Il y a d'autres limitations en fonction du type de brevet et d'ingrédient médicinal, et aussi par rapport au moment où le produit a été déposé au Canada comparativement à ailleurs. Il y a beaucoup d'obstacles à franchir.

The assumption that every innovative medicine is going to receive this protection is simply incorrect. Our concern is there will be unreasonable and arbitrary limitations placed on what was negotiated. That's on the Supplementary Certificate of Protection side.

On the Patented Medicines (Notice of Compliance) Regulations side, as Mr. Keon said, we currently have a system where there is a regulatory 24-month stay whereby the innovator and the generic litigate the outcome of an invalidity action.

This is public knowledge so I'm not saying anything out of turn, but what is being proposed is that there be a single track system so there can only be one track for suing, not a separate track under the Patent Act and under the regulations. In principle, this is not a terrible idea. We are also, by the way, interested in business stability and certainty. We are the people who are getting sued. Because we are on the receiving end of this litigation, having a system which is stable and fair is something that we are on board with.

Our concern is that under our current system, it's an abbreviated proceeding. There are no live witnesses. There are no cross-examinations. If you have a new one-track system that incorporates a lot of additional legal proceedings, this is shoehorning a lot of legal process into our current system. With respect to the stay period currently in effect, we're deeply concerned about that.

To be honest with you, our court system has its pluses and minuses, but our ability to deal with highly complex, technical patent litigation in an abbreviated time frame with live witnesses, with cross-examinations, with all of the bells and whistles of a full legal proceeding is, in our view, very dubious. We are concerned about how the system is structured. The idea in principle of having one track is not one which we are opposed to.

With respect to the investment issue, I will turn it over to my colleague.

Ms. Babiak: I'll comment on the early loss of patent right of appeal, the issue that we have been facing. As a company, we have faced a number of those; they are devastating. One example is a drug for ADHD, a very specialized drug. We were to have patent through to about 2017 or 2018. It took us years to secure market access, that is, reimbursement by provinces. It took us years to secure the pricing for the product. Just as we were starting to get revenues for the product, we lost the patent several years in advance of 2017-18 due to a challenge by the generics. It was devastating. That was about \$150 million of revenue. I'm not sure how many high-paying jobs went with that and investments associated with that product. There has been some real devastation on our side.

Il est tout simplement faux de présumer que chaque médicament novateur bénéficiera d'une telle protection. Nous craignons toutefois que des limitations déraisonnables et arbitraires soient imposées sur ce qui a été négocié. Voilà ce qui en est du certificat de protection supplémentaire.

En ce qui concerne le règlement sur l'avis de conformité des médicaments brevetés, comme M. Keon l'a dit, notre système prévoit actuellement une suspension réglementaire de 24 mois permettant au fabricant de produits novateurs et à celui de produits génériques de se battre dans le cadre d'une action en nullité.

Je ne dis rien de déplacé étant donné que c'est de notoriété publique, mais on propose un système à voie unique pour qu'il n'y ait qu'une façon d'intenter des poursuites, plutôt que de créer une voie distincte en vertu de la Loi sur les brevets et de la réglementation. En principe, ce n'est pas une mauvaise idée. D'ailleurs, nous favorisons nous aussi une stabilité et une certitude commerciales. C'est contre nous que des poursuites sont intentées. Étant donné que nous sommes victimes des litiges, nous serions bel et bien d'accord pour avoir un système stable et juste.

Ce qui nous préoccupe, c'est que la procédure actuelle est abrégée. Il n'y a ni témoignages en personne ni contre-interrogatoires. Si un nouveau système à voie unique intègre de nombreuses procédures judiciaires additionnelles, tous ces éléments seront vraiment à l'étroit dans notre système. Nous sommes profondément inquiets de la période de suspension actuellement en vigueur.

Bien honnêtement, notre appareil judiciaire a ses avantages et ses inconvénients, mais nous doutons fort de pouvoir traiter des litiges hautement techniques et complexes en matière de brevets dans un délai écourté avec des témoins en personne, des contre-interrogatoires et tout le cirque qui accompagne une poursuite judiciaire intégrale. Nous sommes préoccupés par la structure du système. Nous ne sommes toutefois pas contre l'idée d'avoir une voie unique.

Je vais laisser ma collègue répondre à la question des investissements.

Mme Babiak : Je vais parler de la perte précoce du droit d'appel relatif aux brevets, qui est le problème que nous rencontrons. Une entreprise doit composer avec bon nombre de situations semblables, qui sont terribles. Prenons l'exemple d'un médicament très spécialisé pour le traitement du trouble du déficit de l'attention avec hyperactivité, ou TDAH. Nous devons être brevetés jusqu'en 2017 ou 2018. Il nous a fallu des années pour assurer notre accès aux marchés, c'est-à-dire pour obtenir le remboursement des provinces. Il nous a fallu des années pour établir le prix du médicament. Alors que nous commençons tout juste à toucher des recettes pour le produit, nous avons perdu le brevet plusieurs années avant 2017-2018, à la suite d'une contestation des fabricants de produits génériques. Cela a eu un effet dévastateur. Il s'agissait de recettes d'environ 150 millions de

In terms of your questions on what CETA means in terms of investments for research, it's made a huge difference. Since CETA was signed, Johnson & Johnson has invested over a billion dollars in Canada.

Our major research centre is in Europe, and globally our R&D site is headed by Dr. Paul Stoffels, who is based in Beerse in Belgium. The decision to invest in Canada at a greater level is definitely based on the great science coming out of Canada. The federal government in particular has invested heavily over decades into basic research, and some fantastic science is coming forward. CETA was a signal that the climate was changing for the innovative sector — over a billion dollars.

I'll just mention some of them. From British Columbia, as an example, Aquinox Pharmaceuticals based in B.C. is an early-stage development investment that J&J has made. B.C. Personalized Medicine Initiative is something we have also invested in B.C. The Centre for Drug Research and Development, we have had ventures that we have collaborated with them, as we have with the B.C. Centre for Excellence in HIV/AIDS.

There has been a real difference that I can speak to from Johnson & Johnson, and there are a number of others who can speak to the same impact.

Senator Gold: My question, which was about drug prices and what contributes to them, was asked better than I could have asked and certainly answered more comprehensively.

The Chair: You could ask another question.

Senator Gold: We have heard testimony and representations that the cost of drugs to the consumer in Canada is a function of many factors, not simply the actual price of the pill. Is there anything in addition any of you would like to comment on vis-à-vis how Canadian consumers might possibly benefit or conversely be somewhat negatively affected by these changes, and how much has to do with CETA and how much has to do with provincial and other big buyers of your products?

Mr. Keon: It's important to make a distinction between prices and costs. We have never said CETA is going to increase the prices of originator products. What CETA is going to do is delay the entry of much lower-priced competitive generic medicines. That means increased costs. If you were buying a medication at \$100, you will probably still continue to buy it for \$100. The problem with CETA is you will buy it for \$100 for two more years

dollars. J'ignore combien d'emplois bien rémunérés et d'investissements relatifs au produit se sont envolés en fumée. C'était vraiment terrible pour nous.

En réponse à vos questions à propos des répercussions de l'AECG sur les investissements dans la recherche, je dois dire qu'elles ont été énormes. Depuis la signature de l'accord, Johnson & Johnson a investi plus d'un milliard de dollars au Canada.

Notre principal centre de recherche est en Europe, et à l'échelle mondiale, nos installations de recherche et développement sous la direction du Dr Paul Stoffels sont situées à Beerse, en Belgique. La décision d'investir davantage au Canada est forcément fondée sur les excellentes données scientifiques qui proviennent d'ici. Plus particulièrement, le gouvernement fédéral a beaucoup investi dans la recherche fondamentale au fil des décennies, ce qui a donné lieu à des débouchés scientifiques formidables. L'AECG montre que l'ambiance changeait dans le secteur des médicaments novateurs... plus d'un milliard de dollars.

Je vais simplement mentionner certaines initiatives. Si nous prenons l'exemple de la Colombie-Britannique, Aquinox Pharmaceuticals est une entreprise en démarrage dans laquelle Johnson & Johnson a investi. Nous avons également investi dans Personalized Medicine Initiative, en Colombie-Britannique. Nous avons aussi collaboré avec le Centre for Drug Research and Development dans le cadre de certaines initiatives, de même qu'avec le BC Centre for Excellence in HIV/AIDS.

Je peux vous dire à quel point Johnson & Johnson a véritablement changé la donne, et bien d'autres pourront vous le confirmer.

Le sénateur Gold : Ma question, qui portait sur le prix des médicaments et leur raison d'être, a été posée bien mieux que j'aurais pu le faire, et a certainement obtenu une réponse beaucoup plus complète.

La présidente : Vous pourriez en poser une autre.

Le sénateur Gold : Nous avons entendu des témoignages et des arguments voulant que le coût des médicaments que paie le consommateur canadien dépende de nombreux facteurs, et pas seulement du prix réel de la pilule. Est-ce que l'un d'entre vous aimerait ajouter quoi que ce soit sur la façon dont ces changements pourraient être avantageux pour les consommateurs canadiens ou, au contraire, les désavantager dans une certaine mesure? Dans quelle mesure est-ce attribuable à l'AECG, et dans quelle mesure est-ce en raison des provinces et des autres grands acheteurs de vos produits?

M. Keon : Il est important d'établir une distinction entre les prix et les coûts. Nous n'avons jamais dit que l'accord allait augmenter les prix des produits d'origine. Ce qu'il fera, c'est retarder l'entrée de médicaments génériques compétitifs dont les prix sont bien plus faibles. Voilà qui entraînera une augmentation des coûts. Si un patient achète un médicament à 100 \$, il continuera probablement à payer ce prix. Le problème de

and you will not get it at \$20. That's where the extra costs come in.

The federal government in the past has released studies on the potential impact of the cost. They wouldn't have had discussions with the provinces about reimbursing them if everyone didn't expect costs are going to go up. That is a reality.

The value of the generic drug industry is we provide headroom. We always talk about headroom. You can get the same medication. It's approved by Health Canada as being bioequivalent, a safe, efficacious medicine. When patents expire or are shown to be invalid, you can get it at much lower prices. You're getting the same health care. I mentioned earlier, you can buy five or six medications for the price of one. That's headroom.

If we extend protection for older mature medicines, how in the world will we ever afford the new breakthrough medicines? Everyone wants their medicine protected, absolutely, and we have a strong patent system. But when patents have been on the market for a long time, when they are mature, that's when the value of the generic industry should come to the fore and we should be able to provide that headroom. That's what we are all about as an industry.

We favour innovative medicines. Part of what Lesia mentioned about Johnson & Johnson taking a long time to get approval for their products is about slow provincial processes. We agree with that. They can be slow, both for brand-name medicines and generics, and we would like to see that happen faster. But on the overall system, we need to provide savings on mature products so we can have the headroom to afford new medications or other expenses in the health care system.

Ms. Babiak: Jim and I go a long way back. I worked in the provincial government in Ontario, where I was the payer, if you will. We did a lot to speed up generic approvals at the time. I should have focused more on the innovative medicines, but I didn't know where I was going next. What was I thinking?

To answer your question, Senator Gold, I'm not a pricing expert, but in terms of the various considerations that go into the research and development and manufacturing costs of developing medicines, all the other costs that go with bringing a product to market, regulatory and legal costs, there is a whole slew of costs and investments that need to be made to bring a product to market.

l'AECG, c'est qu'il obligera le patient à payer 100 \$ pendant deux années de plus plutôt que d'avoir une version à 20 \$. C'est ici que se cachent les coûts supplémentaires.

Le gouvernement fédéral a déjà publié des études sur les répercussions possibles du coût. Il n'aurait pas discuté de remboursement avec les provinces si personne ne s'attendait à ce que les coûts augmentent. C'est un fait.

L'utilité de l'industrie des médicaments génériques, c'est d'offrir une marge de manœuvre. Nous parlons toujours de cette marge de manœuvre. Le patient peut se procurer le même médicament, qui obtient d'ailleurs l'approbation de Santé Canada comme étant bioéquivalent, sûr et efficace. Lorsque les brevets expirent ou sont invalidés, il est possible d'obtenir le produit à un prix beaucoup plus bas. Le patient reçoit donc les mêmes soins de santé. J'ai mentionné tout à l'heure qu'il est possible d'acheter cinq ou six médicaments pour le prix d'un. Voilà la marge de manœuvre dont il est question.

Si nous prolongeons la protection pour inclure les médicaments parvenus à maturité, comment diable aurons-nous les moyens de payer les nouveaux médicaments qui découlent d'une percée? Bien sûr, tout le monde souhaite que son médicament soit protégé, et nous disposons d'un solide système de brevets. Mais lorsque les brevets sont sur le marché depuis longtemps et que les produits sont matures, l'utilité de l'industrie des médicaments génériques devrait être mise en lumière, et nous devrions pouvoir fournir cette marge de manœuvre. C'est la raison d'être de notre industrie.

Nous sommes favorables aux médicaments novateurs. Ce que Lesia disait sur le fait qu'il faut beaucoup de temps à Johnson & Johnson pour faire approuver ses produits est notamment attribuable à la lenteur des procédures provinciales. Nous sommes d'accord avec elle. Les choses peuvent prendre du temps tant pour les médicaments de marque que pour les produits génériques, et nous aimerions que ce soit plus vite. Mais en ce qui a trait au système dans son ensemble, nous devons permettre aux gens de réaliser des économies sur les produits à maturité afin qu'ils aient la marge de manœuvre dont ils ont besoin pour payer de nouveaux médicaments ou d'autres dépenses en santé.

Mme Babiak : Jim et moi nous connaissons depuis longtemps. J'ai travaillé au gouvernement provincial de l'Ontario, où je représentais en quelque sorte l'organisme payeur. À l'époque, nous avons multiplié les démarches pour accélérer les approbations des produits génériques. J'aurais dû m'attarder davantage aux médicaments novateurs, mais je ne savais pas où j'allais aboutir plus tard. Où avais-je la tête?

Pour répondre à votre question, sénateur Gold, je ne suis pas spécialiste de l'établissement des prix. Je sais toutefois qu'il y a toute une série de coûts et d'investissements qui sont nécessaires pour amener un produit sur le marché et qu'il y a divers éléments à considérer, comme les coûts de recherche et de développement, les coûts de fabrication du médicament, tous les autres coûts liés à l'introduction d'un produit sur le marché, ainsi que les coûts réglementaires et juridiques.

One cost that is also factored in is failures. There is a cost that is related to funding the failures. I think our industry has gotten a lot better at finding and heading those off early on, and focusing on truly innovative medicines that are addressing an unmet need. I think we're getting better at reducing those costs of failures, but that is there as well. It's a risky venture, if you will.

I also just want to address the issue of prices of innovative medicines. There are a lot of misconceptions that have been bred around that one. Despite messaging to the contrary, the Patented Medicine Prices Review Board — I'm not sure if the committee is aware of PMPRB — has itself demonstrated the prices of patented medicines in Canada are consistently below the median of the international comparisons. They have also indicated that patented medicine prices have increased at less than the rate of inflation for 20 years.

In fact, when you look at and examine the basket of patented products that have no generic in the marketplace, that is, those characterized by PMPRB as having monopoly power, the prices are, in fact, the third-lowest of the PMPRB benchmark countries. So prices in Canada for patented medicines are very much at the lower end, rather than the higher end, and PMPRB reports speak to that.

Mr. Hamill: I would add that the correlation between intellectual property changes, whether they're IP dilutions or IP being strengthened, and additional drug costs is quite dubious. You only have to look outside of Canada to see that, because you have jurisdictions, such as the 28 members of the European Union, Japan and other countries, where there are more robust intellectual property protections in place than there are in Canada. So relatively speaking, we don't have a strong IP system compared to a lot of other developed economies. Yet, in those states, and, of course, it's on average, so I'm making a generalization, costs of innovative medicines and generic medicines tend to be cheaper than in Canada.

If there was a direct correlation between IP changes, whether under CETA or elsewhere, and drug costs, you would expect that to be borne out in other markets. It's simply not the case. The reason is because of the other measures that those nations have put in place with respect to their health care systems.

The Chair: We have run out of time, but I'm curious: Both of you have said that you are in negotiations on regulations and that there would be some benefit to a public awareness of what those regulations are before they are put in place. I take it you know what is going to go into them, more or less. They may not accept everything you want, so there is that window of opportunity where you want to make your case. You're doing it privately, and you want to do it more publicly.

Une partie du coût sert également à financer les échecs. Je pense que notre industrie s'est beaucoup améliorée quand vient le temps de repérer et de prévenir ces coûts d'emblée. C'est pourquoi elle concentre ses efforts sur des médicaments vraiment novateurs qui répondent à un besoin non satisfait. Je pense que nous arrivons mieux à réduire le coût des échecs, mais il y en a aussi. On peut dire que c'est un secteur risqué.

Je voudrais seulement aborder la question du prix des médicaments novateurs. Beaucoup de préjugés entourent ce volet. Même s'il affirme le contraire, le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés — j'ignore si votre comité connaît le CEPMB — a lui-même démontré qu'au Canada, les prix de ces médicaments sont toujours inférieurs à la médiane internationale. Il a également indiqué que ces prix augmentent à un taux inférieur à celui de l'inflation depuis 20 ans.

En fait, lorsque vous examinez l'ensemble des produits brevetés qui n'ont aucun équivalent générique sur le marché, c'est-à-dire les médicaments pour lesquels le CEPMB a le monopole, les prix se classent en fait au troisième rang parmi les plus bas, au sein des pays de référence du CEPMB. Par conséquent, les prix des médicaments brevetés au Canada se trouvent vraiment dans la tranche inférieure plutôt qu'à l'extrémité supérieure, ce que confirment les rapports du CEPMB.

M. Hamil : J'ajouterais que l'on peut douter de l'existence d'une corrélation entre une modification des règles relatives à la propriété intellectuelle, dans le sens d'un assouplissement ou d'un renforcement, et l'augmentation du coût des médicaments. Il suffit de regarder ce qui se passe à l'étranger pour comprendre. Dans bien des cas, comme au Japon et dans les 28 pays membres de l'Union européenne, les mesures de protection de la propriété intellectuelle sont beaucoup plus rigoureuses que celles qui s'appliquent au Canada. Notre régime est donc relativement peu contraignant si on le compare à ceux de bon nombre des autres pays développés. Pourtant, le coût des médicaments novateurs et des médicaments génériques est généralement inférieur dans ces pays-là, si l'on s'en tient bien évidemment à une moyenne.

S'il y avait effectivement corrélation directe entre les changements apportés aux règles touchant la propriété intellectuelle, que ce soit dans le cadre de l'AECG ou autrement, et le coût des médicaments, on serait porté à croire qu'elle se manifesterait dans les pays en question. Ce n'est tout simplement pas le cas. Cela s'explique du fait que ces pays ont pris différentes mesures touchant leur système de santé.

La présidente : Nous n'avons plus de temps, mais je serais curieuse de savoir quelque chose. Vous avez indiqué tous les deux que vous participiez à des négociations concernant la réglementation à venir et qu'il pourrait être avantageux que les gens soient mis au fait de ces propositions avant que le tout se concrétise. Je présume que vous connaissez en grande partie la teneur de ces dispositions réglementaires. Vous avez l'occasion de défendre vos points de vue, même si on ne va pas donner suite à

Playing the devil's advocate, putting this out to the public, other than, say, non-governmental organizations, tracking systems or consumer groups who might have knowledge about everything you have told us today, what input would the public have into the regulatory system? You almost have to have a PhD in drugs to be able to add value to it, save and except there should be some parliamentary input. You have been educating us through this process. Is that a role for Parliament? That's part of what our trade agreement is. There should be a role for Parliament. I keep going back to our pre-work as valid for our assessments now.

Mr. Keon: Well, we support the regulations being put out. The typical manner would be that in *Canada Gazette* 1, it would be put out for comment, and then there is a period of time for everyone to comment, including parliamentarians.

In terms of expert commentary, again, I'll come back and say the provinces, I think, run drug programs for seniors and people on social assistance. They pay for about half the medications in Canada, and they have been very interested in the CETA negotiations throughout all sectors, but certainly on pharmaceuticals, and the health ministers have been interested. We think they could make good comments.

You're absolutely right that the wording is very technical. When we have met with ISED, we have lawyers there from our companies as well as from outside law firms who are expert, and wherever the regulations are going to go, we have made terrific suggestions to ISED. I just don't know if they will accept them all.

Ms. Babiak: Just to add to that, from the Johnson & Johnson perspective, I haven't seen the regulations, not that I would know what to do with them because I'm not a lawyer. Not all member companies of IMC have had a chance to see the regulations, so at the very least, it's important to have affected parties have a direct chance to have their lawyers look at them. God forbid that I would be the one to look at them, because I would be putting us at risk there.

toutes vos revendications. Vous le faites actuellement sur une tribune privée, mais vous souhaiteriez pouvoir le faire de façon plus ouverte.

Je vais me faire un peu l'avocate du diable. Si le tout était porté à la connaissance des gens, sans compter notamment les organisations non gouvernementales, les systèmes de suivi ou les groupes de consommateurs qui peuvent être déjà au fait de tout ce que vous avez dit aujourd'hui, dans quelle mesure la population pourrait-elle avoir vraiment voix au chapitre dans le cadre du processus réglementaire? Il faut presque avoir un doctorat en pharmacologie pour pouvoir apporter une contribution utile, à l'exception peut-être de celle pouvant être offerte par les parlementaires. Vous nous avez expliqué comment les choses se passent. Croyez-vous qu'il y a effectivement un rôle à jouer pour le Parlement? Comme cela concerne la mise en œuvre de notre accord commercial, il devrait y avoir un rôle pour les parlementaires. Cela nous ramène à la validité de notre travail préparatoire qui éclaire actuellement nos efforts d'évaluation.

M. Keon : Nous serions effectivement favorables à ce que les propositions réglementaires soient rendues publiques. On procède généralement à cette fin à une publication dans la partie 1 de la *Gazette du Canada* pendant une certaine période au cours de laquelle tous les Canadiens, y compris les parlementaires, peuvent formuler leurs observations.

Quant aux commentaires experts qui pourraient être faits, je dois revenir à l'idée que ce sont les provinces qui administrent les programmes de médicaments pour les aînés et les bénéficiaires de l'aide sociale. Elles paient la note pour environ la moitié des médicaments consommés au Canada et elles ont suivi de très près les négociations de l'AECG dans tous les secteurs, et assurément dans celui des produits pharmaceutiques. Les ministres de la Santé s'y sont également beaucoup intéressés. Nous pensons que leurs observations pourraient être très judicieuses.

Comme vous le dites si bien, le libellé est très technique. Avec le concours des avocats de nos entreprises et d'experts juristes provenant de cabinets externes, nous avons formulé d'excellentes suggestions à ISDE quant à la forme que devrait prendre la réglementation. Je ne sais tout simplement pas si le ministère va toutes les accepter.

Mme Babiak : J'ajouterais qu'à titre de représentante de Johnson & Johnson, je n'ai pas pu prendre connaissance de ces propositions réglementaires. De toute manière, je saurais difficilement quoi faire avec ces dispositions, car je ne suis pas juriste. Comme ce ne sont pas toutes les entreprises membres de Médicaments novateurs Canada qui ont eu la chance de voir les propositions en question, il faudrait tout au moins que nous ayons l'occasion de le faire directement en tant que partie concernée de telle sorte que nos avocats puissent y jeter un coup d'œil. Il ne faudrait surtout pas que ce soit moi qui s'en charge, car je pourrais tous nous mettre en danger.

So there needs to be some process that allows for our lawyers to have a thorough look at it and that in-depth examination by people who really can tease through things and really understand if, in fact, those regs will introduce an environment that is in the spirit of what the negotiators had agreed to.

Mr. Hamill: We have 45 member companies. Some of them have been deeply involved in this process from the start, others are dimly aware of the process, and the NDAs that we sign are to the individual. We almost have a governance issue, to some extent.

With respect to this matter, it tends to be the larger companies who tend to be the most involved. Some of our smaller members or medium-sized members who may be impacted by these changes have very limited visibility into what is going to happen. I don't know what the remedy per se to this is. As Jim said, the usual process is the *Canada Gazette* process, but nevertheless, I think there is a need for additional transparency.

The Chair: With the indulgence of the senators and our witnesses, Senator Downe, you wanted to follow up. We're over time.

Senator Downe: I'll be very brief. I think what we heard today was quite significant. To me it was quite new, and I think the steering committee should consider inviting in the departmental people who are doing these regulations. We are agreeing to a trade deal, but as I said earlier, the devil is in the details. What are they doing, particularly in transparency and openness? We know what the Prime Minister promised in the last election. The default position of public service is secrecy and privacy and confidentiality agreements. They always, in my experience, take that to an extreme. We should have them before this committee to explain what the plan is to consult those that will be directly affected.

The Chair: We have indicated to the minister that we may need more department officials. You have pointed out some special ones. We will get back, as a steering committee, to determine just where we go on these regulations. This is about regulations for pharmaceuticals, but there are regulations elsewhere. I think we may wish to have the chief negotiator, or whoever is in charge of this transition implementation strategy, so that's done, but you now have it on the record. Thank you.

You have obviously not only given us a lot of information that we need for the Bill C-30 study that we're doing, but I must say I have learned a lot about the pharmaceutical industry, regarding

Il devrait donc y avoir un mécanisme quelconque permettant à nos avocats de procéder à un examen rigoureux de ces propositions réglementaires, car ils seront ainsi tout à fait à même de déterminer si le cadre résultant de cette démarche sera conforme à ce qui avait été convenu par les négociateurs.

M. Hamil : Nous comptons 45 entreprises membres. Certaines d'entre elles participent activement au processus depuis le tout début, alors que d'autres sont à peine au courant de ce qui se passe. En outre, les ententes de confidentialité que nous signons sont sur une base individuelle. Dans une certaine mesure, nous avons presque un problème de gouvernance.

Dans ce contexte, ce sont généralement les grandes entreprises qui interviennent plus activement. Certaines petites et moyennes entreprises qui sont membres de notre organisation et qui pourraient être touchées par ces changements n'ont pas vraiment leur mot à dire dans le processus. Je ne sais pas exactement quelle devrait être la solution. Comme Jim l'indiquait, on procède habituellement à une publication dans la *Gazette du Canada*, mais reste quand même que le processus devrait être plus transparent.

La présidente : Nous avons déjà dépassé le temps prévu, mais si les sénateurs et nos témoins veulent bien le permettre, le sénateur Downe aurait une toute dernière question à poser.

Le sénateur Downe : Je serai très bref. Je crois que nous avons entendu des choses extrêmement importantes aujourd'hui. Je n'étais pour ma part pas au courant, et je pense que notre comité directeur devrait envisager la possibilité de convoquer les gens du ministère qui préparent ces dispositions réglementaires. Nous avons conclu un accord commercial mais, comme je l'indiquais tout à l'heure, ce sont les détails qui font foi de tout. Je me demande ce qui est prévu tout particulièrement en matière de transparence et d'ouverture. Nous avons entendu les promesses de notre premier ministre lors de la dernière campagne électorale. La fonction publique s'en tient normalement à des principes de secret et de protection de la vie privée en misant sur des ententes de confidentialité. D'après ce que j'ai pu constater, on pousse toujours les choses à l'extrême en la matière. Il faudrait inviter ces gens-là à comparaître devant le comité pour qu'ils nous indiquent s'il est prévu de consulter ceux qui seront directement touchés.

La présidente : Nous avons déjà indiqué au ministre qu'il nous faudrait sans doute convoquer à nouveau ses collaborateurs. Vous en avez ciblé certains qui sont chargés d'un mandat spécial. Nous allons nous entendre, au sein du comité directeur, sur la marche à suivre relativement à ces mesures réglementaires. Nous parlons ici de dispositions touchant les produits pharmaceutiques, mais il y a d'autres règlements à considérer par ailleurs. Il serait peut-être bon que nous accueillions le négociateur en chef ou tout au moins la personne en charge de cette stratégie de transition et de mise en œuvre. Quoi qu'il en soit, vous avez maintenant formulé officiellement votre suggestion. Je vous en remercie.

Je m'adresse maintenant à nos témoins. Non seulement nous avez-vous bien évidemment fourni de nombreux renseignements forts utiles pour notre étude du projet de loi C-30, mais je dois

the generics and the others. I think it has been very helpful. I hope that by having it on the record, it will be helpful for Canadians, also, to begin to understand is the complexity of a system that serves them, and that is the whole issue of drugs that benefit us. Thank you for your time and your indulgence with our questions here.

Senators, we are adjourned until tomorrow.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, April 13, 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 10:39 a.m. to give consideration to the bill.

Senator A. Raynell Andreychuk (*Chair*) in the chair.

The Chair: Honourable senators, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is 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.

I apologize both to the senators and to our witnesses for our delay. The previous committee did not vacate the room according to our schedule. Consequently, we could not set up for our video conference. I do apologize. I trust we will be efficient enough to get everyone's presentations and questions in. Such is life on the Hill. I apologize in that if we're slightly over the time, it may mean that we will move the other panel a bit also. We do want to get all of our panelists in today.

I am very pleased to welcome to the committee Pierre Marc Johnson, Chief Negotiator of the Government of Québec for the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) and Counsel, Lavery de Billy. We also have Mr. Armand de Mestral, Professor emeritus, Jean Monnet Chair in the Law of International Economic Integration, McGill University, joining us by videoconference from Washington; and Jeremy de Beer, Full Professor, University of Ottawa - Faculty of Law; and Gus Van Harten, Associate Professor, Osgoode Hall Law School, York University. Welcome to the committee.

I will take you in the order that you are on the program. I will go to opening remarks, followed by questions. Mr. Johnson is our first witness.

avouer que nous avons beaucoup appris au sujet de l'industrie pharmaceutique, notamment en ce qui concerne les médicaments génériques. Je crois que ce fut une séance très bénéfique. J'ose espérer que cela permettra également aux Canadiens de commencer à y voir plus clair relativement à ce système complexe qui leur permet d'avoir accès aux médicaments dont ils ont besoin. Merci donc pour le temps que vous nous avez consacré et pour vos réponses à nos questions.

Chers collègues, nous nous reverrons demain.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 13 avril 2017

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été déféré 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 à 10 h 39 pour étudier le projet de loi.

La sénatrice A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

La présidente : Chers collègues, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui pour poursuivre l'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.

Je demande à mes collègues et à nos témoins de bien vouloir nous pardonner notre retard. Le comité qui nous a précédés ici n'a pas vidé les lieux assez tôt pour nous, nous occasionnant un retard qui nous a empêchés d'organiser notre vidéoconférence. Toutes mes excuses. Je crois que nous serons assez efficaces pour permettre à chacun de faire son exposé ou de poser ses questions. Ainsi va la vie sur la Colline. Toutes mes excuses aussi au prochain groupe de témoin, qui risque aussi d'être retardé. Nous voulons entendre tous nos témoins aujourd'hui.

J'ai le plaisir d'accueillir M. Pierre Marc Johnson, qui est le négociateur en chef du gouvernement du Québec pour l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et avocat-conseil du cabinet juridique Lavery de Billy. Nous accueillons aussi M. Armand de Mestral, professeur honoraire et titulaire de la chaire Jean Monnet de droit de l'intégration économique internationale à l'Université McGill, par vidéoconférence depuis Washington; M. Jeremy de Beer, professeur titulaire à la faculté de droit de l'Université d'Ottawa; et M. Gus Van Harten, professeur agrégé à l'Osgoode Hall Law School de l'Université York. Messieurs, soyez les bienvenus au comité.

Nous vous entendrons dans l'ordre dans lequel vos noms figurent dans l'ordre du jour. Après les exposés, il y aura une période de questions. Monsieur Johnson, vous êtes notre premier témoin.

Pierre Marc Johnson, Counsel, Lavery de Billy, as an individual: Thank you, chair, and senators around the table, especially those I know who are from Quebec. I will make my remarks in French and answer any questions in either of the two official languages.

[*Translation*]

Quebec wanted this agreement. The reason is that, for over 30 years, there has been broad political consensus that free trade is a good thing. I say “consensus” because unanimity doesn’t exist in democracy. However, even those who may oppose the agreement are ready to live with the result of the negotiations in general. At least, that’s the case for the elected officials. Second, Quebec is satisfied with the content of the negotiation with Europe.

I’ll briefly summarize the status of the situation concerning tariffs. The average tariff in Europe was twice as high as the Canadian tariff on goods. Second, Europe had very high tariffs on a certain number of products, and these tariffs will no longer exist. This was less true for Canada, except in the agricultural sector in terms of supply management, which survived the blanket application of this tariff elimination. Then, the rules of origin were relaxed. It’s obviously much easier for 28 European states that have 500 million people to produce just about any good than it is for 35 million Canadians to produce all Canadian goods on a territory such as ours, which doesn’t provide a certain number of products. Therefore, it was important to relax the rules of origin, meaning the inputs for goods. Some of these adjustments were made as a result of the negotiations.

Third, SMEs have faced a significant technical barrier when it comes to exporting to Europe. The barrier, which is proof of product certification, will now be changed. For a product to appear on the European market, it must not pose any environmental, health or safety issues. Canadian companies that were creating technical or technological products, or products in the construction and biomedical sector and in dozens of other sectors, needed to go to Europe to have the products validated based on European standards. These standards are sometimes different from Canadian standards for cultural, habitual or consensus reasons, or simply for protectionist reasons.

Our manufacturers can now go to a Canadian laboratory that will apply both the Canadian and European specifications when testing products to make sure the products don’t pose any environmental, health or safety risks. This was an essential aspect, and it comes on top of the tariff and the relaxation of the rules of origin.

Pierre Marc Johnson, avocat-conseil, Lavery de Billy, à titre personnel : Merci, madame la présidente, mesdames et messieurs les sénateurs, particulièrement ceux que je connais qui sont du Québec.

[*Français*]

Le Québec a voulu cet accord, et il l’a voulu parce qu’il y a depuis plus de 30 ans un vaste consensus politique selon lequel le libre-échange est une bonne chose. Je dis bien « consensus », car l’unanimité n’existe pas en démocratie, mais disons que même ceux qui peuvent s’y opposer, dans le cas des élus en tout cas, sont prêts à vivre avec le résultat de ces négociations en général. Deuxièmement, le Québec est satisfait du contenu de cette négociation avec l’Europe.

Je résumerai brièvement l’état de la situation en ce qui concerne les tarifs, le tarif moyen en Europe était deux fois plus élevé que le tarif canadien sur les biens. Deuxièmement, il y avait des tarifs extrêmement élevés en Europe sur un certain nombre de produits et qui disparaîtront. C’était moins vrai pour le Canada, sauf en matière agricole en ce qui a trait à la gestion de l’offre, qui a pourtant été réchappée d’une application mur à mur de cette abolition de tarif. Ensuite, il y a un assouplissement des règles d’origine. Il est évidemment beaucoup plus facile pour 28 États européens qui comptent 500 millions de personnes de produire à peu près n’importe quel bien qu’il ne l’est pour 35 millions de Canadiens sur un territoire comme le nôtre, et qui n’offre pas un certain nombre de produits, de produire des biens qui seraient tous canadiens. Donc, l’assouplissement des règles d’origine, c’est-à-dire des intrants dans les produits, était important, et un certain nombre de ces assouplissements ont vu le jour grâce à cette intervention.

Troisièmement, il y a un obstacle technique important à l’exportation vers l’Europe pour nos PME qui, jusqu’à maintenant, existait et qui sera maintenant modifié. Il s’agit des épreuves de certification de produits. Pour qu’un produit puisse apparaître sur le marché européen, il faut que ce produit ne présente pas de problème à l’égard de l’environnement, de la sécurité des personnes ou de la santé des personnes. Il fallait donc que nos entreprises qui mettaient au point des produits de nature technique ou technologique, ou dans le secteur de la construction, le secteur biomédical et dans dizaine d’autres secteurs se rendent en Europe et fassent valider ces produits en fonction des normes européennes qui sont parfois différentes des normes canadiennes pour des raisons de culture, d’habitudes, de consensus ou simplement pour des raisons protectionnistes.

Maintenant, nos manufacturiers pourront se rendre à un laboratoire canadien qui appliquera à la fois le cahier de charges canadien et le cahier de charges européen dans les tests sur les produits pour s’assurer que ces produits ne constituent pas une menace pour l’environnement, la santé ou la sécurité des personnes. Donc, cette dimension qui s’ajoute au tarif et à l’assouplissement des règles d’origine était une dimension essentielle.

Obviously, there are still issues related to other technical barriers to trade resulting from regulations. However, I think the establishment of a set of committees and Europe and Canada's willingness to work together shows the only and best possible avenue under the circumstances, short of an alignment of all the regulations, which I certainly won't see in my lifetime.

This agreement shows openness to government services and procurement. It goes far beyond an agreement on only goods, in terms of mobility in the business world or within a given company. Environment, sustainable development and labour committees have also been created. As is the case for science and technology, the committees will be places where Europe and Canada can work together. Quebec is happy about this.

Quebec is also happy to have been part of the negotiation. As a result of the openness of the chief negotiator and the Department of International Trade, not only did this presence and participation help clearly highlight the areas where the provinces need to change their legislation and the limits we're imposing on these possibilities, but it also helped advance our interests period. This was very nice, since I can tell you our interests were heard.

Lastly, provincial participation allowed Canada to put forth an offer that was much richer than it would have been without the provinces' participation when it comes to the aspects under their jurisdiction. I'm confirming that the Quebec government will implement this agreement as part of a legislative process that will first require a short debate in the National Assembly between now and June. The men and women elected to the National Assembly of Quebec will have the chance to speak briefly, and I'm sure the vast majority will express their support for the agreement. A number of legislative amendments will then be adopted. The amendments will enable us to ensure that our legislation complies with Quebec's commitments in this agreement. Thank you, Madam Chair.

[English]

The Chair: We will now turn to Mr. de Mestral from Washington.

[Translation]

Armand de Mestral, Professor emeritus, Jean Monnet Chair in the Law of International Economic Integration, McGill University, as an individual: Thank you, Madam Chair. Like Pierre Marc Johnson, I'll speak in French and I'll answer questions in both official languages.

I have three quick comments. The first concerns the importance of CETA, the second concerns the importance of ratifying the agreement as soon as possible, and the third concerns the ways to follow up on the agreement.

Il reste évidemment des questions liées à d'autres obstacles techniques au commerce qui proviennent de la réglementation, mais la mise sur pied d'une série de comités et d'une volonté de collaboration entre l'Europe et le Canada présente, je crois, une avenue qui était la seule et la meilleure possible dans les circonstances, faute d'une harmonisation de l'ensemble des règlements, que je ne verrai certainement pas de mon vivant.

Il y a, par ailleurs, dans cet accord, une ouverture en matière de services et de marchés publics qui en fait un accord beaucoup plus large qu'un accord qui ne porte que sur les biens, à la fois quant à la mobilité des personnes dans le milieu des affaires ou à l'intérieur même d'une entreprise donnée. Il y a également des comités en matière d'environnement, de développement durable et de travail qui ont été créés et qui seront des lieux de coopération, comme ce sera le cas aussi en sciences et en technologie, entre l'Europe et le Canada, et le Québec s'en réjouit.

Le Québec se réjouit aussi de la participation qu'il a pu avoir dans cette négociation. Grâce à l'ouverture du négociateur en chef et du ministère du Commerce international, non seulement cette présence et cette participation ont-elles permis de faire valoir de façon claire les endroits où les provinces devront modifier leur législation et les limites que nous imposons à ces ouvertures, mais elles ont permis aussi de faire valoir nos intérêts tout court, ce qui a été extrêmement intéressant, puisque je peux dire que nos intérêts ont été entendus.

Finalement, la participation des provinces a permis au Canada de mettre sur la table une offre beaucoup plus riche qu'elle ne l'aurait été sans la participation des provinces en ce qui concerne les éléments relevant de leurs compétences. Je vous confirme que le gouvernement du Québec mettra en vigueur cet accord dans le cadre d'un processus législatif qui nécessitera d'abord un court débat à l'Assemblée nationale d'ici le mois de juin, où les hommes et les femmes élus de l'Assemblée nationale du Québec auront l'occasion de parler brièvement et de se prononcer en faveur, j'en suis convaincu, dans l'immense majorité. Ensuite, il y aura l'adoption d'une série d'amendements législatifs qui nous permettront d'assurer la conformité de notre législation aux engagements pris par le Québec dans cet accord. Je vous remercie, madame la présidente.

[Traduction]

La présidente : Au tour maintenant de M. de Mestral, qui nous parle de Washington.

[Français]

Armand de Mestral, professeur honoraire, titulaire de la Chaire Jean Monnet en intégration économique internationale, Université McGill, à titre personnel : Je vous remercie, madame la présidente. Comme Pierre Marc Johnson, je ferai mes remarques en français et je répondrai aux questions dans les deux langues officielles.

J'aurai trois brèves remarques, premièrement sur l'importance de l'AECG, deuxièmement, sur l'importance de le ratifier dans les plus brefs délais, et troisièmement, j'aurai quelques courtes remarques sur les suites à donner à cet accord.

I think, for the reasons mentioned by Mr. Johnson, this agreement is very important for Canada. This agreement opens Europe's doors to Canadian trade even more significantly. It removes a certain number of barriers, and it grants us access to things that we couldn't access before. So, it's important for Canada.

I'm saying this as an observer of the approximately 600 free trade agreements that currently exist. I think, somewhat like NAFTA over 20 years ago, this agreement could serve as model for a number of other agreements that will be established around the world. I think this agreement has a new style, it includes new aspects and it covers new dimensions in a creative way. So, this agreement between Europe and Canada could really serve as a model for the future for many other states. I'll give you an example. There have been criticisms in Canada and Europe regarding the resolution of investment disputes by private arbitrators. This agreement addresses these objections by making it possible for both parties to appoint an investment court that would have full authority to deal with this type of dispute. So, the agreement is important for Canada and is a model for the world.

Second, in my view, Canada must ratify the agreement urgently. For strictly political reasons, the European authorities have chosen to designate this agreement as a mixed agreement that requires not only the support of the European Union authorities who vote on the Council and in the Parliament, but the ratification of the 28 member states. There are still interests, in Belgium in particular, but also elsewhere in the European Union, that may delay the implementation of this agreement. I think the sooner the Senate finishes its study of the bill, the sooner the Canadian Parliament adopts the bill, and the sooner the provinces complete their study of the measures they must take, the better it will be. Canada should try to allow the European authorities to enter this agreement into force as soon as possible. I think it's urgent.

Lastly, I don't think this agreement should mark the end of the Canadian government's work with its immediate partners, meaning Europe and the United States. They must now negotiate an Atlantic free trade agreement. Canada and the European Union have already laid the groundwork. The European Union and Mexico have had an agreement for over 20 years, and that agreement will be renewed soon. The United States and the European Union are currently negotiating the TPP, and Great Britain must find a new way to establish economic relationships with all its partners. Imagine the creation of a large market with the two parties, from both sides of the Atlantic. With this type of agreement, the parties on the North American and European sides could, in the future, face increasing competition from Asia. That's why I'm suggesting that Canada shouldn't stop after establishing this agreement with Europe. It should consider

À mon avis, pour les raisons évoquées par M. Johnson, cet accord est très important pour le Canada. Cet accord ouvre les portes de l'Europe au commerce canadien de façon encore plus importante, il enlève un certain nombre de barrières qui existaient et il nous permet des accès qui nous étaient fermés jusqu'à maintenant. Donc, pour le Canada, c'est important.

De plus — et je le dis en tant qu'observateur des quelque 600 accords de libre-échange qui existent actuellement —, à mon avis, un peu comme l'ALENA il y a plus de 20 ans, cet accord a le potentiel de servir de modèle pour toute une série d'autres accords qui verront le jour à travers le monde. Cet accord a un nouveau style, comporte de nouveaux éléments, et couvre de nouvelles dimensions de façon créative, à mon avis. Donc, cet accord entre l'Europe et le Canada peut vraiment servir de modèle pour l'avenir pour beaucoup d'autres États. Permettez-moi de vous en donner un exemple. Il y a eu des critiques, ici au Canada et ailleurs en Europe, concernant la résolution des différends en matière d'investissement par des arbitres privés. Cet accord répond à ces objections en créant la possibilité qu'un tribunal des investissements soit nommé par les deux parties, lequel aurait une compétence complète pour traiter ce genre de différends. Donc, l'accord est important pour le Canada et un modèle pour le monde.

Deuxièmement, à mon avis, il y a urgence pour le Canada de le ratifier. Pour des raisons strictement politiques, les autorités européennes ont choisi de désigner cet accord comme un accord mixte qui requiert, en tant qu'accord mixte, l'accord non seulement des autorités de l'Union européenne votant au conseil et au Parlement, mais la ratification des 28 États membres. Il y a toujours des intérêts, en Belgique en particulier, mais ailleurs au sein de l'Union européenne, qui voudraient peut-être retarder la mise en œuvre de cet accord. À mon avis, le plus tôt le Sénat terminera son étude de ce projet, le plus tôt le Parlement canadien adoptera ce projet de loi, et le plus tôt les provinces achèveront leur étude des mesures qu'elles doivent faire, le mieux ce sera. Le Canada devrait tenter de permettre aux autorités européennes de mettre cet accord en vigueur le plus tôt possible. Il y a donc urgence, à mon avis.

Finalement, je me permets de dire que cet accord ne signifie pas la fin des efforts que le gouvernement canadien devrait déployer avec ses partenaires immédiats, c'est-à-dire l'Europe et les États-Unis. Il faudrait procéder maintenant à la négociation d'un accord de libre-échange atlantique. Le Canada et l'Union européenne ont déjà posé les bases. L'Union européenne et le Mexique ont un accord depuis plus de 20 ans qui sera bientôt renouvelé. Les États-Unis et l'Union européenne sont en train de négocier le PTP, et la Grande-Bretagne doit envisager une nouvelle façon d'établir ses rapports économiques avec tous ses partenaires. Imaginez la formation d'un grand marché des deux parties, des deux côtés de l'Atlantique. Avec ce genre d'accord, les parties du côté nord-américain et européen pourraient, à l'avenir, faire face à la concurrence montante de l'Asie. Pour cette raison, je me permets de suggérer que le Canada ne devrait pas s'arrêter à

a new and broader approach. Thank you, Madam Chair.

[English]

The Chair: Thank you. I will now turn to our next witness, Mr. Jeremy de Beer.

Jeremy de Beer, Full Professor, University of Ottawa - Faculty of Law, as an individual: Good morning, honourable senators. My name is Jeremy de Beer. I'm a full professor at the University of Ottawa's faculty of law, but I'm here in my individual capacity today to testify based on my experience researching and writing about international trade, technology and environmental issues in general and about CETA specifically.

I have to begin by saying that I'm a strong supporter of international trade and, in particular, a supporter of CETA. I believe that, on the whole, it's good for Canada.

I hope that my support for CETA and my admiration for the people who got this done for Canada over a long negotiation process and in difficult circumstances at the last minute contextualizes and also sharpens my remarks that follow.

I have no problems with Bill C-30. It does exactly what it is supposed to do.

My concern is about Canada's strategy, or lack thereof, in respect of intellectual property, technology, innovation, and international trade. This committee's report last year touched on intellectual property, but the opportunity now exists to make the bold statements needed to ensure that we can offensively advance Canada's interests in future trade negotiations.

To start that process, we need to admit our past mistakes. Canada's failure to make innovation strategy a priority when these negotiations began around 2010 and 2011 put us entirely on defence. We were all placated by promises that the IP chapter was mostly or largely consistent with Canadian law. Now this committee is considering 50-plus pages of changes to the Patent Act and the Trade-marks Act, plus several more pages of consolidating or coordinating amendments and a 7-page schedule of 172 geographic indications that Canadians can no longer use to trade freely.

It's my duty today to warn you that the complexity of, for example, the new scheme for certificates of supplemental protection makes it almost certain that there are going to be unintended consequences and entirely certain that there will be

la conclusion de cet accord avec l'Europe, mais qu'il devrait envisager une nouvelle et une plus grande démarche. Je vous remercie, madame la présidente.

[Traduction]

La présidente : Merci. Entendons maintenant notre prochain témoin, M. Jeremy de Beer.

Jeremy de Beer, professeur titulaire, faculté de droit de l'Université d'Ottawa, à titre personnel : Mesdames et messieurs les sénateurs, bonjour. Je me nomme Jeremy de Beer. Je suis professeur titulaire à la faculté de droit de l'Université d'Ottawa, mais je comparais ici à titre personnel pour témoigner, en me fondant sur mon expérience dans la recherche et l'écriture, sur les questions de commerce international, de technologie et d'environnement en général et, en particulier, sur celles qui intéressent l'Accord économique et commercial global.

Je vous le dis tout de suite, je suis un fervent partisan des échanges internationaux et, en particulier, de l'Accord économique et commercial global. Je crois que, dans l'ensemble, cet accord est bon pour le Canada.

J'espère que mon appui à cet accord et que mon admiration pour ses instigateurs, qui ont réussi à l'obtenir pour le Canada au prix de longues négociations et à la dernière minute, dans des circonstances difficiles, replaceront dans leur contexte les observations que je formulerai et qu'ils leur donneront plus d'acuité.

Je n'ai aucune objection à formuler contre le projet de loi C-30. Il joue exactement son rôle.

Mais je m'inquiète au sujet de la stratégie canadienne, ou, plutôt, de l'absence de stratégie concernant la propriété intellectuelle, la technologie, l'innovation et le commerce international. Dans son rapport de l'année dernière, votre comité a effleuré la question de la propriété intellectuelle, mais la chance se présente maintenant de faire les déclarations hardies, nécessaires à la promotion combative des intérêts du Canada dans les futures négociations commerciales.

Pour entamer ce processus, nous devons admettre nos erreurs passées. Faute de faire de la stratégie d'innovation une priorité au début de ces négociations, vers 2010-2011, le Canada s'est figé dans une position exclusivement défensive. Nous avons tous été apaisés par les promesses selon lesquelles le chapitre sur la propriété intellectuelle était surtout ou en grande partie compatible avec le droit canadien. Or, vous devez examiner plus de 50 pages de modifications de la Loi sur les brevets et de la Loi sur les marques de commerce, plusieurs autres pages de refonte ou de coordination des amendements et les 7 pages d'une annexe renfermant 172 indications géographiques que les Canadiens ne peuvent plus utiliser à l'intérieur du libre-échange.

J'ai le devoir de vous prévenir de la quasi-certitude de conséquences non voulues à cause de la complexité, par exemple, du nouveau régime de certificats de protection supplémentaire et de la certitude absolue de nombreuses années

many years of litigation over the interpretation and application of this scheme. So there are major changes to Canadian intellectual property.

Now, litigation also includes, as I wrote about in a special issue of the journal *Legal Issues of Economic Integration* based on our CETA research, constitutional litigation about whether some of these provisions impinge upon provincial jurisdiction.

It also includes more investor-state disputes, like the one Canada just defended against Eli Lilly over the principles of the common law and the sovereignty of the Canadian courts to invalidate useless patents. That Canada won that case should be a wake-up call for us about the dangers of this system. Weak cases will be brought, costing money and chilling our creativity to use the few regulatory flexibilities that we have retained. And CETA's dispute settlement procedures aren't good. They're just less bad than NAFTA and other agreements.

On the IP issues, Canada's negotiating team and the supporting officials from across government did very well not to give up much more, but they were handcuffed by the lack of a mandate to do things much differently. There was no offensive mandate on IP in CETA because there was no high-level strategy to know what to ask for.

IP experts, including myself, in this country are energized by the government's commitment in the 2017 budget to create an IP strategy within the year. We're willing to help and I hope this committee can convey that message. But it requires a complete reorientation in the way that we see and assess these kinds of international agreements going forward. These are much less about tariff-free trade than they are about global economic power structures, and our evaluation processes need to recognize that.

It also requires a firm commitment to make policy based on evidence and not rhetoric, and I'm pleased to see that departments including ISED are already commencing that process.

I've just published a review of methods and conclusions to make evidence-based intellectual property policy in the *Journal of World Intellectual Property*. I'm pleased to share that with this committee so you can see what tools are available to start that process.

I also endorse this committee's recommendation for greater transparency in trade negotiations. That echoes previous conclusions from my research, but I'll end with this: Consultations alone are not a substitute for forward-looking strategy. That's because today's most dominant lobby groups are not in the industries that Canada needs to nurture. The

de litiges sur l'interprétation et l'application de ce régime. Le régime canadien de propriété intellectuelle subit donc des changements majeurs.

D'après nos recherches sur l'accord, ces litiges acquièrent aussi, comme je l'ai écrit dans un numéro spécial du journal *Legal Issues of Economic Integration*, une dimension constitutionnelle, parce qu'il se pourrait que certaines de ses clauses empiètent sur des compétences des provinces.

Cela comprend aussi une augmentation des différends entre investisseurs et États, comme la poursuite d'Eli Lilly contre laquelle vient de se défendre le Canada, sur les principes de la common law et de la souveraineté des tribunaux canadiens pour l'invalidation de brevets inutiles. La victoire du Canada devrait lui servir d'avertissement sur les dangers de ce système. On instruira des dossiers mal ficelés, coûteux, qui refroidiront notre créativité dans le peu de souplesses que nous avons conservées sur le plan réglementaire. De plus, les procédés de règlement des différends prévus par l'accord sont bancals. Ils sont un peu moins mauvais que ceux de l'ALENA ou d'autres accords.

Sur les questions de propriété intellectuelle, l'équipe de négociateurs du Canada et les fonctionnaires qui l'appuyaient et qui provenaient de toute l'administration fédérale ont très bien réussi à ne pas céder sur l'essentiel, mais ils étaient entravés dans leur liberté de manœuvre, faute du mandat nécessaire, surtout offensif, pour agir très différemment sur ces questions et c'était faute d'une stratégie à haut niveau qui leur aurait permis de savoir ce qu'ils pouvaient demander.

Les spécialistes canadiens de la propriété intellectuelle, moi-même compris, sommes emballés par la promesse faite par le gouvernement, dans le budget de 2017, d'élaborer une stratégie de la propriété intellectuelle en l'espace d'un an. Nous sommes disposés à l'aider. Faites passer le mot. Mais cette promesse exige de changer désormais notre perception et notre évaluation de ces accords internationaux, lesquels concernent beaucoup moins les tarifs et le libre-échange que les structures globales de la puissance économique. Nos processus d'évaluation doivent le reconnaître.

Cette promesse exige aussi la ferme intention d'élaborer des politiques fondées sur les faits et non la rhétorique, et je suis heureux de constater que les ministères, y compris celui de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, s'y mettent déjà.

Je viens tout juste de publier dans le *Journal of World Intellectual Property* un examen des méthodes et des conclusions pour élaborer une politique de la propriété intellectuelle fondée sur les faits. Je suis heureux de vous le communiquer pour que vous puissiez voir quels sont les outils disponibles pour entamer ce processus.

J'approuve aussi la recommandation de votre comité pour une meilleure transparence dans les négociations commerciales. Elle rejoint les conclusions antérieures de mes travaux de recherche, mais je conclurai sur ceci : à elles seules, les consultations ne sont pas une solution de remplacement d'une stratégie visionnaire. Aujourd'hui, en effet, les groupes de pression ne font pas partie

entrepreneurial companies that are most harmed by our stale international IP strategy can't participate because they don't yet exist, and they never will unless we create an international IP strategy that adopts fresh ideas to give Canadians a clear advantage on the global economic stage. I'd be pleased to elaborate on how to implement that strategy during questions.

The Chair: Thank you. We will now turn to Mr. Van Harten.

Gus Van Harten, Associate Professor, Osgoode Hall Law School, York University, as an individual: Thank you. I will be presenting in English, with apologies to my French-speaking colleagues.

The CETA has not been fully approved in Europe. I think there's probably quite a road to go before it would be fully approved. One of the elements not yet approved is the foreign investor protection mechanism, known as ISDS or ICS. This element is very controversial, and for good reason. I would like to explain briefly how profound a step this type of mechanism is.

Imagine that we were proposing the establishment of a new Supreme Court for Europe and Canada. The court would have the power to review virtually anything that our countries or regions did, at any level of government, whether in a legislative capacity, executive capacity or judicial capacity, meaning that even decisions of the Parliament of Canada approved by the Supreme Court of Canada may be challenged at this new body.

The new body would have the power to award potentially vast amounts of public funds to private actors. The awards would be enforceable against the country's assets abroad. There would be very limited or no possibility for review in any court. There would be no requirement for a claimant who is bringing a claim against a country to go through the country's courts first, where they are fair and independent and reasonably available. It would be by far the most powerful protections that exist in international law for any private actor.

This Supreme Court for the world, however, would not have judges on it. It would have private lawyers sitting as arbitrators or otherwise having a financial interest in the frequency of claims brought against countries.

The role of the court would be limited to the protection of property rights of foreigners only. This would solely be for the purpose of protecting property rights of foreign nationals. In effect, what that means is, because of the high cost of access, the property rights protected would be primarily those of very large companies and very wealthy individuals.

I suggest to you that is quite a profound decision to take, and that is just the decision that is being taken in the case of CETA if it were fully approved, including these ISDS or ICS elements.

des industries que le Canada doit entourer de ses soins. Les entreprises qui souffrent le plus de l'impuissance de notre stratégie internationale de propriété intellectuelle ne peuvent pas participer aux négociations parce qu'elles n'existent pas encore et qu'elles n'existeront jamais, sauf si nous nous donnons une stratégie internationale de propriété intellectuelle qui adopte des idées fraîches visant à donner aux Canadiens un avantage net sur la scène économique mondiale. Je serai heureux d'en dire plus sur la façon de mettre cette stratégie en œuvre pendant la période de questions.

La présidente : Merci. Entendons maintenant M. Van Harten.

Gus Van Harten, professeur agrégé, Osgoode Hall Law School, Université York, à titre personnel : Merci.

En Europe, l'Accord économique et commercial global n'a pas reçu toutes les approbations. Je pense qu'il reste encore beaucoup de chemin à parcourir avant d'y arriver, notamment l'approbation du mécanisme de protection des investisseurs étrangers, dit aussi règlement des différends entre investisseurs et États, le RDIE, ou Tribunal permanent des investissements, le TPI. Il est très controversé et à juste raison. J'explique rapidement le saut qu'il fait franchir.

Imaginez la création d'une sorte de cour suprême pour l'Europe et le Canada, d'un tribunal qui aurait le pouvoir d'examiner presque toutes les décisions de nos pays ou régions, quel que soit l'ordre de gouvernement, sur les plans législatif, exécutif ou judiciaire, ce qui signifie qu'il pourrait même contester les décisions de notre Parlement que la Cour suprême du Canada aurait approuvées.

Il pourrait décider d'accorder des montants potentiellement énormes de fonds publics à des acteurs privés, et ces décisions s'appliqueraient aux actifs du pays à l'étranger. Les possibilités de révision juridique seraient très limitées, voire impossibles. Le demandeur ne serait pas obligé de s'adresser d'abord aux tribunaux du pays contre lequel il formule sa demande, tribunaux justes, indépendants et assez accessibles. Ce serait, et de loin, les protections les plus solides que le droit international accorderait à un acteur privé.

Cependant, en cette cour suprême mondiale aucun juge ne siègerait, seulement des avocats privés, en qualité d'arbitres, ou, sinon, ayant un intérêt financier dans la fréquence des demandes intentées contre les pays.

Le rôle du tribunal se limiterait à la protection des droits de propriété des étrangers. Sa seule utilité serait de protéger les droits de propriété de ressortissants étrangers. En effet, en raison des coûts élevés d'accès, il protégerait principalement les droits de propriété de très grandes sociétés ou entreprises et de particuliers très riches.

Je ne vous cache pas que vous devez prendre une décision très grave et que c'est seulement la décision à prendre dans le cas de l'Accord économique et commercial global, s'il était entièrement

I really would like to stress to this committee, please don't take this decision lightly. To me, it is Exhibit A in how trade agreements, under the rubric of "free trade is good" — which I agree with, but this is about much more than free trade — can rewrite the rules of the global economy to favour the wealthiest and most powerful economic actors at the expense of everyone else, in this case ordinary Canadians and ordinary Europeans.

By the way, Bill C-30 is approving the CETA on behalf of Canada, keeping in mind the CETA is not yet approved in Europe.

I have made a submission to the committee in a letter with some specific suggestions on how I think Bill C-30 could be modified to address some concerns flowing from what I've been saying.

What ultimately can be done about the situation so that we can allow access to international adjudication that's fair and independent and so on when there are sensitive disputes that really are not suited to being resolved in domestic courts in rare cases when that happens?

There should be four criteria, I suggest. First, it must be judicially independent. The ISDS, despite improvements in the ICS mechanism still proposed for CETA, is not fully judicially independent.

The second criterion: It should be procedurally fair, such that any parties whose rights or interests are affected by the outcome of the dispute have a right of standing in the proceedings. CETA looked like it might have addressed this issue back in the fall of 2015, when the European Commission proposed a mechanism to allow for third-party intervention, but that mechanism was not included in the CETA when it was revised a few months later. The CETA's mechanism is not procedurally fair.

The third criterion is that the mechanism should be balanced in the allocation of rights and responsibilities. If the thought process is that foreign investors cannot rely on domestic legal systems, likewise the victim of a foreign investor should not be expected to rely on a domestic legal system. Foreign investor rights and protections should also come with foreign investor responsibilities that are enforceable through the same process. CETA does not do this.

The fourth criterion would be, in my view, respect for domestic institutions, particularly domestic courts. There's a straightforward way to address this: by including a duty to

approuvé, y compris les éléments concernant le règlement des différends entre investisseurs et États ou le Tribunal permanent des investissements.

Veillez, et j'insiste là-dessus, ne pas prendre cette décision à la légère. Cela représente pour moi l'élément de preuve A qui montre comment les accords de libre-échange, en profitant de leur bonne réputation, ce sur quoi je suis d'accord, mais l'enjeu ici est beaucoup plus que de libre-échange, comment ces accords peuvent réécrire les règles de l'économie mondiale pour favoriser les acteurs économiques les plus riches et les plus puissants aux dépens de tous les autres, en l'occurrence les Canadiens et les Européens ordinaires.

À propos, le projet de loi entérine l'Accord économique et commercial global au nom du Canada, mais, rappelez-vous, cet accord n'est pas encore entériné en Europe.

Dans une lettre que j'ai fait parvenir à votre comité, j'ai formulé des conseils très précis sur la façon par laquelle, je pense, on pourrait modifier le projet de loi C-30 pour répondre à certaines craintes qui découlent de ce que je viens de dire.

Que peut-on faire, en fin de compte, pour autoriser la saisine d'un organe international juste et indépendant et ainsi de suite, des rares dossiers délicats auxquels les tribunaux d'un pays ne sont pas vraiment adaptés?

Je propose d'appliquer quatre critères. Le premier est que le tribunal doit être juridiquement indépendant. Le règlement des différends entre investisseurs et États, malgré les améliorations apportées au mécanisme du Tribunal permanent des investissements encore proposé pour l'accord, n'est pas entièrement indépendant sur le plan juridique.

Le deuxième critère est le respect des règles de l'équité procédurale, qui accorde à toute partie dont les droits ou les intérêts sont touchés par l'issue de la dispute le droit d'intervenir dans la procédure. L'accord semblait avoir répondu à ce problème, à l'automne de 2015, lorsque la Commission européenne a proposé un mécanisme pour autoriser l'intervention de tiers, mais ce mécanisme ne s'est pas retrouvé dans la version révisée de l'accord, quelques mois plus tard. Le mécanisme prévu par l'accord ne respecte pas les règles de l'équité procédurale.

Le troisième critère est que le mécanisme devrait être équilibré en ce qui concerne l'allocation des droits et des responsabilités. Si le schéma de pensée est que les investisseurs étrangers ne peuvent pas se fier au système juridique de tel pays, de même, la victime d'un investisseur étranger ne devrait pas être tenue de compter sur un système juridique national. Les droits et la protection des investisseurs étrangers devraient se doubler de responsabilités qu'on peut faire appliquer par le même processus. Or, l'Accord économique et commercial global ne l'autorise pas.

Le quatrième critère serait, d'après moi, le respect des institutions du pays, particulièrement de ses tribunaux. Il y a une façon simple d'y pourvoir : nécessité d'épuiser les recours

exhaust local remedies where reasonably available. There should be little doubt that, on a systematic basis, Canada and Europe provide reasonably available domestic remedies that are fairer and more independent than the ISDS or ICS mechanism, but that duty has not been included in the CETA. That's quite an exceptional situation in international law.

I think it's good news, then, that the Europeans have objected to this controversial element of CETA. It is not currently approved in Europe. It looks like there are many steps yet to go, and I would suggest only to this committee to please perhaps consider making some kind of statement of concern that this element in particular is not only controversial but quite profound in its potential consequences for democracy, the rule of law and sovereignty, and I suggest that very humbly to you.

Thank you very much for this opportunity.

The Chair: Thank you. I have a very long list, so I'm going to appeal to senators to put short questions and perhaps shortened answers so we can get everyone in then.

[Translation]

Senator Dawson: I have a quick question for Mr. de Mestral. Mr. de Mestral, you said the agreement must be ratified urgently. Can you define urgently? Is it weeks? Months? The notion of urgency can be interpreted in different ways.

[English]

Mr. de Beer, you mentioned the unintended consequences. Could you give examples? If you mentioned it, you must have some idea of what it could be, and it was not defined in your presentation.

[Translation]

Mr. Johnson, when you appeared last year, we asked you a question concerning the comparison of the agreements. You had a somewhat pessimistic attitude regarding the Trans-Pacific Partnership. You were probably right. It's a theoretical issue that we raised last year.

In light of the TPP's failure, where should Canada focus its efforts, since there won't be any agreement on the Pacific side? Last year, we asked you how these agreements could be compared. However, now that no more comparisons can be made, how can we obtain the maximum benefit from the agreement with Europe?

Mr. de Mestral: We're talking about a ratification that will take place around July 1. In particular, given all the difficulties that resulted in the decision to adopt the agreement only provisionally, I'm suggesting that, since the Europeans took all the necessary steps for the agreement to enter into force

locaux quand c'est raisonnablement possible. Il est à peu près sûr que, systématiquement, le Canada et l'Europe offrent des recours plus justes et plus indépendants que le règlement des différends entre investisseurs et États ou le Tribunal permanent des investissements, mais cette exigence n'a pas été intégrée dans le texte de l'accord. C'est une situation tout à fait exceptionnelle en droit international.

Je crois qu'il faut se réjouir de l'opposition des Européens à cet élément controversé de l'accord. L'accord n'est pas encore approuvé en Europe. Il semble qu'il reste encore beaucoup d'étapes à franchir, et je propose seulement au comité de bien vouloir envisager de faire la même sorte de déclaration sur la crainte que cet élément particulier ne soit pas seulement controversé, mais qu'il puisse exercer de profondes conséquences sur la démocratie, la primauté du droit et la souveraineté, et je vous le dis bien humblement.

Je vous remercie de l'occasion que vous m'avez donnée d'apporter mon témoignage.

La présidente : Merci. Nous avons une très longue liste. Il faudra donc des questions courtes et des réponses abrégées pour assurer la participation de tous.

[Français]

Le sénateur Dawson : J'ai une très courte question pour M. de Mestral. Monsieur de Mestral, vous dites qu'il est urgent de ratifier l'accord. Pouvez-vous définir cette urgence? S'agit-il de semaines? De mois? La notion d'urgence peut être interprétée de façons différentes.

[Traduction]

Monsieur de Beer, vous avez parlé de conséquences non voulues. Pourriez-vous en donner des exemples? Si vous en avez parlé, vous avez peut-être une idée de ce dont il s'agit, mais vous n'avez pas défini cette notion dans votre exposé.

[Français]

Monsieur Johnson, lors de votre comparution l'an dernier, nous vous avons posé une question sur la comparaison des accords, et vous aviez une attitude un peu pessimiste quant au Partenariat Transpacifique. Vous avez probablement eu raison. C'est un problème théorique que nous avons soulevé l'an passé.

Face à l'échec du PTP, quelles sont les conséquences pour le Canada de concentrer ses efforts, puisqu'il n'aura pas d'entente du côté du Pacifique? L'an passé, nous vous demandions comment comparer ces accords, mais maintenant qu'il n'y a plus de comparaison à faire, que fait-on pour retirer le maximum de bénéfices de l'accord avec l'Europe?

M. de Mestral : On parle d'une ratification qui aurait lieu vers le 1^{er} juillet, et c'est particulièrement à cause de toutes les difficultés qui ont mené à la décision d'adopter cet accord seulement de façon provisoire que je suggère que, du côté canadien, puisque les Européens auront posé tous les gestes

provisionally, the Canadians should also respond as soon as possible. So, if the agreement could be ratified on July 1, I think it would be a good thing for Canada.

[English]

Mr. de Beer: The consequences of the complex 50-plus pages of provisions amending the Patent Act and Trade-marks Act are inherently unpredictable, and that's one of the concerns. I can't anticipate all of the ways in which parties will argue that these provisions ought to apply in their industries, and it's difficult to know what will happen in advance.

My broader point is that when we're told not to be concerned because there are not major changes to Canada's existing approach to intellectual property, that's simply not true, and we need to be wary of those kinds of claims in the future, because we really don't know what impact these will have.

[Translation]

Mr. Johnson: Regarding the TPP, I want to share a personal opinion that doesn't necessarily reflect the Quebec government's opinion. I think, by deciding to put an end to the TPP negotiation and the ratification possibility, President Donald Trump has dropped the free-trade flag, as we see it in Canada and the United States, south of the China Sea. We're facing the possibility of a set of trade rules not applying to China. We want these rules and we're constantly calling for them, like the Americans. In that sense, I would say it's a missed opportunity.

There are domestic consequences for Canada. I was very aware of the fact that our colleagues, in particular in British Columbia and Alberta, were eager for us to finish with the European negotiation so they could focus on the Pacific issue. The market is huge on the Pacific side, and I can understand their disappointment. This means, in practice, the provincial governments and the Canadian manufacturing industries must invest a great deal in promoting exports to Europe. In the case of Quebec, this market has amounted to an increase of 5 per cent annually for over 10 years. I think there are opportunities for Quebec, and I'm sure it's the same for many other provinces. A great deal of resources must be invested. I'm sure the Canadian government had set aside some resources for Asia. It would be a good idea to shift some of these resources toward our work on the agreement with Europe.

[English]

Senator Woo: Thank you, witnesses. Two questions, quick ones, the first to Mr. Johnson. Thank you for your testimony.

nécessaires pour que l'accord entre en vigueur de façon provisoire, on réponde le plus tôt possible également. Donc, si on était en mesure de ratifier le 1^{er} juillet, il me semble que ce serait une bonne chose pour le Canada.

[Traduction]

M. de Beer : Les conséquences des dispositions complexes qui occupent plus de 50 pages de modifications de la Loi sur les brevets et de la Loi sur les marques de commerce sont foncièrement imprévisibles, et, notamment, ça me préoccupe. Je ne peux pas prévoir toutes les manières par lesquelles les parties soutiendront que ces dispositions devraient s'appliquer à leurs industries, et il est difficile de prévoir ce qui arrivera.

De façon plus générale, il ne faut pas croire qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter, parce la façon actuelle d'appréhender, au Canada, la propriété intellectuelle, ne changera pas beaucoup. C'est tout simplement faux, et nous devons désormais nous méfier de ce genre de prétention, parce que nous ne connaissons pas vraiment les répercussions.

[Français]

M. Johnson : En ce qui concerne le PTP, je veux exprimer une opinion purement personnelle qui n'est pas nécessairement celle du gouvernement du Québec. Je crois que le président Donald Trump, en décidant de mettre fin à la négociation du PTP et de la possibilité d'une ratification, a mis fin à ce drapeau du libre-échange, comme nous le voyons au Canada et aux États-Unis, au sud de la mer de Chine. Ce à quoi nous nous exposons, c'est de voir une série de règles commerciales que nous souhaitons et que nous appelons constamment, comme les Américains, ne pas s'appliquer éventuellement à la Chine. En ce sens, je dirais que c'est une occasion perdue.

Il y a des conséquences sur le plan interne pour le Canada. J'étais très conscient du fait que des collègues, notamment de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, avaient hâte qu'on en finisse avec la négociation européenne pour qu'ils puissent concentrer leurs efforts sur la question du Pacifique, parce qu'il y a un marché énorme de ce côté, et je comprends qu'ils soient déçus. Cela veut dire, en pratique, pour les gouvernements des provinces et les industries manufacturières canadiennes, qu'ils doivent investir beaucoup dans la promotion de l'exportation vers l'Europe, qui est un marché qui, dans le cas du Québec, représente 5 p. 100 d'augmentation par année depuis plus de 10 ans. Je crois qu'il y a là des opportunités, en tout cas pour le Québec, et je ne doute pas que ce soit la même chose pour beaucoup d'autres provinces. Il faudra donc y mettre beaucoup de ressources. Je suis certain que le gouvernement du Canada en avait mis de côté pour l'Asie, éventuellement, et il serait bon qu'il y ait un transfert de ces ressources vers nos efforts dans le cadre de l'accord avec l'Europe.

[Traduction]

Le sénateur Woo : Je remercie les témoins. Deux petites questions, la première à M. Johnson. Merci de votre témoignage.

It's on the very small liberalization of the dairy sector, particularly the increase in extra quota of 17,700 tonnes. Do you have perhaps a personal opinion on the way in which this additional allocation should be divided up in the industry, with a view to consumers enjoying lower prices for specialty cheeses from Europe?

Mr. Johnson: Strategically, it was beef or cheese. Canada has the capacity now to export some 50,000 tonnes of beef, also 75,000 tonnes of pork to Europe, with various conditions. There won't be any GMO or other concerns under European regulation because it will have to respect European regulation. Canada granted a doubling of the market share for Europe, if you look at the market as it is today, which is 3.25, and it's going to go to 6.5.

If you look at what the TPP provided for, it was an additional 3.5. It would have been a total of 10 per cent of the market, which is open to the rest of the world in case of fine cheeses, which would have meant the protection of the system that we have, which is the supply management system.

The reality now is that of compensation. In the case of the European concessions, the federal government has announced some 300-odd million in that field. The Quebec government believes it should be more. Second, it's extraordinarily concentrated on the idea that since a vast majority of so-called fine cheeses are made by the producers of Quebec, the allocation of these compensating resources should take that into account.

Finally, there's also the allocation of the importing quotas. If you're a cheesemaker in Europe, you don't decide to export your cheese. You need a Canadian who will say, "I'm going to import your cheese." That choice is made by whom? It's made by organizations that are themselves, in many cases, cooperatives of milk production and cheese-producing outfits. So there's an element of the compensation which goes there. Why? Because it means that a given organization will import so many tonnes of cheeses from Europe. They will buy it at \$20 a kilo and can sell it back at \$43 if it decides to adopt a price which is that of our system. But in other cases, it will sell it at \$23 a kilo instead of \$43 because it will be in competition with another Canadian colleague who makes that kind of cheese, so it will offer the European cheese for a lower price.

In practice, I think the supply management system has proven that quality cheeses can reach consumers and that governments don't have to subsidize the milk sector. It's consumers who do it. That's the basic difference.

At a cocktail at the very beginning of the negotiation, the European negotiator told me, "Mr. Johnson, you're going to put on the table, I'm sure, the supply management system for cheeses

C'est sur la libéralisation très modeste du secteur laitier, particulièrement par l'augmentation des quotas, de 17 700 tonnes. Avez-vous une opinion personnelle sur la façon de la répartir dans le secteur, pour que les consommateurs profitent de prix diminués des fromages fins européens?

M. Johnson : Sur le plan stratégique, c'était le bœuf ou le fromage. Le Canada peut maintenant exporter quelque 50 000 tonnes de bœuf et 75 000 tonnes de porc en Europe, sous diverses conditions. Il n'y aura aucun OGM ni autre cause d'inquiétude en ce qui concerne le respect des règlements européens, parce que ces produits devront justement les respecter. Le Canada a accordé à l'Europe le doublement de sa part du marché. Elle est, aujourd'hui, de 3,25. Elle passera à 6,5.

Ce que le PTP prévoyait, c'était 3,5. On aurait eu un total de 10 p. 100 du marché, qui est ouvert au reste du monde dans le cas des fromages fins, ce qui aurait signifié la protection du système que nous avons, soit le système de gestion de l'offre.

La réalité, maintenant, c'est l'indemnisation. Dans le cas des concessions faites à l'Union européenne, le gouvernement fédéral a annoncé quelque 300 millions de dollars dans ce domaine. Le gouvernement du Québec estime qu'il devrait en faire plus. Deuxièmement, c'est extraordinairement axé sur l'idée voulant que la très grande majorité des fromages qu'on dit fins soient faits par des producteurs du Québec, et de là que le montant affecté au dédommagement devrait en tenir compte.

Enfin, il y a les quotas d'importation. Si vous êtes un producteur fromager en Europe, vous ne décidez pas d'exporter votre fromage. Il faut un Canadien qui dira : « Je vais importer votre fromage. » Qui prend cette décision? Les organisations qui sont, dans bien des cas, des coopératives laitières ou des coopératives de producteurs laitiers ou fromagers. Il y a donc un élément de compensation. Pourquoi? Parce que cela signifie qu'une organisation donnée importera un nombre donné de tonnes de fromages d'Europe. Elle va l'acheter à 20 \$ le kilo et pourra le revendre 43 \$ le kilo si elle décide d'adopter un prix correspondant à notre système. Cependant, une autre organisation le vendra 23 \$ le kilo au lieu de 43 \$ parce qu'elle sera en concurrence avec une autre organisation canadienne qui fabrique ce genre de fromage. Elle voudra alors offrir le fromage européen moins cher.

En pratique, je pense que le système de gestion de l'offre a démontré que les fromages de qualité peuvent se rendre jusqu'aux consommateurs et que les gouvernements n'ont pas à subventionner le secteur de la production laitière. Ce sont les consommateurs qui le font. C'est là que se situe la principale différence.

À un cocktail qui s'est tenu au tout début des négociations, un négociateur européen m'a dit : « Monsieur Johnson, je suis sûr que vous allez mettre sur la table le système de gestion de l'offre

in Canada.” I said, “We will, indeed, the day you promise me that you will not subsidize agriculture anymore in Europe.” That was the end of that.

Senator Woo: Thank you, Mr. Johnson. I calculated that \$350 million in compensation works out to about \$20 per kilogram of fine cheeses on top of the price of fine cheeses; and if in fact fine cheeses are imported by the way of the producers themselves, it strikes me we should not expect any reduction in the price of fine cheeses in Canada coming from Europe. Is that your assessment as well?

Mr. Johnson: There is in certain cases, depending on who is the importer. If the importer, let's say, doesn't make many hard cheeses, which are fine cheeses, he will put on the market the cheeses he will import from Europe at a lower price than those who make hard cheeses here in Canada, and the other way around — which is why, if you go to the Atwater Market in Montreal or some others in Toronto I know, you will find a variety of prices, although only for 6.5 per cent now, on a five-year basis of the market.

Senator Woo: Quickly to finish on this topic: The other channel of importation of fine cheeses from Europe would be the retailers directly as opposed to the producers of cheese, and that would be one option for some divvying up of the 17,700 tonnes of quota; is that right?

Mr. Johnson: I know the retailers would like that status. I'm not sure the Canadian government will be ready to grant it to them, because it's a way for compensating in opening up the system.

Senator Woo: Mr. de Beer, I'm really interested in your ideas on evidence-based decision-making for IP. Please share with us your article in the *Journal of World Intellectual Property*. Very quickly, give us some of the key metrics for evidence-based decision-making for IP policy in the pharmaceutical sector.

Mr. de Beer: One of the things we need to stop doing is playing the statistical horse race where we're constantly chasing a higher ranking, which is a result of measuring how many intellectual property outputs we currently produce and we need to radically rethink the way in which making intellectual property policy. I will give you a couple of examples.

One of the things we need to do is more actively promote flexibilities in international IP law and implement those into domestic law, and we need systems to measure the effectiveness of that.

du Canada concernant les fromages. » Je lui ai dit : « En effet, oui, le jour où vous me promettez de ne plus subventionner l'agriculture en Europe. » Cela a mis un point final à la conversation.

Le sénateur Woo : Merci, monsieur Johnson. J'ai calculé qu'une indemnisation de 350 millions de dollars correspond à environ 20 \$ par kilo de fromages fins, en plus du prix des fromages fins; et si, en fait, les fromages fins sont importés par les producteurs eux-mêmes, je pense bien que nous ne devrions pas nous attendre à une réduction, au Canada, des prix des fromages fins venant d'Europe. Est-ce que c'est ce que vous pensez aussi?

M. Johnson : Ce serait le cas, dépendant de l'importateur. Si l'importateur ne fabrique pas de fromages fins à pâte dure, par exemple, il offrira sur le marché les fromages qu'il importera d'Europe à un prix inférieur à ceux des producteurs fromagers qui en fabriquent ici au Canada, et inversement. C'est la raison pour laquelle vous allez trouver des prix variés au marché Atwater, à Montréal, ou à d'autres marchés de Toronto que je connais, bien que ce ne soit que 6,5 p. 100 du marché maintenant, sur cinq ans.

Le sénateur Woo : Pour conclure rapidement sur ce sujet, l'autre circuit d'importation de fromages fins d'Europe serait les détaillants — directement —, par opposition aux producteurs fromagers, et il s'agirait d'une option pour le partage du quota de 17 700 tonnes. Est-ce bien cela?

M. Johnson : Je sais que c'est ce que les détaillants voudraient. Je ne suis pas sûr que le gouvernement du Canada serait prêt à leur accorder cela, car c'est une forme d'indemnisation pour l'ouverture du système.

Le sénateur Woo : Monsieur de Beer, je trouve très intéressantes vos idées sur la prise de décisions fondée sur des données probantes en ce qui concerne la PI. Veuillez nous parler de votre article dans le *Journal of World Intellectual Property*. Très rapidement, veuillez nous donner certains des principaux paramètres de la prise de décisions fondée sur des données probantes concernant la politique sur la propriété intellectuelle dans le secteur pharmaceutique.

M. de Beer : L'une des choses que nous devons cesser de faire, c'est de toujours chercher à atteindre un rang supérieur, ce qui découle de la mesure de la propriété intellectuelle que nous produisons en ce moment. Nous devons repenser radicalement la façon dont nous établissons la politique sur la propriété intellectuelle. Je vais vous donner deux exemples.

L'une des choses que nous devons faire, c'est promouvoir plus activement des mesures d'assouplissement dans le droit international en matière de PI et intégrer ces mesures dans nos propres lois; et nous avons besoin de systèmes permettant de mesurer l'efficacité de cela.

We could explicitly support negotiations for a new agreement being negotiated right now in Geneva on a treaty to economically empower Aboriginal peoples by valuing their traditional knowledge. That's something we can do right now.

I think we need to confront some of the gender-based international norms and power structures, gender-biased international norms and power structures in science and technology. We need to use new tools, like patent pools and open and collaborative innovation strategies. The difficulty is the existing metrics that we use to assess IP policy, and even to assess the impacts of these international trade agreements, are not suited to those new strategies. So we continue to rely on these outdated approaches to assessing the impact of the policies when they don't reflect the types of strategies that we need in our own domestic interest.

Senator Woo: Please send us your article.

Mr. de Beer: I will.

Senator Gold: Thank you very much.

[*Translation*]

I'm pleased to have you here. In a previous life, I was a professor at Osgoode Hall. Along with Pierre Marc, I taught Ontario students the Quebec perspective of constitutional law.

I also want to acknowledge my friend and colleague from McGill, Armand de Mestral. I taught with him as well.

[*English*]

My question is for Professor de Mestral. I wonder if you would comment on Professor Van Harten's critique of the dispute settlement provisions in CETA.

There is a current system in place around the world that has been much discussed and criticized, and significant changes were effected to CETA with regard to the constitution of the tribunal and the rights of governments to regulate in the public interest. I wonder if you have some comments, and of course we'll give you a right of reply, only to be fair.

Mr. de Mestral: Thank you very much. I might say I'm in Washington to launch a book that deals with investor-state arbitration between developed democracies. Quite clearly, as Professor Van Harten's writings evidence very eloquently, there's some concern in developed democracies about the availability of investor-state arbitration. I think there are answers to this, and I think part of my answer to my friend Professor Van Harten is that the best could be the enemy of the good.

There are about 3,000 of these agreements out there. Many of them have investor-state arbitration. Most of them are made between developed and developing, capital exporting and capital

Nous pourrions explicitement soutenir les négociations d'un nouvel accord qui est en cours de négociation à Genève, en vue d'un traité visant l'autonomisation économique des peuples autochtones par la valorisation de leur savoir traditionnel. C'est une chose que nous pouvons faire en ce moment.

Je crois que nous devons nous attaquer à certaines des normes et structures de pouvoir internationales qui sont sexistes, en matière de science et de technologie. Nous devons utiliser de nouveaux outils, comme les communautés de brevet et des stratégies d'innovation ouvertes et collaboratives. La difficulté, c'est que les mesures existantes qui sont utilisées pour la politique sur la PI, et même pour les incidences des accords commerciaux internationaux, ne conviennent pas à ces nouvelles stratégies. Nous continuons donc de miser sur ces méthodes dépassées pour évaluer les incidences, alors qu'elles ne tiennent pas compte des types de stratégies qu'il nous faut dans notre propre intérêt national.

Le sénateur Woo : Veuillez nous envoyer votre article.

M. de Beer : Je vais le faire.

Le sénateur Gold : Merci beaucoup.

[*Français*]

Je suis heureux de vous accueillir chez nous, d'une part parce que, dans une vie antérieure, j'étais professeur à Osgoode Hall. J'ai enseigné avec Pierre Marc à des étudiants ontariens la réalité du point de vue québécois sur le droit constitutionnel.

Je salue aussi mon ami et collègue de McGill, Armand de Mestral, avec qui j'enseigne également.

[*Traduction*]

Ma question s'adresse à M. de Mestral. Je me demande si vous pourriez nous parler de la critique de M. Van Harten concernant les dispositions de l'AECG sur le règlement des différends.

Il y a en ce moment, partout dans le monde, un système en place qui a fait l'objet de beaucoup de discussions et de critiques, et d'importants changements ont été apportés à l'AECG au sujet de la constitution du tribunal et des droits des gouvernements de prendre des règlements dans l'intérêt public. Auriez-vous des observations à ce sujet? Bien entendu, nous allons vous donner un droit de réponse, pour être justes.

M. de Mestral : Merci beaucoup. Je peux vous dire que je suis à Washington pour lancer un livre qui traite de l'arbitrage entre investisseurs et États dans les démocraties développées. Je crois qu'il y a des réponses à cela, et je pense que je pourrais en partie répondre à mon ami, M. Van Harten, que le mieux peut être l'ennemi du bien.

Il existe environ 3 000 accords de ce genre, et bon nombre ont des dispositions visant l'arbitrage entre investisseurs et États. La plupart de ces accords sont conclus entre des États développés et

importing, and arguably Canadian businesses doing business in countries like China need the protection that they would have potentially from investor-state arbitration.

Looking particularly at CETA, a great deal has been done to answer many of the criticisms. The procedural rules have been greatly changed to make them much more open. The tribunal system is one where the governments, not the parties, now name the judges. The judges will be chosen, again, not by the parties but by the Chief Justice. So there is a very considerable measure of judicial independence that will be exercised there. If you read the fine print in CETA, there's a big attempt to redefine and clarify what is meant by things like indirect expropriation or fair and equitable treatment. I think a lot is done in the CETA to answer the concerns that have been raised, particularly in developed democracies.

Finally, with respect to the question that all this could be left to domestic courts, I fear that is a rather debatable premise. Even in Canada, if you look at the 40 NAFTA cases, in only four of them would there have been a clear remedy before domestic courts on claims similar to those made in the NAFTA claims.

The bigger concern is, well, what happens in the courts or places where courts virtually don't exist in many countries around the world? In Canada and Europe, where we could probably get by pretty well without investor-state arbitration, if we abandon it, how do we turn to the rest of the world and say, "We don't need it, but, sorry, we're going to stick it to you still"? How do we justify and explain that in literally thousands of cases? That's my concern.

Senator Marwah: Thank you to all of you for your great presentations. They're very helpful.

I have a question for Mr. Van Harten. You mentioned in your letter that you wrote to us that you are in favour of an amendment that would guarantee reciprocity between when we implement our agreement and they implement theirs. But should we not recognize the fact that they do have 28 parliaments to go through, and they do have a process, and we've got a fair degree of assurance from the European Commission, who was here, saying they anticipate no trouble in getting it approved by the various parliaments? If we now say we have reciprocity, do we not begin the free trade agreement on a position of mistrust, that we don't really believe you and we must have it simultaneously? Because the benefits start the minute we write a file, the minute we pass this. So why would we wait?

Mr. Van Harten: On the question, we have to think about why CETA requires so many levels of approval in Europe. It's because it goes well beyond other trade agreements in the topics it covers.

des États en développement, exportateurs ou importateurs de capitaux, et les entreprises canadiennes qui font des affaires dans des pays comme la Chine ont sans aucun doute besoin de la protection que leur donnerait l'arbitrage entre les investisseurs et les États.

Dans le cas de l'AECG en particulier, on a beaucoup fait pour répondre à bon nombre des critiques. Les règles de procédure ont fait l'objet de profonds changements qui les ont rendues bien plus ouvertes. Selon le système de tribunal, ce sont les gouvernements, et non les parties, qui nomment les juges. C'est le juge en chef qui nomme les juges; pas les parties. Il y a donc une bonne dose d'indépendance judiciaire qui pourra être exercée. Si vous lisez les dispositions en petits caractères de l'AECG, vous verrez qu'on s'est vraiment efforcé de redéfinir et d'éclaircir des choses comme l'expropriation indirecte ou le traitement juste et équitable. Je crois qu'on en fait beaucoup dans l'AECG pour répondre aux préoccupations soulevées, en particulier dans les démocraties développées.

Enfin, pour ce qui est de la possibilité de laisser tout cela aux tribunaux nationaux, je crains qu'il y ait lieu d'en débattre. Même au Canada, sur les 40 affaires relatives à l'ALENA, il n'y en a que quatre pour lesquelles il y aurait eu un recours clair devant des tribunaux domestiques, pour des réclamations semblables à celles qui sont faites relativement à l'ALENA.

La plus grosse préoccupation, c'est de savoir ce qui se passe dans les tribunaux ou dans les endroits où les tribunaux n'existent pratiquement pas, dans bien des pays du monde. Au Canada et en Europe, où nous pourrions probablement nous débrouiller sans arbitrage entre investisseurs et États, si nous abandonnons cela, comment pouvons-nous dire : « Nous n'en avons pas besoin, mais nous allons quand même vous l'imposer. » Comment pouvons-nous justifier et expliquer cela pour des milliers de cas? C'est ce qui me préoccupe.

Le sénateur Marwah : Merci à vous tous de vos excellents exposés. C'est très utile.

J'ai une question pour M. Van Harten. Vous avez mentionné dans la lettre que vous nous avez adressée que vous êtes pour une modification qui garantirait la réciprocité entre le moment où nous mettons notre accord en œuvre et celui où ils mettent le leur en œuvre. Mais ne devrions-nous pas reconnaître qu'ils doivent traiter avec 28 parlements, qu'ils ont un processus et que nous avons une assez bonne assurance de la Commission européenne dont les représentants sont venus nous dire qu'ils ne s'attendent pas à avoir de la difficulté à en obtenir l'approbation par les divers parlements? Si nous disons maintenant que nous voulons la réciprocité, n'entamons-nous pas cet accord de libre-échange en nous montrant méfiants — nous ne vous croyons pas vraiment et nous voulons cela? Parce que les bienfaits commencent dès le moment où nous l'adoptons. Pourquoi donc devrions-nous attendre?

M. Van Harten : Nous devons penser aux raisons pour lesquelles il faut autant de degrés d'approbation de l'AECG en Europe. C'est parce qu'il va bien plus loin que les autres accords

The European Commission, with all due respect, is not in a position to speak for the parliaments of all of the member states and all of the regions. I don't think it conveys mistrust but, rather, an understandable negotiating position that one would approve, to the extent the European Union and its member states have approved. So if one is approving implementation of an agreement, you only approve to the extent that your negotiating partner has also approved or is in a position to approve.

What I think is a little bit problematic is to assume now that this is just on the brink of approval in Europe. We've actually had lots of signing ceremonies for CETA already, and I think that's overly optimistic.

Senator Marwah: Isn't the proof of the pudding that they're willing to provisionally implement this the next day? That's proof that they really are serious about implementing it to the next level. Isn't it's semantics after that? They would not be implementing it if they hadn't a fair degree of assurance from their respective parliaments that this is a go.

I think, Mr. Johnson, you had a response as well. Let's hear Mr. Van Harten first and then I'd love to hear your views.

Mr. Van Harten: My point would be to provisionally approve in the manner they're doing it, and if it takes a two years for the investment element to be approved, or 10 years, there are trade agreements the European Union has that have been provisionally applied for many years. It looks like the question of the compatibility of the investment chapter with European Union law will be referred to the European Court of Justice. That will be something that will cause delays over there. The European Commission can't control what the European Court of Justice will do.

This is an outstanding issue in Europe. If the Government of Canada wants to approve the whole thing on the hope that all this will go through in Europe, then that's fine. It doesn't seem like a good bargaining approach to me; that's all.

Mr. Johnson: At this point, the European Commission has signed the agreement, the European Parliament has ratified the agreement, and the European Council, which is the regrouping of the heads of states or ministers of trade, has decided that once in Canada it's ratified, it will implement the CETA, except the chapter on investor-state and except the provision concerning the necessities for countries to provide themselves of penal sanctions in case of using camcorders in cinemas. The rest of the agreement, the whole thing, will be implemented.

In the case of Korea, it was implemented provisionally and it took five years to get the ratifications, which made of it a final treaty which falls then under a series of international rules. Meanwhile, it means that there's voluntary implementation by Canada and Europe. And I don't see any problem with that except that which Armand de Mestral mentioned. We're in a

commerciaux concernant ce qu'il couvre. La Commission européenne, sauf le respect que je lui dois, n'est pas en position de parler pour les parlements de tous les États membres et de toutes les régions. Je ne crois pas que nous paraîtrions méfiants. Nous adopterions ainsi une position de négociation compréhensible, selon laquelle notre approbation correspondrait à la mesure dans laquelle l'Union européenne et ses membres donneraient leur approbation. Donc, si une partie approuve la mise en œuvre d'un accord, vous ne donnez votre approbation que dans la mesure où votre partenaire en négociation a donné la sienne ou est en position de le faire.

Ce qui est d'après moi un peu problématique, c'est de présumer maintenant que tout est sur le point d'être approuvé en Europe. Nous avons eu beaucoup de cérémonies de signature de l'AECG déjà, et je pense que c'est de l'excès d'optimisme.

Le sénateur Marwah : N'avons-nous pas la preuve puisqu'ils veulent le mettre en œuvre provisoirement le lendemain? Cela démontre qu'ils sont vraiment sérieux et qu'ils veulent passer au niveau suivant. N'est-ce pas sémantique, en fin de compte? Ils ne le mettraient pas en œuvre s'ils n'avaient pas l'assurance que leurs parlements l'approuveraient.

Je pense, monsieur Johnson, que vous aviez aussi une réponse à cela. Écoutons d'abord M. Van Harten, et nous serons ravis d'entendre votre point de vue ensuite.

M. Van Harten : Ce que je pense, c'est que nous pourrions donner notre approbation provisoire comme ils le font, et s'il faut deux ans pour que l'élément sur l'investissement soit approuvé, ou 10 ans, sachez que l'Union européenne a des accords commerciaux qui ont été appliqués provisoirement pendant de nombreuses années. Il semble que la Cour européenne de justice sera saisie de la question de la compatibilité du chapitre sur l'investissement avec le droit de l'Union européenne. Cela causera des retards de leur côté. La Commission européenne ne peut pas contrôler ce que fera la Cour européenne de justice.

C'est un point en litige en Europe. Si le gouvernement du Canada veut approuver tout cela dans l'espoir que tout sera approuvé en Europe, ça va. Ce n'est pas d'après moi une bonne façon de négocier; c'est tout.

M. Johnson : En ce moment, la Commission européenne a signé l'accord, le Parlement européen l'a ratifié, et le Conseil européen, qui regroupe les chefs d'État ou les ministres du Commerce, a décidé qu'une fois que l'accord est ratifié au Canada, il va le mettre en œuvre, sauf le chapitre sur l'arbitrage entre investisseurs et États et les dispositions concernant la nécessité que les pays se dotent de sanctions pénales en cas d'utilisation de caméscopes dans les cinémas. Le reste de l'accord — au complet — sera mis en œuvre.

En Corée, la mise en œuvre s'est faite provisoirement et il a fallu cinq ans pour obtenir les ratifications, ce qui en a fait un traité final qui relève d'une série de règles internationales. Dans l'intervalle, cela signifie que le Canada et l'Europe mettent l'accord en œuvre volontairement. Je ne vois aucun problème à cela, sauf pour ce qu'Armand de Mestral a mentionné. Nous

hurry here because Europeans have already accepted they would implement the treaty provisionally once we agree with them on the date.

Senator Marwah: I have one other question for Mr. de Beer.

You have indicated some concerns on IP and innovation, which is really important because that to a large extent represents our future, and hence the provision that we need to put in place to protect ourselves. Whether you call it protection or taking full advantage, it doesn't matter.

Given the fact you have some concerns that we started off slow and we didn't put these things on the table at the outset, do you have any remedies that we should start thinking about that we should put into regulations since we can't change the bill? What can we do in regulations, besides the outdated methods of statistical comparison you note?

Mr. de Beer: There are a number of areas where there is an opportunity to enact regulations to deal with outstanding issues in existing law that have little or nothing to do with CETA that we could be doing. For example, there is the area of provisions around copyright law. Right now there is a provision in the act that says notices can be sent by rights holders threatening allegations of infringement, and that leads to a potential problem of trolling, to send vague and baseless letters. We see this in patents but it's happening in copyrights, and it may also happen in trademarks based on recent amendments to bring Canada into line to prepare to implement CETA. There is a regulatory process there that can be considered to put limits on the types of notices that are enacted. We can create regulations to provide flexibilities to allow Canadians to innovate around technological protection measures and digital locks. That's another example.

There are a number of areas where the regulatory power already exists, but we don't have the overall strategy to decide how we're going to use those regulatory powers because we're stuck at the banal statement that intellectual property is really important for Canadian businesses and entrepreneurship. We have the understanding but it hasn't trickled up to the political level yet, and that's what we really need to do urgently.

Senator Cordy: Mr. de Beer, you said there are 50 changes to the Patent Act in the agreement, and you also said the dispute resolution within CETA is very weak. What effect will this have on Canada? Will this leave Canada wide open to expensive and very long hearings related to the dispute mechanism?

sommes pressés parce que les Européens ont déjà accepté de mettre en œuvre le traité de façon provisoire une fois que nous avons convenu avec eux de la date.

Le sénateur Marwah : J'ai une autre question pour M. de Beer.

Vous avez exprimé des préoccupations concernant la PI et l'innovation, ce qui est vraiment important, car cela représente dans une grande mesure notre avenir, et par conséquent au sujet des dispositions que nous devons mettre en place pour nous protéger. Il importe peu que vous disiez que c'est pour nous protéger ou pour tirer pleinement profit de cela.

Étant donné que vous êtes préoccupé parce que nous avons commencé lentement et que nous n'avons pas mis ces choses sur la table au début, avez-vous des suggestions auxquelles nous devrions réfléchir concernant des recours que nous pourrions inclure dans la réglementation, puisque nous ne pouvons pas modifier le projet de loi? Que pouvons-nous faire avec la réglementation, outre les méthodes de comparaison statistique dépassées que vous avez soulevées?

M. de Beer : Il serait possible de prendre des règlements sur divers aspects pour les questions non résolues dans la loi actuelle qui n'ont que peu à voir avec l'AECG ou rien du tout. Par exemple, il y a la question du droit d'auteur. En ce moment, la loi comporte une disposition selon laquelle un titulaire de droits peut transmettre un avis pour faire des menaces d'allégations de violation, et cela mène à des risques d'intimidation et d'envoi de lettres vagues et sans fondement. Nous voyons cela avec les brevets, mais cela se produit aussi avec les marques de commerce, compte tenu des modifications apportées récemment pour que le Canada soit prêt à mettre en œuvre l'AECG. On peut envisager un processus réglementaire pour imposer des limites aux types d'avis qui sont adoptés. Nous pouvons prendre des règlements donnant aux Canadiens une certaine souplesse leur permettant d'innover en matière de mesures de protection technologique et de verrous numériques. C'est un autre exemple.

Le pouvoir réglementaire existe déjà pour certains aspects, mais nous n'avons pas la stratégie globale permettant de déterminer la façon dont nous allons utiliser ces pouvoirs réglementaires parce que nous sommes coincés avec l'énoncé banal selon lequel la propriété intellectuelle est très importante pour les entreprises et pour l'entrepreneuriat au Canada. C'est entendu, mais cela ne s'est pas encore rendu au niveau politique, et c'est ce que nous devons faire de toute urgence.

La sénatrice Cordy : Monsieur de Beer, vous avez dit que l'accord comporte 50 modifications à la Loi sur les brevets, et vous avez aussi dit que les dispositions de l'AECG sur la résolution des différends sont très faibles. Quel effet cela produira-t-il sur le Canada? Est-ce que le Canada se retrouvera avec de très longues et très coûteuses audiences découlant du mécanisme de règlement des différends?

Mr. de Beer: Yes, both expensive and long domestic litigation over this new system of certificates of supplemental protection and, quite possibly, more international litigation under the dispute settlement provision.

There is one point I'd like to clarify. I said it was bad as opposed to weak, and that's quite an important issue because we hear this language about strong intellectual property, weak intellectual property. Frankly, that's not helpful language. We need a much more nuanced understanding of what that is. The same applies to the ISDS mechanisms. It's not weak; in fact, as Professor Van Harten said, it's extraordinarily strong, but that's precisely why it's dangerous.

Senator Cordy: That's a good clarification, thank you.

Senator Pratte: Mr. Van Harten, I have two rapid points: First, I understand that you obviously find the provisions of the agreement on investor-state dispute settlement unsatisfactory, but I would note and would invite comments on the fact that you do find, I have read, that CETA's revisions of the ISDS are significant and positive. My understanding is that you do find they are better than current agreements that exist.

You did talk about the fact that these ISDS provisions would constitute a loss of sovereignty. Bill C-30 at present says we would approve the agreement by adopting Bill C-30, and you suggest that we amend by adding that the agreement is approved to the extent it has been approved by the European Union and the European member states. In my view, that would be an abdication of sovereignty because we would approve the agreement only if the European Parliament approves it. Now Canada either approves the agreement or it doesn't approve. Our approval should not be conditional to the approval or the decisions of the Europeans or any other country.

Mr. Van Harten: I agree the ICS is less bad, but the problem is on judicial independence in particular. It has problematic loopholes. I will give one example:

It does not prohibit the members of the ICS roster or the investment tribunal roster from working on the side as arbitrators. We know in ISDS there are fully secret ISDS cases under other treaties. That means that the parties are not in a position to verify self-disclosure by the roster members on whether or not they are working on the side as arbitrators, where they may be paid by whoever potentially quite significant sums that would compromise perceptions of independence arising from the roster membership. There are a lot of devils in the details like that, loopholes that to me are relevant, for example, to

M. de Beer : Oui, de très coûteux et très longs litiges domestiques concernant le nouveau système de certificats de protection supplémentaire et, peut-être, plus de litiges internationaux en vertu des dispositions visant le règlement des différends.

C'est un point que j'aimerais éclaircir. J'ai dit que c'était mauvais, plutôt que faible, et c'est un problème assez important parce que nous entendons parler d'une propriété intellectuelle solide ou d'une propriété intellectuelle faible. Franchement, c'est un vocabulaire qui n'aide pas. Nous avons besoin d'une compréhension beaucoup plus nuancée de ce que c'est. C'est la même chose qui s'applique aux mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États, ou RDIE. Ce n'est pas faible. En fait, comme l'a dit M. Van Harten, c'est extraordinairement solide, mais c'est précisément ça qui est dangereux.

La sénatrice Cordy : C'est un éclaircissement utile. Je vous en remercie.

Le sénateur Pratte : Monsieur Van Harten, j'ai deux choses à dire très rapidement. Premièrement, je comprends que vous trouvez manifestement insatisfaisantes les dispositions de l'accord sur les différends entre investisseurs et États, mais je signale — et j'aimerais vos commentaires là-dessus — que vous trouvez, d'après ce que j'ai lu, que les modifications apportées à l'AECG concernant le RDIE sont considérables et positives. Ce que j'ai compris, c'est que vous trouvez en fait que les dispositions sont meilleures que celles des accords qui existent actuellement.

Vous avez parlé du fait que les dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États entraîneraient une perte de souveraineté. Le projet de loi C-30, dans sa version actuelle, stipule que nous allons approuver l'accord en adoptant le projet de loi C-30, et vous proposez que nous le modifiions en ajoutant que nous approuverons l'accord dans la mesure où il est approuvé par l'Union européenne et ses États membres. Je considère qu'on renonce ici à notre souveraineté en approuvant l'accord seulement si l'Union européenne l'approuve. Soit le Canada l'approuve, soit il ne l'approuve pas. Sa décision ne devrait pas dépendre de celle d'autrui.

M. Van Harten : Je conviens que le système judiciaire des investisseurs est un peu moins pire, mais le problème réside dans l'indépendance judiciaire. Il existe des échappatoires problématiques. Je vais vous donner un exemple :

On n'interdit pas aux membres du SJI ou du tribunal pour les investisseurs d'agir à titre d'arbitres. Nous savons que dans les procédures de RDIE, il y a des litiges très confidentiels en vertu d'autres traités. Cela signifie que les parties ne sont pas en mesure de vérifier si les membres du tribunal sont des arbitres ou non, et s'ils touchent des sommes considérables susceptibles de nuire à leur indépendance. Les problèmes sont toujours dans les détails et, selon moi, ce sont des échappatoires problématiques. Je sais que le professeur de Mestral approuve le RDIE ou le SJI, et j'éprouve beaucoup de respect pour lui, car nous discutons

Professor de Mestral's endorsement of ISDS or ICS, as much as I very much respect having discussed with him this topic for a number of years.

As for the concern about sovereignty, I take your point. I was trying to limit what I saw as a risky strategy of approving something here. On creative interpretations, you may be approving a mechanism of foreign investor claims against one party to the agreement where the other party has declined to assume that obligation. I was trying to protect against that out of a deep concern for Canadian sovereignty when it is subject to review by a tribunal of three lawyers, roster members not operating under a fully judicial process.

By the way, none of this touches on the other three criteria: procedural fairness, balance and respect for domestic courts. Where domestic courts are reasonably available, it's not an outrageous thing to expect a foreign investor to resort to them. I know I am responding to Professor de Mestral here, but if we're worried about countries that don't have reliable domestic courts, it shouldn't be that difficult for a foreign investor to show that it shouldn't be expected to resort to remedies in that country because they're not reasonably available.

I hope that helps to answer your question, and I very much appreciate the question.

Senator Cools: I would like to thank the witnesses for what I consider to be very excellent testimony.

Mr. Johnson, it's lovely to see you again. I had the pleasure of hearing you in a Senate committee many years ago, when both you and I were a lot younger. It's a pleasure to have you here. I thank you all.

Chair, as I was listening to the testimony, I thought that there is a lot here that we should take seriously and study in a thoughtful way, but I am reminded of many years ago — and I have been in the Senate for 33 years — around the time of the NAFTA agreement that a Senate committee undertook to continue to study. I think the reference was something to do with the implementation of the NAFTA agreement. I would like to propose to our committee and to you, Madam Chair, that perhaps we should look at doing such a task, where we maintain and sustain for quite some time the committee's interest and attention to the implementation of this extremely large, I think, and, I would say, important initiative. But, at the same time, I think many of us have very serious questions that are not easily answered, and I think we should make it our business to discuss this proposition.

The Chair: Senator Cools, that's why we undertook the trade study. It goes right to the heart of your question, and we have already put on the record that we will continue to monitor. We have signalled implementation being the key, so you're right in with what the committee said.

ensemble de cette question depuis plusieurs années.

Quant à la perte de souveraineté, je comprends votre préoccupation. J'essayais de limiter ce que je considérais comme étant une stratégie risquée d'approuver quelque chose. En ce qui concerne les interprétations créatives, on risque d'approuver un mécanisme en vertu duquel un investisseur étranger poursuit une partie à l'accord alors que l'autre partie a refusé d'assumer cette obligation. J'essayais de nous mettre à l'abri de tout ceci. Je ne voudrais pas que la souveraineté canadienne soit remise en question par un tribunal composé de trois avocats qui n'obéissent pas à un processus entièrement judiciaire.

Soit dit en passant, rien de tout cela ne concerne les trois autres critères, c'est-à-dire l'équité procédurale, l'équilibre et le respect pour les tribunaux nationaux. Lorsque les tribunaux nationaux rendent justice et sont raisonnablement accessibles, il n'y a rien de mal à ce qu'un investisseur étranger y ait recours. Je sais que je réponds ici au professeur de Mestral, mais si nous nous inquiétons des pays qui n'ont pas de tribunaux nationaux fiables, il ne devrait pas être trop difficile pour un investisseur étranger de prouver qu'il ne peut pas s'adresser aux tribunaux d'un pays parce qu'ils ne sont pas raisonnablement disponibles.

J'espère que cela répond à votre question. D'ailleurs, je vous remercie pour la question.

La sénatrice Cools : Je tiens à remercier nos témoins pour leurs excellents témoignages.

Monsieur Johnson, je suis ravie de vous revoir. J'ai eu le plaisir de vous entendre devant un comité sénatorial il y a longtemps, à une époque où nous étions tous les deux beaucoup plus jeunes. Je suis très heureuse que vous soyez des nôtres aujourd'hui. Merci à vous tous.

Madame la présidente, pendant que j'écoutais les témoignages, je me suis dit qu'il y avait beaucoup d'éléments qui mériteraient d'être étudiés plus en profondeur, mais je me souviens d'une étude qu'un comité sénatorial avait entrepris de poursuivre il y a de nombreuses années — et je siège au Sénat depuis 33 ans — à l'époque où on négociait l'ALÉNA. Je pense que cela concernait sa mise en œuvre. J'aimerais proposer au comité et à vous, madame la présidente, d'envisager d'entreprendre une telle tâche. Le comité pourrait s'intéresser pendant un certain temps à la mise en œuvre de cette initiative de taille. En revanche, je pense que bon nombre d'entre nous ont posé d'importantes questions qui demeurent encore sans réponse. Je pense que nous devrions discuter de cette proposition.

La présidente : Voilà pourquoi nous avons entrepris cette étude, sénatrice Cools. Cela concerne directement votre question, et nous avons déjà indiqué que nous allions continuer de surveiller le dossier, surtout la mise en œuvre de l'accord. Vous avez donc tout à fait raison.

I want to thank all of the witnesses. We regret that we started a little late, so we did compress it, but you've handled it admirably. You put the key points on the table that we needed to hear. If we need any more information, we will follow up with you. If there are any other comments you wish to make to the committee, in any way, in reflection, please drop us a line, as they say, file a submission. We very much appreciate your experience and expertise. Thank you for coming before the committee today.

Turning now to the second panel, we regret that we are starting a little late. We had technical difficulties in setting up for the previous panel, which has delayed this panel, with the result that we'll all have to be very efficient. Perhaps, if we can't get all of the comments or questions that we need, we can have submissions and questions put forward for another day. We want to be sure we get the information that you wish to put before us and the questions answered.

I'm very pleased, now, to start this panel. We have, from the Canadian Labour Congress, Ms. Angella MacEwen, Senior Economist, Social and Economic Policy Department; from the International Transport Workers' Federation, Mr. Peter Lahay, National Coordinator; and Mr. Rob Ashton, President, International Longshore and Warehouse Union; and, from Unifor, Mr. Jerry Dias, National President, and Mr. Angelo DiCaro, National Representative; and from the Seafarers' International Union of Canada, Mr. James Given, President.

I understand there will be one presenter per organization, and I'm going to turn to them in the order that I have them here, unless you've decided otherwise. If not, I will just take them in that order. Ms. MacEwen, your opening statement please.

Angella MacEwen, Senior Economist, Social and Economic Policy Department, Canadian Labour Congress: Hello. Thank you very much for having me here today. I'm here on behalf of the 3.3 million members the Canadian Labour Congress, and we want to thank you for to opportunity to present our views on Bill C-30. We bring together national and international unions, along with provincial and territorial federations of labour, in all occupations, in all parts of Canada.

I want to start by saying that the labour movement is keenly aware that trade is and always has been an important feature of the Canadian economy. We understand that all governments have an interest in fostering open trade and fair trade. I want to tell you a little bit about why we think CETA is unfair and then what we would be looking for in a fair deal.

The first thing that we think is unfair in CETA is that it puts restrictions on local governments, and this is despite the fact that more than 50 communities, including Toronto, Victoria, Baie-Comeau, Sackville, Hamilton and Red Deer, have already sent a clear message to the federal and provincial governments that they wanted to maintain their buy local and other public spending

Je tiens à remercier tous nos témoins. Nous regrettons d'avoir commencé la séance un peu plus tard. Vous avez dû condenser vos observations, et vous l'avez fait admirablement bien. Vous avez soulevé les points que nous avons besoin d'entendre. Il se peut que nous communiquions avec vous pour obtenir plus de renseignements. Si vous avez d'autres informations qui pourraient nous être utiles, n'hésitez pas à nous les transmettre. Nous vous sommes reconnaissants de nous avoir fait profiter de votre expérience et de votre expertise. Je vous remercie de votre présence aujourd'hui.

Nous accueillons maintenant notre deuxième groupe de témoins. Nous sommes désolés du retard. Nous avons éprouvé des difficultés techniques avec le groupe précédent, ce qui a retardé les choses. Cela dit, nous devons tous être succincts dans nos questions et réponses. Si nous n'avons pas le temps de poser toutes nos questions, vous pourrez y répondre ultérieurement. Nous voulons profiter le plus possible de votre présence aujourd'hui et de l'information que vous voulez nous transmettre.

Je suis très heureuse d'accueillir nos témoins. Il s'agit de Mme Angella MacEwen, économiste principale, Services des politiques économiques et sociales, du Conseil du travail du Canada; M. Peter Lahay, coordonnateur national, Fédération internationale des ouvriers du transport; M. Rob Ashton, président de l'International Longshore and Warehouse Union; M. Jerry Dias, président national d'Unifor, et M. Angelo DiCaro, représentant national; ainsi que M. James Given, président du Syndicat international des marins canadiens.

Je crois savoir que chaque organisation a un exposé à présenter, et je vais suivre l'ordre que j'ai ici, à moins que vous en ayez décidé autrement. Sinon, je vais céder la parole à Mme MacEwen.

Angella MacEwen, économiste principale, Service des politiques économiques et sociales, Congrès du travail du Canada : Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invitée ici aujourd'hui. Au nom des 3,3 millions de membres du Congrès du travail du Canada que je représente, je tiens à vous remercier de nous donner la possibilité de vous faire part de nos points de vue sur le projet de loi C-30. Le CTC réunit les syndicats nationaux et internationaux du Canada, ainsi que les fédérations provinciales et territoriales du travail, dont les membres œuvrent dans toutes les professions et toutes les régions du Canada.

Tout d'abord, le mouvement syndical est parfaitement conscient de l'importance du commerce pour l'économie canadienne. Nous comprenons que tous les gouvernements ont intérêt à favoriser l'ouverture des marchés. J'aimerais vous expliquer en quoi l'AECG est injuste, selon nous, et ce que nous espérons trouver dans un accord équitable.

Premièrement, l'AECG impose des restrictions aux administrations régionales, et ce, en dépit du fait que plus de 50 collectivités, notamment Toronto, Victoria, Baie-Comeau, Sackville, Hamilton et Red Deer, aient déjà signifié clairement aux gouvernements fédéral et provinciaux que les politiques d'achat local et autres politiques de dépenses publiques, ainsi que

priorities and that they should be excluded from the CETA deal. Local governments must maintain the right to attach social, economic and environmental conditions to public procurement. As it stands, CETA calls for unconditional access at all levels of government, rather than simply non-discriminatory or what's called "national treatment." This deal goes beyond national treatment.

Pharmaceutical patents: I'm sure you've heard from others that one of the biggest concerns with CETA is the impact on Canada's health care system. On a per capita basis, Canadian drug costs are already among the highest in the world, only exceeded by the United States, and are among the fastest rising among comparable nations. Bill C-30 devotes 30 pages of amendments to the Patent Act, and these amendments further exacerbate the rise in costs. Analysis conducted by Professor Marc-André Gagnon and Dr. Joel Lexchin estimate that CETA's provisions will increase Canadian drug costs by between 6.2 per cent and 12.9 per cent, starting in 2023.

The previous federal government had committed to compensating provinces for this increase in cost, but that simply means that the federal government will ask Canadians to pay pharmaceutical companies through higher taxes or cuts to services elsewhere. It also doesn't take into account that some of this increased cost will fall directly on low-income workers who don't have drug plans. We know that the cost of pharmaceuticals is actually a barrier to people going to the doctor in the first place; if they think they can't afford the drugs, they just won't go. It ends up costing the health care system more in acute care costs when they eventually do go to the hospital.

The legislation on pharmaceuticals that is found in Bill C-30 is a good example of what is wrong with the outdated approach to trade being pursued through CETA. The increased competition from trade is supposed to lower prices for consumers, not increase them. I want to note that these changes to CETA will only affect drug costs in Canada and not the EU. As well, many EU nations already regulate prices in order to maintain affordability. We are told that nothing in CETA prevents Canada from doing something like that, but we see no indication that the federal government actually wants to do that.

Finally, what does the labour movement want from trade? First, we want unions and civil society groups to be consulted before, during and after negotiations. These cannot be token discussions to check a box but real conversations where negotiating positions are discussed and concerns are taken

les services municipaux, devraient être exclus de l'AECG. Les administrations régionales doivent conserver le droit de rattacher des conditions d'ordre social, économique et environnemental aux marchés publics. Si l'AECG est ratifié dans sa forme actuelle, il prévoit un accès sans condition à tous les ordres de gouvernement, plutôt qu'un accès simplement non discriminatoire. Cet accord va au-delà de ce qu'on appelle le « traitement national ».

En ce qui a trait aux brevets pharmaceutiques, d'autres vous l'ont sûrement dit : l'une des plus grandes préoccupations à l'égard de l'AECG est ses effets sur le système de soins de santé du Canada. Au Canada, le coût des médicaments par habitant est déjà parmi les plus élevés au monde — seuls les États-Unis paient plus cher — et croît plus rapidement que beaucoup d'autres pays comparables. Le projet de loi C-30 consacre 30 pages complètes à la modification de la Loi sur les brevets, et ces modifications entraîneront une plus forte croissance des coûts. Selon une analyse du professeur Marc-André Gagnon et du Dr Joel Lexchin, les dispositions de l'AECG devraient entraîner une hausse des coûts des médicaments se situant entre 6,2 et 12,9 p. 100 à compter de 2023.

Le gouvernement fédéral précédent s'était engagé à indemniser les provinces pour cette augmentation des coûts, mais cela signifie simplement que le gouvernement fédéral demandera aux contribuables canadiens de payer les sociétés pharmaceutiques en haussant les taxes ou en réduisant les services ailleurs. De plus, il ne tient pas compte du fait que cette hausse de coûts frappera directement les travailleurs à faible revenu qui n'ont pas de régime d'assurance-médicaments. Autrement dit, certaines personnes ne consulteront même pas un médecin lorsqu'elles seront malades, parce qu'elles savent qu'elles n'auront pas les moyens de se procurer les médicaments qui leur seront prescrits. Tôt ou tard, cela finit par coûter plus cher au système de santé en soins de courte durée lorsque ces personnes doivent se faire soigner à l'hôpital.

En réalité, les nouvelles mesures législatives sur les produits pharmaceutiques enchâssées dans le projet de loi C-30 sont un bon exemple de ce qui cloche dans l'approche désuète que propose l'AECG. La concurrence accrue devrait se traduire par une diminution des coûts pour les consommateurs, et non pas l'inverse. Je tiens à souligner que l'AECG influera sur les coûts des médicaments au Canada et non au sein de l'UE. Par ailleurs, plusieurs États de l'UE ont réglementé les prix pour qu'ils demeurent abordables. On nous dit que l'AECG n'empêche nullement le Canada de réglementer à son tour les prix des médicaments, mais rien ne permet de croire que le gouvernement fédéral prévoit prendre des mesures à cet égard.

Tout compte fait, que réclamons-nous exactement? Dans un premier temps, nous aimerions que les syndicats et les groupes de la société civile soient consultés avant, pendant et après les négociations. Il ne faut pas que ce soit des discussions purement symboliques où l'on nous demande de cocher une case, mais bien

seriously.

Second, we need iron-clad protections for public services. One of the most important parts of the social safety net is universal public services, such as health care, education and clean water.

Third, we need agreements to give the same weight to corporate responsibilities as they do to corporate rights. Globalization can weaken the social contract where corporations are themselves far removed from the environmental and human costs of their actions. Therefore, agreements that protect their investment rights need to also enforce their responsibilities to their workers and the environment they operate in. This is only fair to corporations that are already acting responsibly.

Finally, we need to identify and compensate those workers, corporations and communities that will lose out from the agreement. Economists such as Stiglitz, Piketty and Dani Rodrik have warned about the inequality that can arise from trade if we don't do these four things.

Thank you very much.

The Chair: Thank you. I turn now to the International Transport Workers' Federation, but before I do, we were advised that Mr. Ashton was going to be here. I was just testing the group — no one has corrected me — but it's Mr. Terry Engler who is here. He is the President of the Local 400 Marine Sector Seafarers' International Union of Canada, ILWU. Now we have that corrected for the record.

Mr. Lahay, please go ahead.

Peter Lahay, National Coordinator, International Transport Workers' Federation: Yes, unfortunately Mr. Ashton flew all the way out to Ottawa, but he had to go home. His mother is gravely ill, so we wish our brother and his family well.

The Chair: As do we.

Mr. Lahay: Thank you.

I will try to be extremely brief. Part of the reason I have come along on this delegation is because for over 20 years, I have been representing foreign seafarers on flag-of-convenience and international trading vessels. I have had first-hand experience in the kind of life they lead on board, the struggles they have and the salaries and things they earn.

There has been a lot of talk before this committee about this wage, \$1.26. I was the person who calculated that \$1.26. It came off of an employment contract of a seafarer who was serving on the European Union flag vessel, a Cyprus flag vessel. That

de véritables conversations au cours desquelles nous pouvons exprimer nos positions et où nos préoccupations sont prises au sérieux.

Ensuite, nous avons besoin de solides protections pour les services publics. L'un des éléments les plus importants du filet de sécurité sociale est les services publics universels, tels que les soins de santé, l'éducation et l'eau potable.

Par ailleurs, nous devons conclure des ententes qui accordent la même importance aux responsabilités des sociétés qu'à leurs droits. La mondialisation peut affaiblir le contrat social lorsque les sociétés n'assument pas les coûts de leurs actions sur les plans environnemental et humain. Par conséquent, les accords qui protègent leurs droits d'investissement doivent également les obliger à s'acquitter de leurs responsabilités à l'égard de leurs travailleurs et de l'environnement dans lequel elles œuvrent. C'est seulement par souci d'équité envers les sociétés qui agissent déjà de façon responsable.

Enfin, nous devons identifier et indemniser ces travailleurs, ces sociétés et ces collectivités qui y perdront au change. Des économistes comme Stiglitz, Piketty et Dani Rodrik nous ont mis en garde contre les inégalités qui pourraient se produire si nous ne prenons pas ces quatre mesures.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci. Je cède maintenant la parole au représentant de la Fédération internationale des ouvriers du transport, mais tout d'abord, on nous avait informés que M. Ashton serait présent. Je ne faisais que tester le groupe — personne ne m'a corrigée —, mais c'est plutôt M. Terry Engler qui témoignera devant nous aujourd'hui. Il est le président de la section locale 400, Section maritime, de l'International Longshore and Warehouse Union. La correction a donc été apportée au compte rendu.

Monsieur Lahay, allez-y, je vous prie.

Peter Lahay, coordonnateur national, Fédération internationale des ouvriers du transport: Oui, malheureusement, M. Ashton avait fait le voyage jusqu'ici, à Ottawa, mais il a dû rentrer d'urgence à la maison, car sa mère est gravement malade. Nous leur souhaitons donc bon courage, à lui et à sa famille.

La présidente: Nous aussi.

M. Lahay: Merci.

Je vais tâcher d'être bref. Si je suis ici aujourd'hui, c'est parce que je représente les marins étrangers sur les pavillons de complaisance et les navires commerciaux internationaux depuis plus de 20 ans. Je connais donc très bien la situation à bord des navires, de même que les difficultés auxquelles les marins sont confrontés et les salaires qu'ils gagnent.

Je sais qu'on a beaucoup parlé au sein du comité de ce salaire de 1,26 \$. C'est moi qui en suis arrivé à ce calcul. Cela venait d'un contrat d'emploi d'un marin qui travaillait à bord d'un navire battant pavillon d'un État membre de l'Union européenne, un

contract was taken off the vessel by my colleague Vince Giannopoulos from the Seafarers' International Union of Canada and the ITF out of Montreal.

I prepared a handout. If it's been distributed, you can follow along. It's just two pages. It has a picture of a ship on it. Then there is a wage scale that goes along with that. That ship is actually a real ship that was inspected by ITF inspectors last week in Europe. It's a German-owned mid-sized container vessel called the *Venetia*. She's Portugal-flagged, German-owned. The Portugal flag is actually Madeira Islands, a nice place to have a holiday or a tax holiday.

Those are the kinds of vessels we've been talking about that will be coming into Canada under the provisions of CETA. This wage scale is actually taken from the vessel. If you look at the top, you will see that the captain will earn \$13.52 an hour; and a chief engineer, a position that would take probably a Canadian seafarer eight or ten years to attain, will earn \$12.62 under this collective agreement. The people that Mr. Engler would represent — an able seaman, an oiler, an ordinary seaman — it's \$3.22 an hour.

You can see in the final column their total wages. In order to earn those gross wages, the seafarers have to work on that vessel approximately 300 hours per month to attain that. They work on that ship for nine months a year, sometimes longer; sometimes they don't get off for 12 months.

As far as we're concerned, and my experience and all of our collective experience around the world, seafarers have been identified as among the most marginalized and isolated workers in the world. That was deemed by the International Labour Organization.

We think the government has a responsibility for a preponderance of caution when the implementation of CETA starts. We know that there have been some positions taken that call for enforcement. I want to speak about that for a moment. I probably work with Transport Canada marine safety more than anyone else in this country, at the highest levels in Ottawa and the marine inspector level in Canada's ports. I can tell you that they're overmatched by the number of ships. They're overmatched, undermanned and not qualified to be enforcing wage rates and wage entitlements. What I said earlier about being exploited workers, that's what they are. Seafarers won't complain, by and large, even if they are being exploited.

I'm going to close it off and pass it to my colleague. If there are any further questions on the life of seafarers and what we expect to see as this agreement takes life, I will be happy to answer those questions. Thank you.

The Chair: We're now turning to Jerry Dias of Unifor.

navire battant pavillon chypriote. C'est mon collègue, Vince Giannopoulos, du Syndicat international des marins canadiens et de la FIOT à Montréal, qui a mis la main sur ce contrat.

J'ai préparé un document; s'il a été distribué, vous pourrez suivre mon exposé. Le document ne fait que deux pages. On y voit la photo d'un navire ainsi qu'un aperçu de l'échelle salariale. Il s'agit d'un véritable navire que des inspecteurs de la FIOT ont inspecté la semaine dernière, en Europe. C'est un porte-conteneurs de taille moyenne baptisé le *Venetia*. Son propriétaire est allemand, mais il bat pavillon portugais; il s'agit plus précisément du pavillon de Madère, un bon endroit pour s'évader pendant les vacances ou pour faire de l'évasion fiscale.

C'est ce genre de navires qui nous préoccupent et qui pourront venir au Canada aux termes de l'AECG. Cette échelle salariale est celle qui s'appliquait à l'équipage du navire. En l'examinant, vous constaterez que, au haut de l'échelle, le capitaine gagne 13,52 \$ l'heure, tandis que la personne qui occupe la fonction de chef mécanicien, un poste qu'un marin canadien ne pourrait probablement décrocher qu'au terme de 8 ou 10 ans de service, touche un salaire horaire de 12,62 \$ aux termes de la convention collective applicable. Quant aux gens appartenant aux corps de métier que M. Engler représente, soit un matelot breveté, un graisseur et un simple matelot, ils gagnent 3,22 \$ l'heure.

La dernière colonne indique leur salaire total. Pour toucher ce salaire brut, les marins doivent travailler à bord de ce navire environ 300 heures par mois. Ils y travaillent 9 mois par année, parfois plus longtemps; ils y passent parfois 12 mois sans toucher terre.

En ce qui nous concerne, et selon mon expérience et ce que nous avons tous observé partout dans le monde, les marins sont parmi les travailleurs les plus marginalisés et les plus isolés du monde. C'est ce qu'a conclu l'Organisation internationale du travail.

Nous croyons que le gouvernement devra avant tout se montrer prudent lorsque l'AECG entrera en vigueur. Nous savons que certains ont exhorté les autorités à faire respecter les conventions. J'aimerais en parler brièvement. Au pays, je suis probablement la personne qui travaille le plus auprès des autorités de Transports Canada responsables de la sécurité maritime, que ce soit avec les hauts fonctionnaires fédéraux ou les inspecteurs maritimes des ports canadiens. Je peux vous assurer qu'ils sont débordés par le nombre de navires. Ils sont débordés, ils manquent de personnel et ils n'ont pas les compétences nécessaires pour faire appliquer le taux de rémunération auquel les travailleurs ont droit. J'ai dit plus tôt que ces travailleurs sont exploités parce que c'est le cas. En général, les marins ne se plaignent pas, même si on les exploite.

Je vais en rester là et céder la parole à mon collègue. Si vous avez d'autres questions sur la vie des marins et sur nos attentes par rapport à la mise en œuvre de cet accord, je serais ravi d'y répondre. Merci.

La présidente : Nous passons maintenant à Jerry Dias, d'Unifor.

Jerry Dias, National President, Unifor: Good morning. I'm the National President of Unifor, and with me is Angelo DiCaro, National Representative and is our union's lead researcher on trade issues.

We represent over 310,000 members in 20 of the largest economic sectors in the country. We understand the importance of trade. I will argue between 85 and 90 per cent of all goods that our members manufacture are exported, so we understand the importance of trade. This argument that somehow the labour movement doesn't get it — that we're Neanderthals who don't get the importance of trade — let's not go there, because we understand better than anybody, especially as it relates to our members' job security.

The mantra for Canada for so long seems to be “a bad deal is better than no deal.” If you look at the numbers, historically we can't bargain ourselves out of a wet paper bag. We export our raw materials and natural resources and buy back finished products, and we seem to be quite comfortable with that, by the way. I just don't understand, philosophically, that if our preoccupation is about putting young people to work, how we will allow over 500,000 manufacturing jobs to leave the country.

Let's look at the numbers. For countries that we do not have a free trade agreement with, export growth for Canada is 6.8 per cent in the last 15 years. Imports to Canada are 4.7 per cent. Those are nations we don't have an agreement with. To show you our “expertise,” in areas where we have a free trade agreement with other countries, our growth in 15 years is 1.2 per cent, and imports to Canada 2.4 per cent. Korea, our latest tremendous victory, since January 2015: Korea's imports to Canada, up 47 per cent; Canada to Korea, up only half of 1 per cent. In the auto parts sector: Canada to Korea, down 13 per cent in a year and a half; from Korea to Canada, up 40 per cent. I can keep going. EU: our deficit right now in Ottawa, \$7.6 billion a year; Germany is \$4.4 billion.

We're here today to discuss CETA, perhaps the most comprehensive and contentious trade agreement ever negotiated by Canada. Unifor has been a long-standing critic of CETA. We followed its negotiations from the sidelines since talks began in 2009. Having never been invited to participate in discussions and never been consulted, we spent a lot of time piecing together scraps of information about the deal from leaked text and anonymous quotes.

Jerry Dias, président national, Unifor : Bonjour. Je suis le président national d'Unifor. Je suis accompagné du représentant national Angelo DiCaro, qui, au sein de notre syndicat, est le chercheur principal chargé des dossiers liés au commerce.

Nous représentons plus de 310 000 membres répartis dans 20 des principaux secteurs économiques du pays. Nous comprenons l'importance du commerce, puisque 85 à 90 p. 100 des marchandises fabriquées par nos membres sont destinées à l'exportation. Je m'inscris en faux contre l'argument selon lequel le mouvement syndical serait dépassé et ne comprendrait pas l'importance du commerce. Nous en saisissons l'importance mieux que quiconque, d'autant plus que la sécurité d'emploi de nos membres en dépend.

Depuis longtemps, le Canada semble avoir pour mot d'ordre que conclure un mauvais accord vaut mieux que de ne pas en conclure du tout. Or, quand on regarde les chiffres, on constate que le Canada a souvent été un bien piètre négociateur. Nous exportons nos matières premières et nos ressources naturelles pour ensuite acheter des produits finis, et il semble que cela ne nous pose aucun problème, soit dit en passant. Je ne comprends tout simplement pas ce raisonnement. Si l'objectif est de faire travailler les jeunes, je me demande comment on peut laisser plus de 500 000 emplois du secteur manufacturier quitter le pays.

Examinons les chiffres. En ce qui concerne les pays avec lesquels le Canada n'a pas conclu d'accord de libre-échange, les exportations canadiennes ont augmenté de 6,8 p. 100 au cours des 15 dernières années, tandis que les importations au Canada ont augmenté de 4,7 p. 100. Je rappelle qu'il s'agit des pays avec lesquels le Canada n'a pas conclu d'accord. Pour vous donner une idée de notre « expertise », soulignons que, dans les secteurs pour lesquels le Canada a conclu des accords de libre-échange avec d'autres pays, les exportations canadiennes ont connu, en 15 ans, une croissance de 1,2 p. 100, alors que les importations au Canada ont augmenté de 2,4 p. 100. Dans le cas de notre plus récent exploit, soit l'accord avec la Corée, depuis janvier 2015, les importations coréennes au Canada ont augmenté de 47 p. 100, alors que les exportations canadiennes en Corée n'ont augmenté que d'un demi-point de pourcentage. Dans le secteur des pièces d'automobile, les exportations canadiennes en Corée ont connu un recul de 13 p. 100 en une année et demie, mais les importations coréennes au Canada ont augmenté de 40 p. 100. Je pourrais citer d'autres exemples. En ce qui concerne l'Union européenne, à l'heure actuelle, le déficit du Canada est de 7,6 milliards de dollars; pour ce qui est de l'Allemagne, il est de 4,4 milliards de dollars.

Or, nous discutons aujourd'hui de l'AECG, qui pourrait être l'accord commercial le plus exhaustif et le plus litigieux jamais négocié par le Canada. Unifor a longtemps critiqué l'AECG. Nous suivons les négociations en coulisse depuis le début des pourparlers, en 2009. Puisque nous n'avons jamais été invités à participer aux discussions et que nous n'avons jamais été consultés, nous avons passé beaucoup de temps à assembler les bribes d'information au sujet de l'accord à partir de fuites d'information sur le texte de l'accord et de citations anonymes.

What we found was troubling: lopsided trade imbalances that could cost us even more jobs, increased threats to our public services, patent rule changes that would increase drug prices — and drug prices are incredibly important to Canadians and important to us who bargain on behalf of our members because the escalating drug costs in our agreements further disadvantage us from an overall competitive point of view — restrictions on how governments purchase goods and services, a widening of import quotas impacting our dairy industry, special dispute settlement provisions only available to private investors.

A lot can be said about these items individually, and this is just a short list, but what I find particularly troubling is that we are here today discussing changes to our laws that would implement CETA. Frankly, it is not clear what exactly the CETA is or how it will benefit Canada. In fact, there has been no proper public consultation held to discuss the final CETA text.

The Standing Committee on International Trade held 19 hearings between November 2013 and June 2014, inviting witnesses to comment on an agreement in principle negotiated by the former Harper government.

After the full text was released in September 2014, CETA underwent a major transformation. The controversial investor-state dispute settlement system was revised in the winter of 2016. Although trade experts believe the new model didn't differ much from its original form, no public discussions were held in the so-called investment court system.

Prior to signing the deal, Canada and the European Commission developed an interpretive declaration in response to public protests, including in Europe, again never subject to parliamentary scrutiny.

Lastly and perhaps most significantly, Britain, Canada's largest trading partner in the EU, voted to leave the union. The U.K. is the largest export market for Canadian goods, representing almost half of all exports to Europe, and they are no longer a part of the CETA.

Despite all of these fundamental changes, the federal government has taken no further assessment of the deal, no reassessment if and how it will benefit our economy, no assessment of risk to Canadians, no independent assessment of how it will create jobs and prosperity. In fact, the most recent study of CETA found that the deal would likely increase income inequality and lead to tens of thousands of job losses within its

Ce que nous avons découvert nous a troublés : des déséquilibres commerciaux qui nous désavantageraient et qui nous coûteraient encore plus d'emplois, des risques accrus pour nos services publics, des changements aux règles sur les brevets qui feraient augmenter le prix des médicaments — alors qu'on sait que le prix des médicaments est très important pour les Canadiens et pour ceux qui, comme nous, doivent négocier au nom de leurs membres, car, de façon générale, la hausse du coût des médicaments réduit encore davantage notre marge de manœuvre lors des négociations collectives —, des restrictions visant la façon dont les gouvernements achètent des biens et services, un assouplissement des contingents d'importation qui touche l'industrie laitière canadienne ainsi que des recours spéciaux pour le règlement des différends qui ne sont offerts qu'aux investisseurs privés.

Il y aurait beaucoup à dire sur chacune de ces modalités, et j'en ai seulement énuméré quelques-unes. Cependant, ce que je trouve particulièrement troublant, c'est que nous sommes en train de discuter aujourd'hui de modifications législatives en vue de mettre en œuvre l'AECG. Je dois dire honnêtement que les dispositions de l'AECG ainsi que ses avantages pour le Canada n'ont pas été clairement définis. D'ailleurs, il n'y a eu aucune consultation publique digne de ce nom pour discuter du texte final de l'AECG.

Entre novembre 2013 et juin 2014, le Comité permanent du commerce international a tenu 19 audiences pendant lesquelles les témoins étaient invités à donner leur avis sur une entente de principe négociée par l'ancien gouvernement Harper.

Après la publication du texte complet, en septembre 2014, l'AECG a subi une transformation majeure. Le controversé système de règlement des différends entre les investisseurs et l'État a été révisé en hiver 2016. Même si des spécialistes du commerce estiment que le nouveau modèle n'est pas très différent de l'original, aucune discussion publique n'a été organisée au sujet du supposé système de tribunal d'investissement.

Avant de conclure l'accord, le Canada et la Commission européenne ont élaboré un instrument interprétatif pour répondre aux protestations que l'accord a suscitées, y compris en Europe; encore une fois, cela n'a jamais fait l'objet d'un examen parlementaire.

Soulignons finalement un fait qui pourrait être encore plus important. Le principal partenaire commercial du Canada en Union européenne, la Grande-Bretagne, a voté pour son retrait de l'Union européenne. Le Royaume-Uni, qui est le plus grand marché d'exportation pour les marchandises canadiennes, et qui compte pour près de la moitié des exportations vers l'Europe, n'est plus partie à l'AECG.

Malgré tous ces changements fondamentaux, le gouvernement fédéral n'a pas approfondi davantage l'étude de l'accord, il n'a pas réévalué s'il sera avantageux pour l'économie canadienne et de quelle façon il pourrait l'être, il n'a pas évalué les risques pour les Canadiens, ni commandé d'étude indépendante pour déterminer comment il stimulera la création d'emplois et la prospérité. D'ailleurs, selon la plus récente étude sur l'AECG,

first seven years. Rather than discuss it, we are here figuring out how to best implement the deal. It doesn't make a lot sense to me. At a time when trade has become a lightning rod for public unrest, the federal government's approach to CETA fully disappoints.

CETA consultation has not lived up to the government's own high standard of public engagement as conducted for the TPP. In fact, the CETA doesn't live up to this chamber's own standards, outlined earlier this year, for the development of strategic, inclusive and effective trade accords. CETA is a deeply flawed agreement. It may be an ambitious gold standard agreement, but measured to the standards of private investors and profit seekers, not working Canadians.

I urge this committee to reject the implementation of CETA. At the very least, I recommend the House of Commons undertake a proper consultative review of the CETA's final text, one that must include an analysis of investor-state dispute reforms, the joint and interpretative instrument, and the impact of Brexit.

I very much appreciate having the opportunity to speak with you and look forward to your questions.

The Chair: Thank you, Mr. Dias. We'll now turn to our final witness, Mr. Given, from Seafarers' International Union.

James Given, President, Seafarers' International Union of Canada: Thank you for having us here today. I'll start off by saying that seafaring is probably the first globalization victim we have ever had. With that said, no one supports trade more than seafarers and dockworkers unions because our livelihood is trade, but we cannot support trade agreements that destroy Canadian cabotage.

My name is James Given. I'm president of the Seafarers' International Union of Canada, and we represent the vast majority of unlicensed seafarers across the country. I'm also chair of the International Transport Workers' Federation Cabotage Task Force.

Our focus today is on sections 91 through 94 of Bill C-30. These are the provisions that will amend the Coasting Trade Act to implement CETA in Canada. The SIU strongly believes that weakening the Coasting Trade Act will be detrimental to the Canadian maritime industry.

Canadian seafarers are amongst the most well-trained and qualified seafarers in the world. Provisions in the Coasting Trade Act to support Canadian-flagged and Canadian-crewed vessels

l'accord risquerait d'accroître l'inégalité des revenus et d'entraîner des dizaines de milliers de pertes d'emplois au cours des sept années suivant son entrée en vigueur. Au lieu de discuter de cela, voilà que nous tentons de trouver la meilleure façon de mettre en œuvre l'accord. Je ne trouve pas cela très logique. Alors que la question du commerce est devenue un point litigieux pour la population, l'approche que préconise le gouvernement fédéral à l'égard de l'AECG est on ne peut plus décevante.

La consultation sur l'AECG n'a pas été à la hauteur des attentes que le gouvernement s'était lui-même fixées à l'égard des consultations publiques entourant le PTP. D'ailleurs, l'AECG n'est pas à la hauteur des attentes que la Chambre a établies, plus tôt cette année, en réclamant des accords commerciaux stratégiques, inclusifs et efficaces. L'AECG présente de graves lacunes. Il est peut-être ambitieux et conforme au modèle de référence, mais, si on tient compte des attentes des investisseurs privés et de ceux qui recherchent le profit, il ne convient pas aux Canadiens.

J'exhorte le comité à rejeter la mise en œuvre de l'AECG. À tout le moins, je recommande à la Chambre des communes d'entreprendre comme il se doit un examen consultatif du texte final de l'AECG qui doit inclure une analyse des réformes du système de résolution des différends entre l'État et les investisseurs, de l'instrument interprétatif commun et des effets du Brexit.

Je vous remercie infiniment de me donner l'occasion de témoigner devant vous, et je suis prêt à répondre à vos questions.

La présidente : Merci, monsieur Dias. Nous allons maintenant passer à notre dernier témoin, M. Given, du Syndicat international des marins canadiens.

James Given, président, Syndicat international des marins canadiens : Merci de nous accueillir ici aujourd'hui. J'aimerais d'abord souligner que la navigation a probablement été la première victime de la mondialisation. Cela dit, personne n'est plus en faveur du commerce que les syndicats des marins et des débardeurs, puisque c'est leur gagne-pain, mais il nous est impossible d'appuyer des accords commerciaux qui détruisent le cabotage canadien.

Je m'appelle James Given. Je suis président du Syndicat international des marins canadiens, qui représente la vaste majorité des marins non brevetés du pays. Je suis également président du groupe de travail sur le cabotage de la Fédération internationale des ouvriers du transport.

Aujourd'hui, nous allons nous concentrer sur les articles 91 à 94 du projet de loi C-30, soit les dispositions qui visent à modifier la Loi sur le cabotage en vue de la mise en œuvre de l'AECG au Canada. Le Syndicat international des marins canadiens croit fermement que l'affaiblissement de la Loi sur le cabotage nuira à l'industrie maritime canadienne.

Les marins canadiens sont parmi les mieux formés et les plus qualifiés du monde. Les dispositions de la Loi sur le cabotage qui sont favorables aux navires immatriculés au Canada et aux

are vital to the survival of our industry. Without a strong Canadian domestic fleet crewed and operated by Canadians, our country would be dependent on foreign shipping companies to move goods to, from and within Canada, with no commitment to continue uninterrupted service.

No domestic Canadian maritime stakeholders were consulted during the CETA negotiations, so we find ourselves in a position in which Canadian shipowners and maritime labour are now left only to respond to the final outcomes of the agreement instead of having been invited to participate.

A few weeks ago, I participated in a very informative meeting with Mr. Steve Verheul from Global Affairs Canada, alongside other trade department officials and Transport Canada officials, and we came to a much better understanding of the process in which negotiated outcomes for CETA came about in regard to maritime. The problem is that should have been done four years ago.

Bill C-30 for the first time will allow foreign vessels to operate cabotage services and dredging services in Canada without first obtaining a coastal trade waiver. Provisions for this existed long before CETA, and they required no changes to the Coasting Trade Act as proposed under Bill C-30. Under the current Coasting Trade Act, a foreign operator may apply for a coasting trade waiver in order to undertake cabotage operations in Canada. Using this system, Canadian shipowners can object to the waiver if they are able to supply a Canadian vessel and crew to perform the work.

This waiver system already represents a liberalized version of cabotage. The SIU believes that this waiver system already in place in Canada has been proven to be a transparent and equitable solution to ensure Canadian shipowners have an opportunity to provide cabotage services prior to allowing any foreign-owned vessel market access to Canadian cabotage. Changing this process through Bill C-30 will harm Canadian interests only and serve only to benefit EU companies who have lobbied the government for greater market access. The proposed arrangement in Bill C-30 provides no benefit to the Canadian maritime industry.

The wage discrepancy between Canadian crews and foreign crews is substantial. The opening of feeder services and dredging services will allow vessels from the EU, countries such as Greece and Cyprus, unrestricted access to Canadian waters, employing crews of Third World nations who are paid far below the industry wage, even if their vessel is first registry with no national crewing requirements. There are examples we can provide of Filipino crew members onboard vessels flagged in Greece under first vessel registries who were operating in Canada's coasting trade inside Canadian waters who were paid as little as \$2.34 an hour.

Équipages canadiens sont essentielles à la survie de notre industrie. Sans une bonne flotte canadienne exploitée par des Canadiens pour assurer le transport national et international des marchandises, notre pays dépendrait d'entreprises d'expédition étrangères qui ne pourraient garantir un service sans interruption.

Comme aucun intervenant de l'industrie maritime canadienne n'a été consulté lors des négociations sur l'AECG, les propriétaires de navire et les travailleurs maritimes du Canada n'ont d'autre choix que de réagir au résultat final des négociations, faute d'avoir été invités à y participer.

Il y a quelques semaines, j'ai participé à une réunion très instructive avec Steve Verheul, d'Affaires mondiales Canada, ainsi que d'autres fonctionnaires responsables du commerce et fonctionnaires de Transports Canada. Cette rencontre nous a permis de bien mieux comprendre ce qui a donné lieu aux propositions sur l'industrie maritime lors des négociations sur l'AECG. Le problème, c'est que cette rencontre aurait dû avoir lieu il y a quatre ans.

Pour la première fois, le projet de loi C-30 permettra à tout navire étranger d'offrir des services de cabotage et de dragage au Canada sans obtenir une exemption au préalable. Des dispositions en ce sens existaient déjà bien avant l'AECG, et on pouvait accorder l'exemption sans avoir à changer la Loi sur le cabotage, comme le propose le projet de loi C-30. À l'heure actuelle, la Loi sur le cabotage permet à un exploitant étranger de demander une exemption afin de pouvoir pratiquer le cabotage au Canada. Ainsi, les propriétaires de navire peuvent s'opposer à l'exemption s'ils sont en mesure de fournir un navire et un équipage canadiens pour effectuer le travail.

Ce système d'exemption constitue déjà une forme de libéralisation du cabotage. Le Syndicat international des marins canadiens est d'avis que le système d'exemption déjà en place au Canada s'est avéré une solution suffisamment transparente et équitable pour que l'on puisse retenir les services de cabotage d'un propriétaire de navire canadien avant de permettre à un étranger d'accéder au marché du cabotage canadien. En changeant ce processus, le projet de loi C-30 ne portera atteinte qu'aux intérêts du Canada et ne profitera qu'aux entreprises de l'Union européenne qui ont fait du lobbying auprès du gouvernement pour faciliter l'accès au marché. Les dispositions proposées dans le projet de loi C-30 n'offrent aucun avantage à l'industrie maritime canadienne.

L'écart salarial entre les équipages canadiens et les équipages étrangers est considérable. Avec la libéralisation des services d'apport et de dragage, tout navire provenant d'un pays de l'Union européenne comme la Grèce et Chypre aura libre accès aux eaux canadiennes, et il pourra employer des membres d'équipage en provenance de pays du tiers-monde qui seront payés bien en dessous du salaire en vigueur dans l'industrie, même si le navire bat pavillon du pays de première immatriculation, sans être soumis aux exigences nationales relatives à l'équipage. Nous pouvons citer comme exemples des navires dont le premier pays

Second registries in countries such as Germany and France are considered flag of convenience and were intended to operate in international waters, certainly not in Canadian cabotage. They are not even allowed to operate cabotage in their own countries.

Thankfully Transport Canada and Global Affairs have assured us that changes under CETA will in no way allow EU shipowners to bypass the Temporary Foreign Workers Program, which would allow feeder services to operate between Montreal and Halifax. Foreign crew members onboard will have to obtain temporary foreign worker permits.

In the past few years, Canadian immigration services has been wrongfully issuing temporary foreign worker permits to allow foreign crews to remain onboard vessels performing cabotage in Canada. The SIU of Canada filed a lawsuit against the federal government resulting in a recent settlement that will see round table discussions take place between government and the domestic maritime industry to make sure this doesn't happen again.

While the Shipping Federation of Canada and the port council for Sydney have been asking the committee to further deregulate cabotage laws, the SIU contends that this request falls outside of the provisions of CETA and the scope of Bill C-30. As stated by Mr. Verheul from Global Affairs and previous committee testimony, no EU country was requesting access to these ports. The further liberalization of cabotage they have requested should not be considered.

Also as brought up by the Canadian shipowners, we are also concerned about oversight with these vessels operating in Canada. Establishing an effective monitoring and enforcement regime will be essential to ensure full compliance. In order for Canadian stakeholders to remain competitive, there must be a system to ensure foreign operators are strictly adhering to Canadian rules and standards, including labour and prevailing wage. These ships are currently covered by flag state law, which makes it hard for Canadian law to be implemented onboard these vessels.

Thank you very much for the opportunity to speak today and we look forward to questions.

Senator Woo: Thank you all for your presentations.

d'immatriculation était la Grèce, qui pratiquaient le cabotage sur les eaux canadiennes, et dont les membres d'équipage, originaires des Philippines, gagnaient aussi peu que 2,34 \$ l'heure.

Les pavillons d'un pays de deuxième immatriculation comme l'Allemagne et la France sont considérés comme des pavillons de complaisance. Cette pratique était destinée à la navigation internationale et certainement pas au cabotage dans les eaux canadiennes. D'ailleurs, ces navires ne sont même pas autorisés à faire du cabotage dans leur propre pays.

Heureusement, Transports Canada et Affaires mondiales Canada nous ont assuré que les changements aux termes de l'AECG ne permettront d'aucune façon aux propriétaires de navire de l'Union européenne de contourner les règles du Programme des travailleurs étrangers temporaires afin de pouvoir offrir des services d'apport entre Montréal et Halifax. Les membres d'équipage étrangers devront obtenir un permis de travailleur étranger temporaire.

Au cours des dernières années, les services de l'immigration canadiens ont délivré, à tort, des permis de travailleur étranger temporaire grâce auxquels les membres d'équipage étrangers qui restaient à bord d'un navire pouvaient faire du cabotage dans les eaux canadiennes. Le Syndicat International des Marins Canadiens a intenté contre le gouvernement fédéral des poursuites judiciaires qui ont mené récemment à une entente qui prévoit la tenue de tables rondes entre le gouvernement et l'industrie maritime canadienne afin de voir à ce qu'une telle situation ne se reproduise plus.

Même si la Fédération maritime du Canada et l'administration portuaire de Sydney ont demandé au comité d'assouplir davantage le cadre réglementaire du cabotage, le Syndicat International des Marins Canadiens soutient que cette demande sort du cadre de l'AECG et du projet de loi C-30. Comme il a été souligné, notamment par M. Verheul, d'Affaires mondiales Canada, et dans d'autres témoignages devant le comité, aucun pays de l'Union européenne ne réclamait l'accès à ces ports. La libéralisation accrue du cabotage qui a été proposée ne devrait pas être envisagée.

Par ailleurs, comme l'ont souligné les propriétaires de navire canadiens, nous sommes également préoccupés par la surveillance des navires exploités au Canada. Pour assurer la pleine conformité, il sera essentiel de mettre en place un régime efficace de surveillance et d'application de la loi. Pour que les intervenants canadiens puissent demeurer compétitifs, il faut mettre en place un système pour s'assurer que les exploitants étrangers se conforment rigoureusement aux règles et aux normes canadiennes, notamment en ce qui a trait au travail et au salaire en vigueur. Ces navires sont actuellement assujettis au cadre législatif visant les pavillons nationaux, ce qui complique l'application des lois canadiennes à leur bord.

Je vous remercie infiniment de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui, et je suis prêt à répondre à des questions.

Le sénateur Woo : Je remercie tous les témoins de leurs exposés.

I have a question for Ms. MacEwen on the issue of government procurement for local levels for government and the problem you cite of unconditional access. Is it your interpretation that unconditional access means no national treatment? Because national treatment could still apply with unconditional access, which is to say that a municipality requiring environmental or health or corporate social responsibility-type provisions in a contract, as long as it applies it equally between a foreign and a local supplier, would be in compliance with unconditionality as well as national treatment.

Ms. MacEwen: Right. CETA actually has national treatment in it. What I meant is it goes beyond national treatment. So you can't have environmental regulations. You can't have a need to train a certain number of people. You can't have any of those types of clauses in local government procurement anymore. That's not allowed under CETA.

Senator Woo: I have a quick question for Mr. Lahay. I'm trying to get to your figures in the table here. These are U.S. dollars?

Mr. Lahay: That's correct.

Senator Woo: Then the calculation is gross wages or monthly wages?

Mr. Lahay: That's correct. The basic salary represents a 44-hour work week, and of course there's 4.33 weeks in a month. That's how you get to the hourly rate.

Senator Woo: You're using the basic rather than the gross, are you?

Mr. Lahay: Yes, that's correct. The fixed overtime is the overtime that is payable every month, and then of course there's leave and subsistence provisions and your total gross salary. For an AB, it's \$1,150. That AB, that sailor, would have to work in excess of 300 hours to earn an additional hour of overtime, which is not unusual. Seafarers work minimum nine hours a day, seven days a week, nine to twelve months a year.

Senator Woo: To be clear, you're calculating the hourly wage based on the basic salary or based on the gross salary?

Mr. Lahay: The hourly rate is calculated on the basic salary, and the overtime is 1.25.

Senator Pratte: Coming back to those numbers and some of the other numbers and wages, I want to try to clarify some points. When mentioning wages as low as \$2.34 or \$2.41 an hour, my understanding — and I may be incorrect — is that, under CETA, or presently, when a foreign ship with foreign seafarers is in Canadian waters, they cannot legally employ seamen on their ship

J'ai une question pour Mme MacEwen sur le problème qu'elle a souligné à propos des marchés d'approvisionnement publics locaux et de l'accès inconditionnel. Croyez-vous que l'accès inconditionnel signifie que le traitement national ne s'applique pas? Je pose la question parce que le traitement national pourrait s'appliquer malgré l'accès inconditionnel. Par exemple, une municipalité qui inclut dans un contrat des exigences liées à l'environnement, à la santé ou à la responsabilité sociale des entreprises pourrait se conformer aux dispositions à la fois sur l'accès inconditionnel et sur le traitement national si elle impose les mêmes exigences aux fournisseurs étrangers et aux fournisseurs locaux.

Mme MacEwen : L'AECG tient compte du traitement national, en effet. Cependant, le problème que j'ai souligné va au-delà du traitement national. On ne peut plus imposer des règles environnementales. On ne peut plus exiger la formation d'un certain nombre de personnes. On ne peut plus inclure ce genre de conditions dans les marchés d'approvisionnement publics locaux. L'AECG ne le permet pas.

Le sénateur Woo : J'ai une brève question pour M. Lahay. J'essaie de comprendre les chiffres dans le tableau que vous avez fourni. Les montants sont-ils en dollars américains?

M. Lahay : C'est exact.

Le sénateur Woo : On calcule ensuite le salaire brut ou le salaire mensuel?

M. Lahay : C'est exact. Le salaire de base représente une semaine de travail de 44 heures, et il y a évidemment 4,33 semaines dans un mois. C'est avec ces données qu'on calcule le salaire horaire.

Le sénateur Woo : Vous utilisez le salaire de base plutôt que le salaire brut, n'est-ce pas?

M. Lahay : Oui, c'est exact. Les heures supplémentaires fixes sont payables chaque mois, et il y a aussi, évidemment, les dispositions relatives aux congés et aux frais de subsistance, et le salaire brut total. Pour un matelot qualifié, le montant est de 1 150 \$. Ce matelot devrait travailler 300 heures de plus pour obtenir une heure supplémentaire, ce qui n'est pas inhabituel. Les marins travaillent au minimum neuf heures par jour, sept jours sur sept, de neuf à douze mois par année.

Le sénateur Woo : Donc, pour que ce soit clair, calculez-vous le salaire horaire en fonction du salaire de base ou en fonction du salaire brut?

M. Lahay : Le taux horaire est calculé en fonction du salaire de base, et le taux des heures supplémentaires est 1,25 fois le taux horaire normal.

Le sénateur Pratte : En ce qui concerne ces chiffres et les autres chiffres relatifs aux salaires, je voudrais obtenir certaines précisions. Lorsqu'on parle de salaires aussi bas que 2,34 \$ ou 2,41 \$ l'heure, je crois — mais je peux me tromper — qu'en vertu de l'AECG, ou actuellement, l'exploitant d'un navire étranger ne peut légalement verser ces salaires aux marins étrangers qui

paying those wages. Under the foreign worker system, they have to pay the median wage paid in Canada. Is that correct, or is my understanding incorrect?

Mr. Lahay: This goes to the heart of what Mr. Given was saying, so I'll defer to him.

Mr. Given: You're exactly right. Under current immigration legislation and under the Temporary Foreign Workers Program, workers coming into Canada are to be paid the prevailing wage. When a ship comes into Canada, the ship itself comes in under a waiver from the NTA. The crew are still subject to the immigration process with temporary foreign worker. The basis of our lawsuit was that it was not enforced; there was no enforcement of that legislation. It goes right from the workers themselves. There was no MLIA done to see that there were no Canadians available, which last year there was, at 15 per cent unemployment. The wages being paid to crew members were the wages under their existing employment contracts, which were the \$2.34. No one inspected the vessels to make sure they were being done. It's a ghost industry that everyone has ignored, and that's been a major problem. It could have created over 2,100 jobs in Canada last year — good-paying middle-class jobs — if that legislation had been enforced. The advisory group we're with meeting with, the purpose of that is to change that and have it enforced.

Senator Pratte: You have settled those lawsuits with the Government of Canada, and my understanding of that settlement is that you will work together so that the new system coming out of these negotiations will be able to enforce the system so that that doesn't happen again. Therefore, my understanding is that under the new system, under CETA, that will not happen again, and seafarers on European ships in Canadian waters will be paid the prevailing wage.

Mr. Given: That is our hoped outcome of that process, but it is not a guaranteed income. When you look at the changes that have been done for permits under 30 days for fast-tracking, all of that has to be worked out. In a perfect world, yes, the outcome would be that any foreign seafarer coming into Canada is paid the prevailing wage in order to try to level the playing field to take away that competitive advantage.

Senator Pratte: If that doesn't happen, therefore you could sue again?

Mr. Given: We could, if we can find an extra \$2 million or \$3 million; correct.

Senator Cordy: Thank you very much. Again, we have excellent witnesses today. It was interesting; last week we had a witness who said that we cannot give up our values for a trade deal. I think all of you have reiterated that today.

travaillent sur son bâtiment lorsque son navire se trouve dans les eaux canadiennes. En effet, en vertu du système relatif aux travailleurs étrangers, il doit leur payer le salaire médian versé au Canada. Est-ce que je me trompe?

M. Lahay : Cela nous ramène à ce que disait M. Given. Je vais le laisser vous répondre.

M. Given : Vous avez tout à fait raison. Selon la loi actuelle sur l'immigration et le Programme des travailleurs étrangers temporaires, les travailleurs qui viennent au Canada doivent être payés au salaire courant. Lorsqu'un navire arrive au Canada, il bénéficie d'une dispense accordée par l'Office national des transports. L'équipage est toutefois assujéti au processus d'immigration pour les travailleurs étrangers temporaires. Notre action en justice était fondée sur le fait que la loi n'avait pas été appliquée. Les travailleurs ont dit eux-mêmes qu'aucune étude d'impact sur le marché du travail n'a été effectuée pour s'assurer qu'il n'y avait pas de Canadiens disponibles pour faire le travail, et pourtant, l'an dernier, il y en avait, puisque le taux de chômage atteignait 15 p. 100. Le salaire versé aux membres d'équipage correspondait au salaire prévu dans leur contrat de travail, soit 2,34 \$ l'heure. Personne n'a vérifié que l'on respectait la loi. C'est une industrie fantôme dont personne ne tient compte, et c'est un problème de taille. Si la loi avait été appliquée, on aurait pu créer 2 100 emplois au Canada l'an dernier — des emplois bien rémunérés pour la classe moyenne. Le groupe consultatif que nous rencontrons a comme objectif de changer cela et de faire en sorte que la loi soit respectée.

Le sénateur Pratte : Vous en êtes arrivés à un règlement avec le gouvernement du Canada relativement à ces poursuites, et je crois comprendre qu'à la suite de ce règlement, vous allez travailler ensemble afin que le nouveau système qui découle des négociations permette d'éviter que cette situation ne se reproduise. Par conséquent, je pense qu'avec le nouveau système, avec l'AECG, cela n'arrivera plus, et les marins qui travaillent sur les navires européens dans les eaux canadiennes seront payés selon le taux salarial courant.

M. Given : C'est le résultat que nous voulons atteindre, mais ce n'est pas un résultat garanti. Lorsqu'on songe aux changements qui ont été apportés pour les permis de moins de 30 jours afin d'accélérer le processus, on constate qu'il faut régler tout cela. Dans un monde idéal, tous les marins étrangers arrivant au Canada seraient payés au salaire courant, ce qui rendrait les règles du jeu équitables et permettrait d'éliminer cet avantage concurrentiel.

Le sénateur Pratte : Si cela ne se produit pas, pourriez-vous tenter des poursuites à nouveau?

M. Given : Oui, nous le pourrions, si nous trouvions 2 ou 3 autres millions de dollars.

La sénatrice Cordy : Merci beaucoup. Encore une fois, nous avons d'excellents témoignages aujourd'hui. C'est très intéressant : la semaine dernière, un témoin nous a dit que nous ne pouvions pas renoncer à nos valeurs pour un accord commercial. Je pense que vous l'avez tous réaffirmé aujourd'hui.

I'd like to go back to the comments that were made last week, and again today, that non-EU ships, with non-EU crews, may actually register in EU countries so that they will fall under the CETA agreement and then come to Canada, register and have a flag for an EU country. Have you heard that?

Mr. Given: If I may comment and then I'll pass it to Mr. Lahay, you don't even have to stretch it that far. If you look at first registry EU in some of the countries, their wage rates and working conditions are below the ILO minimum standard.

You then go to a second registry. Second registries were created in countries such as France, Germany and Norway in order for those vessels to compete in the international market. They cannot even return to run cabotage within their own countries; they have to switch to a genuine national flag. Why we would allow that to transpire in Canada, I have absolutely no idea. It has always been the flag of convenience system in order to hide your beneficial owner of that ship to register it offshore so that you can avoid taxation, social standards and everything else with your crew members. I'll pass that to Mr. Lahay.

Mr. Lahay: I would just say that Jim is absolutely right. Flag hopping is something that is very common. Sometimes a ship will have two or three flags in a two- or three-year period of time, and all they have to do is set up a legal entity. Of course, everything is registered offshore. If it's a Norwegian flag vessel, it still will have another registry somewhere else.

It's like the example I gave today with the *Venetia*, a German-owned ship flying a flag of Portugal, and it's really registered to the Portuguese protectorate of Madeira. I would add that in those cases, first registers and second registers are generally lower salaries and lower conditions sometimes even than flags of convenience, which the ITF has a pretty good handle on. We have a pretty high standard, or a pretty high international competitive standard, for vessels that are under flags of convenience. But we don't have such a good handle, and it caused quite a consternation among maritime unions and nations around the world of a race to the bottom.

That's what we always find in shipping. It's such a competitive industry. Everybody is looking for margins. You'll hear from the Shipping Federation of Canada that this will save the shipowners a lot of money, and that's true. But the shipowners would save a lot of money if they didn't have so much overcapacity as well. They don't govern themselves, so they expect that somebody else will create a false economy for them.

Yes, it's a complex world of wages and wage agreements that exists right now. We don't see any stop to that. I hope we've answered your question.

J'aimerais revenir sur les observations formulées la semaine dernière, et encore aujourd'hui, selon lesquelles les navires non européens ayant un équipage non européen pourraient être immatriculés dans les pays européens et ainsi être visés par l'AECG, puis venir au Canada et battre pavillon d'un pays européen. En avez-vous entendu parler?

M. Given : Permettez-moi de faire un bref commentaire, puis je céderai la parole à M. Lahay. En fait, il n'est même pas nécessaire d'aller aussi loin. Les salaires et les conditions de travail sur les navires ayant une première immatriculation dans certains pays de l'Union européenne sont inférieurs à la norme minimale de l'Organisation internationale du travail.

Il y a ensuite un second registre qui a été créé dans des pays comme la France, l'Allemagne et la Norvège pour que ces navires puissent être concurrentiels sur le marché international. Ils ne peuvent même pas retourner faire du cabotage dans leur propre pays; ils doivent passer à un drapeau national authentique. J'ignore pourquoi nous permettrions que cela se produise au Canada. Ce système de pavillon de complaisance a toujours été utilisé; on immatricule le navire à l'étranger pour en cacher le véritable propriétaire et ainsi échapper à l'impôt, aux normes sociales et à tout le reste pour les membres de l'équipage. Je vais céder la parole à M. Lahay.

M. Lahay : Je dirai simplement que Jim a tout à fait raison. Le changement de pavillon est très courant. Un navire aura parfois deux ou trois pavillons en deux ou trois ans; tout ce qu'on a à faire, c'est de créer une entité juridique. Évidemment, tout est immatriculé à l'étranger. Un navire battant pavillon norvégien sera tout de même enregistré ailleurs.

C'est un peu comme le cas dont j'ai parlé aujourd'hui, celui du *Venetia*, un navire allemand battant pavillon portugais et enregistré auprès du protectorat portugais de Madère. J'ajouterais que, dans ces cas, les premiers et les seconds registres mènent généralement à des conditions et à des salaires parfois même inférieurs à ceux des pavillons de complaisance, pour lesquels la FIOT gère assez bien la situation. Nous avons une norme concurrentielle internationale assez élevée pour ce qui est des navires battant pavillon de complaisance, mais dans ce cas-ci, nous ne gérons pas aussi bien la situation, et le risque de nivellement par le bas a semé la consternation dans les syndicats maritimes et les pays du monde.

C'est ce que nous constatons toujours dans le transport maritime. C'est une industrie extrêmement concurrentielle. Tout le monde cherche à accroître ses marges de profits. La Fédération maritime du Canada vous dira que cela fera économiser beaucoup d'argent aux armateurs, et c'est vrai, mais les armateurs économiseraient également beaucoup d'argent s'ils n'avaient pas autant de surcapacité. Ils ne gèrent pas eux-mêmes leurs activités; ils s'attendent donc à ce que quelqu'un d'autre crée une fausse économie pour eux.

Il existe en effet actuellement un univers complexe de salaires et d'ententes salariales. Nous n'en voyons pas la fin. J'espère que cela répond à votre question.

Senator Cordy: I'm also wondering: You did say that you've won the case that while they're in Canadian waters, they would be treated as foreign workers, so they would get the prevailing wage. But neither of you sounded extremely optimistic that that would be the case. Is there a way to actually enforce it or to monitor it to see whether or not crews coming into Canada under the EU flags would in fact —

Mr. Given: I don't want to say "won;" we settled the case. We have the working group and everything coming up in order to get it straight within maritime. We understand maritime is a complicated animal. It's different than working ashore; it's different from anywhere else. The problem is inspections on the vessels, and especially inspections on this, are few and far between. They haven't been done and there aren't enough people to do them. It's hard for a seafarer of a different nationality to complain. If they were to complain to a Canadian authority, most likely they would be jailed when they got home and any money they received would be taken from them. It's something Mr. Lahay and I have dealt with over the years over and over again. There's no easy answer, but if the legislation is there, then yes, we have to try to enforce it as best we can.

Senator Gold: This question is directed primarily to Ms. MacEwen and Mr. Dias. Free trade and globalization is disruptive and has all kinds of consequences, some positive and some negative. You raised a number of issues around the impact on drug prices, and other things, and on the union movement and on workers generally. Could you comment first on the potential benefit to Canadians? Do you see any benefit for the increased range of goods and imports? It's true that we may export less and import more under certain arrangements, but when we import, that provides goods to Canadian citizens and workers. Do you have any comments generally about that? Then I have a brief follow-up question about dispute resolution.

Mr. Dias: We understand that more inexpensive imports for the purposes of the discussion could be seen as a true advantage for the consumer, but it also has to be balanced. We won't have the ability to purchase those goods if we're not working. That's why fair trade deals are so important. That's why we need to do a much better job bargaining to trade deals.

The issue for us is what do we get out of it? We understand the importance of cheaper goods. It's a philosophical argument which makes some sense. But we should at the very least be able to determine what it is we have to offer, what it is we can manufacture for the purpose of the discussion, and sell to keep people employed. As long as we're content just shipping our raw materials and natural resources to Germany, for example, and buying back cars and finished products, as long as we're content

La sénatrice Cordy : Vous avez dit avoir gagné votre cause, de sorte que les marins, lorsque leur navire est dans les eaux canadiennes, soient traités comme des travailleurs étrangers et qu'ils touchent ainsi le salaire courant. Or, ni vous ni votre collègue ne semblez convaincus que ce serait le cas. Y a-t-il un moyen de favoriser l'application de la loi ou une certaine surveillance pour déterminer si l'équipage des navires entrant au Canada et battant pavillon d'un pays européen aurait en fait...

M. Given : Je ne veux pas dire que nous avons « gagné »; nous avons réglé l'affaire. À l'aide du groupe de travail et de tout ce qui s'en vient, nous tenterons d'améliorer la situation dans le domaine maritime. C'est un enjeu complexe; cela n'a rien à voir avec le travail à terre ou quoi que ce soit d'autre. Le problème réside dans les inspections sur les navires, et les inspections relatives à cette question, surtout, sont trop rares et trop espacées. Il y en a peu, et il n'y a pas assez de gens pour les faire. Pour les marins étrangers, il est difficile de porter plainte. S'ils déposent une plainte auprès des autorités canadiennes, ces marins seront probablement jetés en prison à leur retour dans leur pays, et on leur reprendra l'argent qu'ils ont reçu. C'est un problème que M. Lahay et moi avons abordé à maintes reprises au fil des ans. Il n'y a pas de solution facile, mais si une loi existe, alors nous devons faire tout notre possible pour la faire appliquer.

Le sénateur Gold : Ma question s'adresse principalement à Mme MacEwen et à M. Dias. Le libre-échange et la mondialisation entraînent des perturbations et toutes sortes de conséquences, positives comme négatives. Vous avez soulevé un certain nombre de questions relativement aux répercussions sur le prix des médicaments et d'autres produits, ainsi que sur le mouvement syndical et les travailleurs en général. Pourriez-vous d'abord nous parler des avantages possibles pour les Canadiens? Selon vous, l'éventail élargi de biens et d'importations sera-t-il avantageux? Il est vrai que nous exporterons peut-être moins et que nous importerons plus selon certains arrangements, mais lorsque nous importons, les citoyens et travailleurs canadiens ont accès à plus de marchandises. Avez-vous des observations à formuler à ce propos? J'aurai ensuite une brève question complémentaire au sujet du règlement des différends.

M. Dias : Aux fins de la discussion, nous comprenons que l'importation de produits moins chers pourrait être considérée comme un réel avantage pour le consommateur, mais il doit aussi y avoir un certain équilibre. Nous ne pourrions acheter ces produits si nous ne travaillons pas. Voilà pourquoi les accords commerciaux équitables sont essentiels. Voilà pourquoi nous devons faire beaucoup mieux lorsque nous négocions des accords commerciaux.

La question que nous devons nous poser, c'est : qu'en retirons-nous? Nous comprenons l'importance des produits bon marché. C'est un argument logique. Toutefois, nous devrions à tout le moins être en mesure de déterminer, aux fins de la discussion, ce que nous avons à offrir, ce que nous pouvons fabriquer et ce que nous devons vendre pour maintenir les emplois. Tant que nous nous contentons d'expédier nos matériaux bruts et nos ressources naturelles à l'Allemagne, par exemple, et de racheter les voitures

that somehow that's going to be the strength of our economy for the long term, then I guess that's an acceptable response. I just don't buy it.

NAFTA is a perfect example. Pre-NAFTA, we had a \$12 billion trade surplus in manufacturing. Today we have a \$120 billion deficit. I get nervous when everybody talks about renegotiating NAFTA. Why? Are we going to wait until we have a \$200 billion deficit before a flag is raised that there's a problem? I'm not arguing what the advantage is for some things being imported, but I'm preoccupied that we don't have a strategy as to what it is we're going to export.

Ms. MacEwen: The economic idea of trade is that you normally lower the barriers or the tariffs and then that increases competition and lowers costs. People focus on what they're good at doing. But that's not what trade agreements do. I tried to highlight that with the pharmaceuticals, where we're actually implementing protectionist elements into trade agreements that benefit really large players and we are not lowering tariffs.

It also really irks me when people say we're opening markets. I complained about this at the supper table, and my daughter said, "You should bring some Brie into the committee meeting, mommy, and show them." You can already get French cheese. It's a little more expensive than if we lower the trade barriers, but we're not opening markets.

The idea is we should be lowering tariffs. That's not what CETA does. CETA does a whole bunch of other things that captures specific interests like cabotage, pharmaceuticals and other intellectual protection. It's problematic to compare just trade and the economic idea of trade with trade agreements as we see them on paper.

We're lowering tariffs on German cars, French wine and cheese, and we're losing jobs at the lower end of the spectrum. That's where I'm talking about inequality rising. The study out of Tufts University said there's not a lot of economic growth. Wealthier people get cheaper German cars and cheaper wine, and poor people lose their jobs. That inequality comes out of not having a fair and balanced deal.

Senator Gold: You also alluded to the dispute resolution mechanisms. Do you nonetheless acknowledge that the CETA provisions in that regard clarify, to a greater extent than in previous agreements, the rights of Canada and the EU to regulate and to achieve legitimate policy objectives such as public health, safety, environment, public mores, social or consumer protection and cultural diversity — areas that had been much, rightly or wrongly, criticized in investment state arbitration generally?

et les produits finis, tant que nous sommes satisfaits du fait que ce sera la force de notre économie à long terme, alors je suppose que c'est une réponse acceptable, mais je n'y crois pas.

L'ALENA en est un parfait exemple. Avant l'ALENA, nous avions un excédent commercial de 12 milliards de dollars dans le secteur manufacturier. Aujourd'hui, nous avons un déficit de 120 milliards de dollars. Cela me rend nerveux quand tout le monde parle de renégocier l'ALENA. Pourquoi? Est-ce seulement lorsque le déficit atteindra 200 milliards de dollars que nous comprendrons qu'il existe un problème? Je ne doute pas qu'il y ait des avantages à importer certains produits, mais je m'inquiète du fait que nous n'ayons aucune stratégie quant à ce que nous allons exporter.

Mme MacEwen : Le principe économique du commerce, c'est que l'on réduit normalement les obstacles ou les droits de douane, ce qui accroît la concurrence et fait baisser les coûts. Les gens mettent l'accent sur leurs forces. Or, ce n'est pas ce que font les accords commerciaux. C'est ce que j'ai tenté de faire valoir à propos des produits pharmaceutiques; nous mettons en place des éléments protectionnistes dans les accords commerciaux qui bénéficient aux très grands joueurs, et nous n'abaïssons pas les droits de douane.

Cela m'irrite lorsque les gens disent que nous ouvrons les marchés. Je me suis plainte à ce sujet lors d'une discussion, chez moi, à l'heure du souper. Ma fille m'a dit : « Tu devrais apporter un brie à la réunion du comité, maman, et leur montrer. » On peut déjà acheter des fromages français. C'est un peu plus cher que si nous abaïssions les barrières commerciales, mais nous n'ouvrons pas les marchés.

Nous devrions réduire les droits de douane, mais ce n'est pas ce que fait l'AECG. Cet accord fait beaucoup d'autres choses qui visent des intérêts particuliers, comme le cabotage, les produits pharmaceutiques et la protection intellectuelle. Il est problématique de comparer uniquement le commerce et le principe économique du commerce avec les accords commerciaux que nous voyons sur papier.

Nous abaïssons les droits de douane sur les voitures allemandes, les vins et les fromages français, et nous perdons des emplois à l'extrémité inférieure du spectre. Voilà pourquoi je parle de l'inégalité croissante. Une étude réalisée par l'Université Tufts indique que la croissance économique est faible. Les gens les plus riches ont accès à des voitures allemandes moins chères et à des vins moins chers, alors que les moins nantis perdent leur emploi. Cette inégalité résulte d'un accord non équitable et non équilibré.

Le sénateur Gold : Vous avez également fait allusion aux mécanismes de règlement des différends. Reconnaissez-vous néanmoins que les dispositions de l'AECG à ce sujet clarifient, dans une plus large mesure que les accords antérieurs, le droit du Canada et de l'Union européenne d'adopter des règlements et d'atteindre des objectifs légitimes en matière de politique, par exemple dans les domaines de la santé publique, de la sécurité, de l'environnement, de la moralité publique, de la protection sociale

Ms. MacEwen: I heard Gus Van Harten earlier, so I'm relying on his analysis somewhat. There's lots of language in CETA and the interpretive instrument that are lovely and convey the ideas that we would want to see in a trade deal, but when it comes down to it, that language does not override the actual rights of corporations to sue governments.

We were never concerned about the ability for domestic regulation. It's that it's expensive and uncertain for governments to do so because you are still opened up. This lovely language has a comma at the end that says that it is in no way different from what the rest of the agreement says. If it's there in a specific chapter, that lovely language doesn't override that chapter. In terms of the rights in CETA, there's a lot of smokescreen that makes it sound better than it is.

Senator Cools: I'm interested in the origin of these unfortunate sailors or sailing men who are earning these terrible wages. I know, for example, that some of the cruise ships recruit their staffs from Indonesia, and some of the cruise ships — I'm sure you know this very well — recruit them from the Philippines. Could you tell us a bit about these men? I'm assuming they're mostly men. What countries are they originating from? Do you have any idea?

Mr. Engler: Part of the deal is that they will go to a country and then they will go to another country that is willing to accept even lower wages and lower wages. It's part of the whole globalization. One of the important issues here is that these deals result in the loss of living-wage jobs. In terms of the maritime scenario, these jobs are gone.

I provided for my family by working on a tugboat for my career. Those jobs will likely be gone, and what they will be replaced by is people from any Third World country who are willing to work. People actually buy the jobs in a lot of these countries. They have their family put together enough money to purchase a job. It's illegal, but it does happen.

The most important factor here is we defend their rights. It's not like we are opposed to these people. Even at these wages that are described, they often have to come to an ITF inspector to be paid this pittance. It's not even just the wages. Peter Lahay in Vancouver found a seafarer on board a vessel who would have died of kidney failure. The captain wouldn't allow him to go ashore because that would have cost them extra money. They would have had to fly somebody back in and flown him home. Peter got him off the boat, and they discovered he was suffering from kidney failure. Had he not gone in on that day, he likely would have been dead.

ou des consommateurs, et de la diversité culturelle — des enjeux qui avaient suscité, à juste titre ou à tort, de nombreuses critiques dans le processus d'arbitrage entre investisseurs et États en général?

Mme MacEwen : J'ai entendu le témoignage de Gus Van Harten, tout à l'heure, et je me fie en quelque sorte à son analyse. Il y a des dispositions de l'AECG et de l'instrument interprétatif qui sont excellentes et qui communiquent bien les idées que nous souhaiterions voir incluses dans un accord commercial, mais dans les faits, ce contenu n'annule pas le droit des sociétés de poursuivre les gouvernements.

Nous ne nous sommes jamais inquiétés de la capacité des gouvernements de prendre des règlements nationaux, sauf que cela représente pour eux un coût élevé et une incertitude, car il y a toujours une ouverture. Il y a une virgule à la fin qui indique que ce n'est aucunement différent de ce que dit le reste de l'accord. Si le droit des sociétés de poursuivre les gouvernements est inscrit dans un chapitre précis, alors les autres dispositions ne peuvent pas annuler ce chapitre. Sur le plan des droits, il y a un écran de fumée qui embellit les choses dans l'AECG.

La sénatrice Cools : J'aimerais savoir d'où viennent les malheureux marins qui gagnent ces salaires de misère. Je sais, par exemple, que certains navires de croisière recrutent leur personnel en Indonésie, et d'autres, aux Philippines. Pourriez-vous nous parler un peu de ces hommes? Je présume qu'il s'agit principalement d'hommes. De quels pays viennent-ils? En avez-vous une idée?

M. Engler : Une partie de l'entente vise à ce qu'ils aillent dans un pays, puis dans un autre où l'on est prêt à accepter des salaires de moins en moins élevés. Cela fait partie du phénomène de la mondialisation. L'un des principaux problèmes, ici, c'est que ces ententes entraînent la perte d'emplois offrant un salaire vital. Dans le domaine maritime, ces emplois ont disparu.

J'ai subvenu aux besoins de ma famille en travaillant sur un remorqueur. Ces emplois disparaîtront probablement; nos travailleurs seront remplacés par des gens d'un pays du tiers monde qui sont prêts à travailler. En fait, dans beaucoup de ces pays, les gens achètent ces emplois. Leur famille amasse suffisamment d'argent pour acheter un emploi. C'est illégal, mais c'est ce qui se produit.

Le plus important, c'est de défendre leurs droits. Nous ne nous opposons pas à ces gens. Même aux salaires mentionnés, ils doivent souvent s'adresser à un inspecteur de l'ITF pour qu'on leur paie ces sommes dérisoires. Il ne s'agit pas seulement des salaires. À Vancouver, Peter Lahay a découvert, sur un navire, un marin qui aurait pu mourir d'une insuffisance rénale. Le capitaine ne voulait pas le laisser descendre à terre parce que cela aurait entraîné des coûts supplémentaires. Le marin aurait dû être transporté dans son pays par avion. Peter l'a fait descendre du bateau, et on a découvert que le marin souffrait d'insuffisance rénale. Il aurait pu mourir si Peter n'y était pas allé ce jour-là.

The scenario is outrageous that exists on these vessels, and the ITF and my local and Jim's local union fight for those sailors, but it's not a scenario where you can win, because they'll go to the next lower-paid group in whatever country. There are all kinds of scenarios. There are Burmese, Chinese and Indonesians, and the Filipinos have been there for a long time. Often, they don't want the Filipinos because they have been there long enough that they're proud and take their jobs seriously. They're not as afraid. They're still afraid, but not as afraid as others.

We're both losing jobs that increase the gap between the rich and poor in our country. We're taking away the lives right now. We have worked with First Nations in B.C. We've heard from NEAS for the Inuit. These are jobs that are very positive for a lot of First Nations communities because you can live in your community and work. You can live wherever you want. We have members who work on the tugboats, one of whom lives in Texas and comes up when he works. You can live where you want and do those jobs, and these jobs will likely be gone if we continue the path we're on. Thank you.

Senator Marwah: Thank you, again, for your presentations. Each one of you — the Canadian Labour Congress, Unifor and the Seafarers' International Union of Canada — have expressed a fair degree of concern with CETA and the lack of consultation. I actually find it surprising and baffling you that you could get to this stage and not have extensive consultation, but that's beside the point.

We are where we are. I'm sure you understand that we are the tail end of an eight-year process, so to suggest or make a recommendation that we try to renegotiate CETA is just not practical.

My question to all of you is: What realistic steps can we take now to mitigate or help with some of your concerns? That's what I'm looking for. There are some suggestions made here; some are highly impractical, but some I think we can actually think about. What can we do in regulations? Regulation is something that the Government of Canada does control, but we don't control the bill. It's done, or, at least, largely done, I would think. So my question is: What do we do now? To say we have to renegotiate it is just not practical.

Mr. Engler: From my tug boat workers and seafarers local's perspective, basically, because the proposed amendments to CETA under Bill C-30 will not promote the expansion of reciprocal trade and conditions of fair competition, which were the purposes of Bill C-30 in the CETA deal, we ask that the Senate correct this by amending Bill C-30 as per the NEAS recommendations that were delivered to the Senate committee on April 6, 2017. I agree with Mr. Dias and Ms. MacEwen from the Canadian Labour Congress that the deal on the whole is bad, but that is one specific thing you can do for the marine side.

Ce qui se passe sur ces navires est épouvantable; l'ITF, la section locale de mon syndicat et celle du syndicat de Jim se battent tous pour ces marins, mais ce n'est pas une bataille facile à gagner, car on fera appel à des travailleurs à salaires inférieurs dans n'importe quel pays. Il y a toutes sortes de scénarios. Il y a des Birmans, des Chinois et des Indonésiens, et les Philippins sont là depuis longtemps. Il arrive souvent qu'on ne veuille pas des Philippins parce qu'ils sont là depuis assez longtemps pour être fiers de ce qu'ils font et pour prendre leur travail au sérieux. Ils ont moins peur. Ils ont peur quand même, mais pas autant que les autres.

Nous perdons des emplois, ce qui élargit le fossé entre les riches et les pauvres dans notre pays. Nous privons des personnes. Nous travaillons actuellement avec des membres des Premières Nations en Colombie-Britannique, on nous parle des emplois qu'offre la NEAS aux Inuits, et ces emplois sont très positifs pour de nombreuses communautés des Premières Nations, car ils permettent aux gens de vivre dans leur communauté et de travailler. Ils peuvent vivre où ils veulent. Nous avons des membres qui travaillent sur les remorqueurs, et l'un d'entre eux vit au Texas et vient au pays lorsqu'il travaille. On peut vivre où l'on veut et occuper ces emplois, mais ces emplois disparaîtront probablement si nous continuons dans cette voie. Merci.

Le sénateur Marwah : Je vous remercie encore de vos exposés. Chacun d'entre vous, qui représentez le Congrès du travail du Canada, Unifor et le Syndicat international des marins canadiens, avez exprimé une certaine inquiétude au sujet de l'AECG et du manque de consultation. Je trouve étonnant et déconcertant qu'on en soit arrivé à cette étape sans avoir tenu de vastes consultations, mais là n'est pas la question.

Nous en sommes là. Vous comprenez, j'en suis sûr, que nous en sommes à la fin d'un processus de huit ans. Par conséquent, il n'est tout simplement pas réaliste de suggérer ou de recommander que nous tentions de renégocier l'AECG.

La question que je veux vous poser à tous est la suivante. Quelles mesures réalistes pouvons-nous prendre maintenant pour atténuer certaines de vos préoccupations? C'est ce que je veux savoir. Des suggestions ont été faites; certaines sont irréalistes, mais d'autres méritent qu'on y réfléchisse. Que pouvons-nous faire sur le plan de la réglementation? Le gouvernement du Canada a pris sur la réglementation, mais nous n'avons pas pris sur le projet de loi. Je pense que tout est déjà fait, ou du moins, en grande partie. Je veux donc savoir ce que nous pouvons faire maintenant. Il est irréaliste de dire que nous devons renégocier.

M. Engler : Selon le point de vue des gens qui travaillent sur les remorqueurs et des marins de ma section locale, puisque les modifications proposées à l'AECG dans le projet de loi C-30 ne favoriseront pas l'accroissement des échanges commerciaux réciproques et la concurrence loyale, qui étaient les objectifs du projet de loi C-30 relativement à l'AECG, nous devons demander que le Sénat corrige la situation en amendement le projet de loi en fonction des recommandations présentées au comité sénatorial par le représentant de la NEAS le 6 avril dernier. Je suis d'accord avec Mme MacEwen, du Congrès du travail du Canada, et avec

Mr. Given: I look specifically at Bill C-30 and at the chapter on maritime and cabotage. In order for CETA to come into force, the Coasting Trade Act does not have to be changed, so I don't know why anything would be looked at in changing the Coasting Trade Act.

Under the waiver system that already exists, if a European company wanted to come in and operate between Montreal and Halifax, they would simply have to apply to the Canadian Transportation Agency for a waiver for their vessel. Canadian shipowners then have the opportunity to say, "No, we will do the work." There's nothing that needs changed, as far as maritime goes, to implement CETA.

Mr. Dias: To your point, Canada is a rush to ratify. Europe doesn't seem to be in the same rush. There are still a lot of discussions going on over the ISDS process. We're suggesting — and we ought not be afraid to do this — to put into place a comprehensive and exhaustive consultative review of CETA's final text. We really do need an analysis on the investor-state dispute reforms. We need a real analysis on the impact of the effects of Brexit.

I think being afraid of truly putting together an analysis to give us that type of information shouldn't be the rationale for plowing ahead. I think providing the information, the exhaustive analysis and a true investigation of the final text is a fair start, if, in fact, the ship is just too far down the ocean.

The Chair: We're over our time. Thank you for your indulgence in staying later. You have given us many different perspectives, avenues and suggestions that we will have to contemplate in our further studies. We have yet more witnesses to hear from.

In the meantime, if there is anything further you wish to add to your testimony, we would appreciate it if you could provide your written submissions to the clerk. There may be some other reflections that come out of the testimony today. If senators have any questions to follow up on, perhaps you can provide them to the clerk, who will give them to the witnesses.

We appreciate your indulgence in waiting, and we very much appreciate your testimony before the committee.

Senators, the committee is now adjourned.

(The committee adjourned.)

M. Dias pour dire que, dans l'ensemble, l'accord est mauvais, mais c'est l'une des choses que vous pouvez faire pour le transport maritime.

M. Given : En ce qui concerne plus précisément le chapitre sur le transport maritime et le cabotage, dans le projet de loi C-30, selon moi, pour que l'AECG soit mis en œuvre, il n'est pas nécessaire de modifier la Loi sur le cabotage. Je ne vois donc pas pourquoi on envisagerait de la modifier.

Selon le système de dispense déjà en place, si une entreprise européenne veut venir mener des activités entre Montréal et Halifax, elle doit simplement demander une dispense à l'Office des transports du Canada pour son navire. Les armateurs canadiens ont alors la possibilité de dire : « Non, nous allons faire le travail. » Il n'est pas nécessaire de changer quoi que ce soit, sur le plan du transport maritime, pour mettre en œuvre l'AECG.

M. Dias : J'en conviens, le Canada est pressé de le ratifier, contrairement à l'Europe. Il y a encore beaucoup de discussions qui ont lieu au sujet du processus de règlement des différends entre investisseurs et États. Nous suggérons de mettre en place — et nous ne devrions pas craindre de le faire — un examen consultatif exhaustif du texte final de l'AECG. Il nous faut vraiment une analyse des réformes sur les différends entre investisseurs et États. Il nous faut une véritable analyse sur l'incidence du Brexit.

Je pense que la crainte de préparer une analyse qui nous fournirait ce type d'information ne devrait pas justifier de s'entêter. Le fait de fournir l'information et d'effectuer une analyse exhaustive du texte final est un bon départ si, effectivement, le navire est déjà rendu trop loin.

La présidente : Nous avons dépassé l'heure de fin de la séance. Je vous remercie d'avoir fait preuve d'indulgence et d'être restés plus longtemps que prévu. Vous nous avez présenté de nombreux points de vue, des pistes de solutions et des suggestions que nous devons examiner dans le cadre de nos prochaines études. Nous avons encore des témoins à entendre.

Entretemps, s'il y a quoi que ce soit que vous souhaitez ajouter à votre témoignage, nous vous saurions gré de faire parvenir un mémoire à la greffière à ce sujet. Il y aura peut-être d'autres idées qui ressortiront des témoignages d'aujourd'hui. Si les sénateurs ont des questions de suivi à poser, ils peuvent les donner à la greffière, qui les transmettra aux témoins.

Nous vous remercions encore sincèrement de votre patience et de votre témoignage devant le comité.

Honorables sénateurs, la séance est levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, April 12, 2017

Canadian Federation of Independent Business:

Corinne Pohlmann, Senior Vice President, National Affairs.

Business Council of Canada:

Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal.

Canadian Vehicle Manufacturers' Association:

Mark Nantais, President.

Canadian Generic Pharmaceutical Association:

Jim Keon, President;

Jody Cox, Vice-president, Federal and International Affairs.

Innovative Medicines Canada:

Declan Hamil, Vice-President, Legal, Regulatory and Policy;

Lesia Babiak, Executive Director, Worldwide Government Affairs and Policy (Canada); Johnson & Johnson, Family of Companies in Canada.

Thursday, April 13, 2017

As individuals:

Pierre Marc Johnson, Chief Negotiator of the Government of Québec for the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) and Counsel, Lavery de Billy;

Armand de Mestral, Professor Emeritus, Jean Monnet Chair in the Law of International Economic Integration, McGill University (by video conference);

Jeremy de Beer, Full Professor;

Gus Van Harten, Associate Professor, Osgoode Hall Law School.

Canadian Labour Congress:

Angella MacEwen, Senior Economist, Social and Economic Policy Department.

International Transport Workers' Federation:

Peter Lahay, National Coordinator;

Terry Engler, President, Local 400 - Marine Section, International Longshore and Warehouse Union.

Unifor:

Jerry Dias, National President;

Angelo DiCaro, National Representative.

Seafarers' International Union of Canada:

James Given, President.

TÉMOINS

Le mercredi 12 avril 2017

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :

Corinne Pohlmann, vice-présidente principale des affaires nationales.

Conseil canadien des affaires :

Brian Kingston, vice-président, Politiques internationale et budgétaire.

Association canadienne des constructeurs de véhicules :

Mark Nantais, président.

Association canadienne du médicament générique :

Jim Keon, président;

Jody Cox, vice-présidente, Affaires fédérales et internationales.

Médicaments novateurs Canada :

Declan Hamil, vice-président, Juridique, réglementaire et politique;

Lesia Babiak, directrice générale, Affaires et politique gouvernementale mondiale (Canada); Johnson & Johnson, Famille des compagnies au Canada.

Le jeudi 13 avril 2017

À titre personnel :

Pierre Marc Johnson, négociateur en chef du gouvernement du Québec pour l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) et avocat-conseil, Lavery de Billy;

Armand de Mestral, professeur honoraire, titulaire de la Chaire Jean Monnet en intégration économique internationale, Université McGill (par vidéoconférence);

Jeremy de Beer, professeur titulaire;

Gus Van Harten, professeur agrégé, Osgoode Hall Law School.

Congrès du travail du Canada :

Angella MacEwen, économiste principale, Service des politiques économiques et sociales.

Fédération internationale des travailleurs du transport :

Peter Lahay, coordonateur national;

Terry Engler, président, Local 400 - Section maritime, International Longshore and Warehouse Union.

Unifor :

Jerry Dias, président national;

Angelo DiCaro, représentant national.

Syndicat International des Marins Canadiens :

James Given, président.