

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

FOREIGN AFFAIRS
AND INTERNATIONAL
TRADE

Chair:

The Honourable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Wednesday, November 28, 2012
Thursday, November 29, 2012

Issue No. 18

First and second meetings on:

Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama

APPEARING:

The Honourable Ed Fast, P.C., M.P.,
Minister of International Trade and Minister
for the Asia-Pacific Gateway

WITNESSES:

(See back cover)

Première session de la
quarante et unième législature, 2011-2012

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Présidente :

L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le mercredi 28 novembre 2012
Le jeudi 29 novembre 2012

Fascicule n° 18

Première et deuxième réunions concernant :

Le projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama

COMPARAÎT :

L'honorable Ed Fast, C.P., député,
ministre du Commerce international et ministre
de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique

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:

* Cowan (or Tardif) De Bané, P.C. Demers Finley Fortin-Duplessis Lang	* LeBreton, P.C. (or Carignan) Mahovlich Robichaud, P.C. Smith, P.C. (<i>Cobourg</i>) Wallace Wallin
---	--

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Demers replaced the Honourable Senator Nolin (*November 29, 2012*).

The Honourable Senator Lang replaced the Honourable Senator Johnson (*November 28, 2012*).

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 :

* Cowan (ou Tardif) De Bané, C.P. Demers Finley Fortin-Duplessis Lang	* LeBreton, C.P. (ou Carignan) Mahovlich Robichaud, C.P. Smith, C.P. (<i>Cobourg</i>) Wallace Wallin
---	--

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Demers a remplacé l'honorable sénateur Nolin (*le 29 novembre 2012*).

L'honorable sénateur Lang a remplacé l'honorable sénateur Johnson (*le 28 novembre 2012*).

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Wednesday, November 21, 2012:

Second reading of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama.

The Honourable Senator Finley moved, seconded by the Honourable Senator MacDonald, that the bill be read the second time.

After debate,

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

The bill was then read the second time.

The Honourable Senator Carignan moved, seconded by the Honourable Senator Johnson, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

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

Le greffier du Sénat,

Gary W. O'Brien

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mercredi 21 novembre 2012 :

Deuxième lecture du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama.

L'honorable sénateur Finley propose, appuyé par l'honorable sénateur MacDonald, que le projet de loi soit lu pour la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

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

L'honorable sénateur Carignan propose, appuyé par l'honorable sénateur Johnson, que le projet de loi soit renvoyé au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, November 28, 2012
(44)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:05 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, De Bané, P.C., Downe, Finley, Fortin-Duplessis, Lang, Mahovlich, Nolin, Wallace and Wallin (10).

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Brian Hermon, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, November 21, 2012, the committee began its examination of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama.

APPEARING:

The Honourable Ed Fast, P.C., M.P., Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway.

WITNESSES:*Foreign Affairs and International Trade Canada:*

Cameron MacKay, Director General, Asia-Pacific Trade Policy Bureau.

Human Resources and Skills Development Canada:

Pierre Bouchard, Director, Bilateral and Regional Labour Affairs.

Environment Canada:

Mollie Johnson, Director General, Americas.

Department of Finance Canada:

Alain Castonguay, Senior Chief, Tax Treaties.

The chair made an opening statement.

The minister made a statement and, together with Messrs. MacKay, Bouchard, Castonguay and Ms. Johnson, answered questions.

At 6:22 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 28 novembre 2012
(44)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 5, dans la salle 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, De Bané, C.P., Downe, Finley, Fortin-Duplessis, Lang, Mahovlich, Nolin, Wallace et Wallin (10).

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Brian Hermon, 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 mercredi 21 novembre 2012, le comité commence son étude du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama.

COMPARAÎT :

L'honorable Ed Fast, C.P., député, ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique.

TÉMOINS :*Affaires étrangères et Commerce international Canada :*

Cameron MacKay, directeur général, Direction générale de la politique commerciale de l'Asie-Pacifique.

Ressources humaines et Développement des compétences Canada :

Pierre Bouchard, directeur, Affaires bilatérales et régionales du travail.

Environnement Canada :

Mollie Johnson, directrice générale, Amériques.

Ministère des Finances Canada :

Alain Castonguay, chef principal, Conventions fiscales.

La présidente fait une déclaration.

Le ministre fait une déclaration puis, avec l'aide MM. MacKay, Bouchard et Castonguay, ainsi que de Mme Johnson, répond aux questions.

À 18 h 22, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Thursday, November 29, 2012
(45)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 11:30 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, De Bané, P.C., Demers, Downe, Finley, Fortin-Duplessis, Lang, Mahovlich and Wallace (9).

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

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Brian Hermon, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, November 21, 2012, the committee continued its examination of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama.

WITNESSES:

Canadian Council for the Americas:

Michael Harvey, President.

Canada Pork International:

Martin Charron, Vice President, Market Access and Trade Development.

The chair made an opening statement.

Mr. Charron and Mr. Harvey each made a statement and together, answered questions.

At 12:22 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

OTTAWA, le jeudi 29 novembre 2012
(45)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 11 h 30, dans la salle 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, De Bané, C.P., Demers, Downe, Finley, Fortin-Duplessis, Lang, Mahovlich et Wallace (9).

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

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Brian Hermon, 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 mercredi 21 novembre 2012, le comité commence son étude du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama.

TÉMOINS :

Conseil canadien pour les Amériques :

Michael Harvey, président.

Canada Porc International :

Martin Charron, vice-président, Accès aux marchés et Développement du commerce.

La présidente fait une déclaration.

M. Charron et M. Harvey font chacun une déclaration puis, ensemble, répondent aux questions.

À 12 h 22, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, November 28, 2012

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama, met this day at 5:05 p.m. to give consideration to the bill.

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

[*English*]

The Chair: Honourable senators, today the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is beginning its examination of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama, also known as the Canada-Panama economic growth and prosperity act.

Appearing before us as the first witness is the Honourable Ed Fast, Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway. He is accompanied by a number of officials. From Foreign Affairs and International Trade Canada, I see Cameron MacKay, Director General, Asia-Pacific Trade Policy Bureau; Pierre Bouchard, Director of Bilateral and Regional Labour Affairs, Human Resources and Skills Development Canada; from Environment Canada, Mollie Johnson, Director General, Americas; and from the Department of Finance, Alain Castonguay, Senior Chief, Tax Treaties.

You have quite a group with you, minister. It is our usual process not to go into long biographies. Everyone has access to all kinds of services these days and we want to get the best out of your presentation and have time for questions.

The floor is yours. Welcome to the committee.

Hon. Ed Fast, P.C., M.P., Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway: Thank you for the opportunity to share some thoughts on the Canada-Panama Free Trade Agreement.

I am joined by a great team. As you know these trade agreements tend to be complex and require expertise from many different disciplines, which is why I have drawn together these experts who will help me answer some of the questions you may have going forward.

Let me begin by stating that Canada's prosperity is directly linked to reaching beyond our borders for economic opportunities that serve to grow Canada's trade and investment.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 28 novembre 2012

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été renvoyé le projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama, se réunit aujourd'hui, à 17 h 5, pour examiner le projet de loi.

Le sénateur A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Mesdames et messieurs les sénateurs, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international entame aujourd'hui son étude du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama, aussi appelée la Loi sur la croissance économique et la prospérité Canada-Panama.

Notre premier témoin est l'honorable Ed Fast, ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique. Il est accompagné de nombreux collaborateurs : Cameron MacKay, directeur général, Direction générale de la politique commerciale de l'Asie-Pacifique, Affaires étrangères et Commerce international; Pierre Bouchard, directeur, Affaires bilatérales et régionales du travail, Ressources humaines et Développement des compétences Canada; Mollie Johnson, directrice générale, Amériques, Environnement Canada; et Alain Castonguay, chef principal, Conventions fiscales, ministère des Finances Canada.

Vous êtes bien entouré, monsieur le ministre. Normalement, nous ne présentons pas de longues biographies. De nos jours, tous ont accès à un éventail de services, et nous voulons profiter pleinement de votre déclaration et avoir le temps de poser des questions.

La parole est à vous. Bienvenue au comité.

L'honorable Ed Fast, C.P., député, ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique : Merci de me permettre de vous faire part de certaines observations sur l'Accord de libre-échange Canada-Panama.

Je suis accompagné d'une excellente équipe. Comme vous le savez, les accords commerciaux sont souvent compliqués et nécessitent des connaissances approfondies dans divers domaines. C'est pourquoi j'ai réuni ces spécialistes qui m'aideront à répondre à vos questions.

J'aimerais commencer en disant que pour assurer la prospérité du Canada, nous devons absolument aller au-delà des frontières et mettre à profit des possibilités économiques qui favorisent notre commerce et nos investissements.

The Canada-Panama Free Trade Agreement being considered here today is yet another step our government is taking to help Canadians compete and succeed in the global economy. Panama is an important global logistics hub, with a robust economy, strong economic growth and the second highest per capita income in Central America. A free trade agreement with Panama will give Canadian exporters, investors and service providers preferential access to a dynamic and innovative market considered to be the fastest-growing economy in Latin America and a strategic gateway to the larger region.

In 2011, Panama's real gross domestic product growth was a staggering 10.6 per cent and its real GDP is expected to continue to grow by over 6 per cent over the next five years, annually. This growth respects significant opportunities for Canadian businesses. The Canada-Panama Free Trade Agreement will help Canadian businesses identify and capitalize on opportunities arising from growth in this strategic market and the billions of dollars earmarked for infrastructure development.

If I can diverge for a moment, some of you may be aware that Panama is undertaking a huge canal project right now with all the spinoffs that creates. On top of that, they have a huge infrastructure investment that they are planning on making over the next few years and it so happens that Canada has expertise in areas such as infrastructure and financing, which at present are still in some respects stymied because of trade barriers. That is what this agreement is intended to address, namely, some of those trade barriers that Canadian companies still face.

Our trade agreement with Panama will help ensure that Canadian businesses can continue to compete in Panama on a level playing field with the competitors from the United States and the EU, which have also negotiated free trade agreements with Panama. Of course, a major benefit to Canadian businesses will be the elimination of the tariffs that they currently face when exporting to Panama. Upon implementation of the free trade agreement, Panama will immediately eliminate tariffs on 95 per cent of recent non-agricultural imports from Canada. If we take our history and look at what we have exported to Panama, 95 per cent would be eliminated and 78 per cent of agricultural imports. Most of Panama's remaining tariffs will be eliminated over a period of five to fifteen years. For example, once implemented, the agreement will immediately eliminate current Panamanian tariffs on things such as industrial and construction machinery, certain pork and beef products, wood products, vehicles, frozen french fries, and

L'Accord de libre-échange Canada-Panama à l'étude aujourd'hui représente une nouvelle mesure que notre gouvernement prend pour aider les Canadiens à concurrencer et à réussir au sein de l'économie mondiale. Le Panama est un important carrefour logistique mondial. Son économie est vigoureuse et sa croissance économique forte. Il occupe le deuxième rang en Amérique centrale pour ce qui est du revenu par habitant. Un accord de libre-échange avec le Panama donnera aux exportateurs, aux investisseurs et aux fournisseurs de services canadiens un accès préférentiel à un marché dynamique et innovateur considéré comme étant l'économie qui connaît la croissance la plus rapide en Amérique latine et la porte d'entrée stratégique de la région.

En 2011, le produit intérieur brut réel du Panama a crû à un taux stupéfiant de 10,6 p. 100, et on s'attend à ce que son PIB réel continue à augmenter par plus de 6 p. 100 annuellement au cours des cinq prochaines années. Cette croissance représente des perspectives importantes pour les entreprises canadiennes. L'Accord de libre-échange Canada-Panama les aidera à cerner les possibilités créées par la croissance de ce marché stratégique et à profiter des milliards de dollars affectés au développement de l'infrastructure.

Si vous me permettez une brève parenthèse, certains membres du comité savent peut-être que le Panama entreprend actuellement un énorme projet de canal, avec toutes les retombées qui découlent d'une telle entreprise. De plus, il prévoit investir fortement dans l'infrastructure au cours des prochaines années. Or, il se trouve justement que le Canada possède une expertise dans les domaines de l'infrastructure et des finances, domaines dans lesquels, à certains égards, il reste à l'heure actuelle des barrières commerciales. Voilà ce que l'accord vise à supprimer : les obstacles aux échanges que les sociétés canadiennes doivent toujours surmonter.

L'accord commercial conclu avec le Panama aidera à faire en sorte que les sociétés canadiennes puissent continuer à concurrencer sur un pied d'égalité avec les entreprises des États-Unis et de l'Union européenne, qui ont aussi négocié des accords de libre-échange avec le Panama. Bien sûr, un des avantages majeurs pour les entreprises canadiennes sera l'élimination des droits qu'elles doivent payer aujourd'hui pour exporter au Panama. Dès l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange, le Panama éliminera les droits de douane sur 95 p. 100 des importations récentes de produits non agricoles du Canada. Si nous considérons ce que nous avons exporté au Panama par le passé, l'élimination touchera 95 p. 100 des importations et 78 p. 100 des importations agricoles. La plupart des autres droits de douane du Panama seront éliminés d'ici cinq à 15 ans. Par exemple, dès la mise en œuvre de l'accord, les droits de douane imposés actuellement par le Panama sur la machinerie destinée aux secteurs manufacturier et de la

Canada is the leader in that. These are significant reductions in trade barriers that will make Canadian exports more competitive in the Panamanian market.

Canada's service sector also stands to benefit from this agreement. Upon implementation, the agreement will provide Canadian service providers with a secure, predictable and transparent rules-based environment that will improve access to Panama's \$20.6 billion services market. Areas of Canadian expertise and export interest, including mining and energy-related services, and professional services, such as engineering and architecture, will all benefit from increased market access. Let me mention that in Canada, 71 per cent of our GDP is driven by services. That is how important services are to our economy and that is why it is so critical that we open up new opportunities for Canadian service providers to be able to export that services expertise around the world, including to Panama.

Panama is already an established destination for Canadian direct investment abroad, particularly in the mining, banking and financial services sectors. This agreement will provide greater stability, transparency and protection for Canadian investments in Panama. It should not come as a surprise that Canadian investors in Panama support the implementation of the Canada-Panama Free Trade Agreement.

Government procurement is another area where Canadian workers and companies stand to benefit. In addition to the widely reported \$5.3 billion project that I just mentioned to expand the Panama Canal, additional infrastructure expected to be built in Panama is expected to be valued at somewhere in the order of \$13.6 billion. What an opportunity that is for our Canadian companies who happen to have expertise in infrastructure. Many infrastructure projects to build and improve roads, hospitals, social housing and bridges are either already in progress or under consideration. Looking ahead, tendering processes for projects such as airport improvements and the construction of the fourth bridge over the Panama Canal are expected in the coming months.

Canadian firms possess expertise in the areas that Panama is looking to develop. This agreement will allow them to bid competitively for such opportunities by guaranteeing that Canadian suppliers will have non-discriminatory treatment to the procurement market. This means that Canadian companies who want to bid on a government procurement contract for goods and services will receive the same treatment as Panamanian firms and competitors from Panama's other FTA partners.

From all of these examples, it is evident that Canada negotiated a strong, comprehensive free trade agreement with Panama that will benefit hard-working Canadians. An important

construction, sur certains produits du porc et du bœuf, sur les produits du bois, sur les véhicules, ainsi que sur les frites congelées — domaines dans lesquels le Canada est un chef de file — seront supprimés. Cet aplanissement important des obstacles aux échanges favorisera la compétitivité des exportations canadiennes sur le marché panaméen.

Le secteur canadien des services bénéficiera probablement aussi de l'accord. Une fois mis en œuvre, l'accord assurera aux fournisseurs de services canadiens un environnement sûr, prévisible, transparent et réglementé qui améliorera l'accès au marché panaméen des services, dont la valeur s'élève à 20,6 milliards de dollars. Les secteurs canadiens de l'exportation et de l'expertise en matière notamment de services liés aux mines et à l'énergie, ainsi que de services professionnels, comme le génie et l'architecture, profiteront tous d'un plus vaste accès au marché. Permettez-moi de mentionner que 71 p. 100 du PIB canadien est généré par les services. Les services jouent donc un rôle majeur au sein de notre économie, et c'est pourquoi il est essentiel d'ouvrir de nouvelles possibilités qui permettront aux fournisseurs de services canadiens d'exporter leur expertise en matière de services partout dans le monde, y compris au Panama.

Par ailleurs, le Panama est une destination établie pour les investissements canadiens directs à l'étranger, particulièrement dans les secteurs des mines, des banques et des services financiers. L'accord procurera une plus grande stabilité, une transparence accrue et une meilleure protection pour les investissements canadiens au Panama. Ce n'est donc pas surprenant que les investisseurs canadiens qui font des affaires au Panama appuient la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Panama.

L'accord sera probablement aussi avantageux pour les entreprises et les travailleurs canadiens en ce qui touche les marchés publics. En plus du projet bien connu — dont je viens de parler — d'expansion du canal de Panama, évalué à 5,3 milliards de dollars, le Panama prévoit construire de l'infrastructure additionnelle d'une valeur d'environ 13,6 milliards de dollars. Quelle occasion incroyable pour les entreprises canadiennes spécialisées dans l'infrastructure. De nombreux projets de construction et de réfection de routes, d'hôpitaux, de logements sociaux et de ponts sont déjà en cours ou à l'étude. Les processus d'appel d'offres pour des projets comme l'amélioration de l'aéroport et la construction du quatrième pont enjambant le canal de Panama devraient être lancés dans les prochains mois.

Les sociétés canadiennes sont expertes dans les domaines que le Panama cherche à renforcer. L'accord leur permettra de présenter des soumissions concurrentielles lors des appels d'offres en garantissant un traitement non discriminatoire des fournisseurs canadiens en ce qui concerne les marchés publics. En conséquence, les entreprises canadiennes qui veulent soumissionner un contrat d'achat du gouvernement pour des biens et des services seront traitées de la même façon que les sociétés panaméennes et les concurrents des autres partenaires de libre-échange du Panama.

Tous ces exemples montrent clairement que l'accord de libre-échange que le Canada a négocié avec le Panama est solide, global et avantageux pour les travailleurs canadiens. Un

factor behind our government's ambitious pro-trade plan is to ensure that Canadian firms can operate on a level playing field. That is why the swift ratification of the Canada-Panama Free Trade Agreement is so important to our government.

The U.S.-Panama Trade Promotion Agreement entered into force October 31, 2012, so Canadian firms are now operating at a competitive disadvantage. Over 87 per cent of U.S. exports of consumer and industrial goods to Panama are now entering Panama duty-free, while Canadian exports continue to face tariffs. As well, I would remind the committee that the European Union has had the foresight to negotiate a free trade agreement with Panama. The European Parliament is set to vote on the agreement during the week of December 10. If the vote is positive, the agreement will likely enter into force on a provisional basis in early 2013. This will result in Canadian companies losing market share in Panama to both their American and European competitors, unless we move swiftly to implement our own high-quality free trade agreement.

I hope the committee members will agree with me, with the House of Commons and with Canadian exporters and investors that it is imperative that we defend the competitiveness of Canadian firms in Panama by implementing this agreement. We must allow our Canadian companies to compete on a level playing field because when they do, our companies are more than capable of winning. Canada's exporters, investors and service providers are among the best in the world, and our government has committed to helping them to take advantage of good opportunities to prosper.

That is why we developed the Global Commerce Strategy and why we have pursued such an aggressive bilateral trade agenda. We have also sought to deepen our trade relationship with some of our key partners around the world, which has potential to open up these new trade opportunities that would include countries such as Panama. The opportunities are there and Canadians are ready to take advantage of them. It is our job to help them do so. That is why I hope you will join me in supporting the speedy passage of Bill C-24.

Senator Downe: Thank you, Minister Fast, for your attendance today and your opening remarks. I have a couple of questions that may be better directed to the officials, but there may have been a political reason so I want to ask while you are in the room.

This is the second time that a bill has appeared before Parliament on the free trade agreement with Panama. I am interested in the changes from the original bill, Bill C-46, to Bill C-24. For example, Bill C-24 has 10 schedules but Bill C-46 had only 9 schedules; and there appear to be fewer tariff items listed in Schedule 5. I wonder what caused these changes.

des piliers du plan ambitieux de promotion du commerce de notre gouvernement est de veiller à ce que les entreprises canadiennes puissent faire des affaires sur un pied d'égalité. Voilà pourquoi le gouvernement tient absolument à ce que l'Accord de libre-échange Canada-Panama soit ratifié rapidement.

L'accord de promotion du commerce entre les États-Unis et le Panama est entré en vigueur le 31 octobre 2012; actuellement, les entreprises canadiennes sont donc désavantagées. Plus de 87 p. 100 des biens de consommation et des produits industriels exportés au Panama par les États-Unis sont maintenant exempts de droits de douane, alors qu'il faut toujours payer des droits sur les exportations canadiennes. Je rappelle également au comité que l'Union européenne a fait preuve de prévoyance et a négocié un accord de libre-échange avec le Panama. Le Parlement européen mettra l'accord aux voix la semaine du 10 décembre. S'il est adopté, il entrera probablement en vigueur de manière provisoire début 2013. En conséquence, les entreprises canadiennes perdront des parts du marché panaméen en faveur de leurs concurrents américains et européens, à moins que nous mettions rapidement en œuvre notre propre accord de libre-échange de haute qualité.

J'espère que les membres du comité seront d'accord avec moi, avec les députés de la Chambre des communes, ainsi qu'avec les exportateurs et les investisseurs canadiens que nous devons absolument défendre la compétitivité des entreprises canadiennes au Panama en mettant l'accord en œuvre. Nous devons permettre aux sociétés canadiennes de concurrencer sur un pied d'égalité, car elles sont certainement capables de gagner. Les exportateurs, les investisseurs et les fournisseurs de services du Canada comptent parmi les meilleurs au monde, et notre gouvernement est déterminé à les aider à profiter de bonnes occasions de prospérer.

C'est pour cette raison que nous avons créé la Stratégie commerciale mondiale et que nous avons poursuivi un programme ambitieux en matière de commerce bilatéral. Nous avons également cherché à affermir nos relations commerciales avec certains partenaires clés partout dans le monde, dans le but d'ouvrir de nouvelles possibilités commerciales avec des pays comme le Panama. Les occasions sont là et les Canadiens sont prêts à les saisir. C'est notre devoir de les aider à le faire. Voilà pourquoi j'espère que vous vous joindrez à moi et que vous appuierez l'adoption rapide du projet de loi C-24.

Le sénateur Downe : Merci, monsieur le ministre, de votre présence et de votre déclaration. J'ai quelques questions qui s'adressent peut-être plutôt à vos collaborateurs, mais puisqu'il est possible qu'il y ait des motifs politiques, je tiens à les poser pendant que vous êtes là.

C'est la deuxième fois qu'un projet de loi sur l'accord de libre-échange avec le Panama est présenté au Parlement. Je m'intéresse aux différences entre le projet de loi original, C-46, et le projet de loi C-24. Par exemple, le projet de loi C-24 comprend 10 annexes, tandis que le projet de loi C-46 en avait seulement neuf; et l'annexe 5 semble contenir moins de numéros tarifaires. Je me demande ce qui a causé ces changements.

Mr. Fast: You are correct. That is a question that I will refer to my officials.

Cameron MacKay, Director General, Asia-Pacific Trade Policy Bureau, Foreign Affairs and International Trade Canada: I cannot speak to the details of the differences between the bills, but I can assure you that there was no change of course to the agreement between Canada and Panama. I suspect that these changes relate to the so-called coordinating amendments in the bill and perhaps other changes made to Canada's tariff code, for example in between the time the bill was first introduced and when it was introduced a second time. To provide a more detailed response, I would need to consult with some of our legal colleagues, who could give more details if necessary.

Senator Downe: If it is agreeable, chair, could you ask them to send the information to the committee clerk in writing?

My second question pertains to clause 34 on pages 13 and 14 of the bill. This paragraph does not appear in Bill C-46. The question is: What happened between the two bills and why the difference? If you do not have that information, I understand that you will send it to us.

Mr. MacKay: We would be happy to provide that information through the minister's office and the chair.

Senator Downe: I appreciate those were technical questions, but as I said in my opening, if there is a political reason, I wanted the minister to be here to explain it. However, it appears to be administrative in nature. I look forward to the information.

Prior to the United States and Panama signing their trade agreement, they did a tax information exchange agreement. We have not done that prior to our agreement and I wonder why that is.

Mr. Fast: I can confirm that we are in the process of negotiating a tax information exchange treaty with Panama. It took us a while to bring them to the table. We are pleased that they have agreed to do so. Certainly, it will address concerns that anyone might have that Canada is able to determine the tax responsibilities and information required to ensure that nefarious tax activities do not take place.

I would also add that Panama, we believe, is taking significant steps to move forward in terms of transparency and accountability. As honourable senators know, they have commenced negotiations and have actually signed tax information exchange agreements with quite a number of countries, Canada just being one that has recently signed on to negotiations. We believe that is a significant indicator that Panama really does want to join the family of nations that want to do business in a way that is transparent and accountable.

M. Fast : Vous avez raison. Je vais demander à mes collaborateurs de répondre.

Cameron MacKay, directeur général, Direction générale de la politique commerciale de l'Asie-Pacifique, Affaires étrangères et Commerce international Canada : Je ne peux pas vous parler des détails des différences entre les deux projets de loi, mais je peux vous assurer, bien sûr, que l'accord entre le Canada et le Panama n'a pas été modifié. Je soupçonne que ces changements sont liés aux dispositions dites de coordination du projet de loi et peut-être à d'autres modifications apportées au code tarifaire du Canada, par exemple entre le dépôt des deux projets de loi. Pour vous donner une réponse plus détaillée, il faudrait que je consulte des collègues du service juridique; ils pourraient vous fournir plus de détails, au besoin.

Le sénateur Downe : Si vous y consentez, madame la présidente, pouvez-vous leur demander de transmettre les renseignements par écrit au greffier du comité?

Ma deuxième question porte sur l'article 34, aux pages 13 et 14 du projet de loi. Cet alinéa ne se trouve pas dans le projet de loi C-46. Ma question est donc : que s'est-il passé entre les deux projets de loi et pourquoi la différence? Si vous n'avez pas la réponse, je comprends que vous nous l'enverrez.

M. MacKay : Nous serons ravis de vous transmettre ces renseignements par l'entremise du bureau du ministre et de la présidence.

Le sénateur Downe : Je comprends que ce sont des questions d'ordre technique, mais comme je l'ai dit dans mon introduction, s'il y avait des motifs politiques, je voulais que le ministre soit là pour nous les expliquer. Toutefois, les différences semblent être de nature administrative. Je suis curieux d'en savoir plus.

Avant de signer leur accord de libre-échange, les États-Unis et le Panama ont conclu un accord d'échange de renseignements fiscaux. Pourquoi n'avons-nous pas fait de même?

M. Fast : Je peux confirmer que nous sommes en train de négocier un accord d'échange de renseignements fiscaux avec les Panaméens. Il a fallu du temps pour engager le dialogue avec eux. Nous sommes ravis qu'ils aient enfin accepté de négocier. Le processus éloignera certainement les préoccupations du fait qu'il permettra au Canada de cerner les responsabilités et les informations fiscales nécessaires pour empêcher les activités fiscales frauduleuses.

J'ajouterais aussi qu'à notre sens, les Panaméens prennent des mesures importantes pour améliorer la transparence et la reddition de comptes. Comme les sénateurs le savent, ils ont entamé des négociations et ont signé des accords d'échange de renseignements fiscaux avec de nombreux pays, le Canada n'étant qu'un des États avec lesquels le Panama a commencé à négocier récemment. À notre avis, cela montre nettement que le Panama souhaite véritablement se joindre à la famille des nations qui veulent faire des affaires de manière transparente et responsable.

Senator Downe: I guess that is the question I am getting to. I noticed that in a number of these agreements they have signed, Panama has declined to share information if such sharing would be “contrary to the public policy of Panama.” As you know, there are tremendous concerns about Panama’s status as a tax haven. Are you concerned that the Organisation for Economic Co-operation and Development recently moved Panama from what they call the grey zone to the white zone? However, of the nine criteria the OECD examined, Panama failed in five of them. Essentially, it is shut down. Do you have a concern about their tax haven status?

Mr. Fast: Canada always has a concern that its trading partners act in a manner consistent with Canadian values and with the whole notion of transparency, openness and accountability. You quite rightly note that Panama was recently moved off the grey list to the white list, which clearly indicates that they are making progress in complying with the OECD requirements.

The approach Canada has taken is that engagement, not isolation, actually moves countries forward in terms of these transparency issues. Historically, Panama had a reputation for money laundering, something that we took very seriously. The fact that they have now taken steps to be moved off that grey list is very encouraging to us. The fact they now agreed to engage with us in negotiating a tax information exchange agreement is also a very good sign.

I would be pleased to have Alain Castonguay make further comments as to the progress of that negotiation, perhaps other aspects that may be relevant to your question.

Alain Castonguay, Senior Chief, Tax Treaties, Department of Finance Canada: I believe that the honourable senator was referring to a peer review report produced for Panama by the Global Forum. The Global Forum’s core mandate is to perform peer review of member countries. There are over 100 member countries now in the Global Forum, and the first phase Panama undertook was to verify that its laws and regulations are in line with the OECD standards as developed in detail by the OECD.

You are correct that their first report identified anomalies with a number of their laws. Panama has committed to fix them, and we expect a supplementary report will be issued in due course that will report on the progress of Panama in complying with these nine requirements because Panama is eager to move to the second phase peer review that looks at the implementation of the exchange of information agreements they have already signed.

From where we sit, we think Panama is committed to implementing the OECD standard.

Senator Downe: My understanding is that everything froze when Panama failed five of the areas and that they have made no additional commitment. Your information is they have?

Le sénateur Downe : C’est la question à laquelle je semble vouloir en venir. J’ai remarqué que dans un grand nombre des accords qu’il a signés, le Panama a refusé d’échanger des renseignements si l’échange va à l’encontre de sa politique publique. Comme vous le savez, le statut du Panama comme paradis fiscal est une grande source d’inquiétudes. Le fait que l’Organisation de coopération et de développement économiques a retiré récemment le Panama de ce qu’elle appelle la liste grise pour le placer sur la liste blanche vous préoccupe-t-il? Pourtant, le Panama ne répondait pas à cinq des neuf critères examinés par l’OCDE. En gros, les portes sont fermées. Sa réputation de paradis fiscal vous préoccupe-t-elle?

M. Fast : Il importe toujours au Canada que ses partenaires commerciaux agissent conformément aux valeurs canadiennes et à la notion de transparence, d’ouverture et de reddition de comptes. Vous avez dit très justement que le Panama a été retiré récemment de la liste grise et placé sur la liste blanche, ce qui montre clairement qu’il satisfait de plus en plus aux exigences de l’OCDE.

L’approche du Canada est que le dialogue, plutôt que l’isolement, permet aux pays de faire des progrès sur le plan de la transparence. Avant, le Panama avait la réputation de faire du blanchiment d’argent, fait que nous prenions très au sérieux. Nous trouvons très encourageant qu’il a pris des mesures pour être retiré de la liste grise. C’est aussi un très bon signe qu’il a accepté de nouer le dialogue avec nous en vue de conclure un accord d’échange de renseignements fiscaux.

Je serais ravi qu’Alain Castonguay vous en dise plus sur les progrès de ces négociations et sur d’autres points qui pourraient être pertinents.

Alain Castonguay, chef principal, Conventions fiscales, ministère des Finances Canada : Je pense que le sénateur parlait d’un rapport d’examen par les pairs sur le Panama préparé par le Forum mondial. Le mandat de base du Forum mondial est d’effectuer des examens par les pairs des pays membres. L’organisme compte maintenant plus de 100 pays membres, et la première phase que le Panama a franchie a été de vérifier si ses lois et ses règlements correspondaient aux normes fixées et exposées en détail par l’OCDE.

Vous avez raison de dire que le premier rapport a mis en évidence les failles d’un certain nombre de lois panaméennes, mais le pays entend les corriger. D’ailleurs, nous devrions recevoir en temps et lieu un rapport complémentaire faisant état des progrès du Panama en ce qui a trait aux neuf exigences. Le pays tient à passer à la deuxième phase d’examen par les pairs sur la mise en œuvre des accords d’échange de renseignements fiscaux qu’il a déjà signés.

De notre point de vue, le Panama semble avoir la volonté de se conformer aux normes de l’OCDE.

Le sénateur Downe : Je crois comprendre que les négociations sont gelées depuis qu’on a découvert que le Panama ne respecte pas cinq critères, et il semble que le pays n’a pris aucun autre engagement depuis. Avez-vous de l’information à l’effet contraire?

Mr. Castonguay: I can tell you that Panama was not pleased that the Global Forum identified a number of defects in their laws and regulations. What you mean by “froze” is they cannot move on to the phase 2 peer review which looks at the implementation of their DTAs and TIAs, and obviously they are committed to get to that phase. They told the Global Forum that they would fix what remains to be fixed and then ask the Global Forum to produce a supplemental report to demonstrate to the Global Forum that it has in fact implemented these.

Senator Downe: It would be helpful if you could send any additional information you have on this issue to the clerk.

Finally, given the problem of money laundering and tax evasion in Panama, did the Canadian government consult CSIS and the Financial Transactions Reports Analysis Centre of Canada or the RCMP when they were negotiating this deal?

Mr. Castonguay: I can only speak for tax compliance as opposed to money laundering.

No, we did not consult at all. Basically, we took on board Panama's commitment to negotiate those deals and started the negotiation because we operate on the strength that the Global Forum will monitor their observance of the standard, so that satisfies us that the deal we want to sign will have integrity and be efficient.

Mr. Fast: I can also add that when we move forward with a negotiation it requires a cabinet mandate, and that essentially involves a review by all the relevant ministers and would have certainly involved the Minister of Finance and the Minister of Public Safety and Security. We will provide you with additional information as to exactly what consultations took place and the effect of those.

Senator Finley: Minister, thank you very much for being here and for your presentation. My questions are a little less technical, perhaps, than Senator Downe's.

I have heard it said that this particular agreement and the one we recently concluded with Jordan are small potatoes, that this is only our sixty-seventh or seventieth largest trading partner. I think I have managed to convince Senator Downe that there is a future in Panama for Prince Edward Island — perhaps not entirely, but I have certainly tried.

Could you explain for our committee and our wide TV viewing audience how this type of agreement, and this one in particular, fits in the overall strategic plan of the government to enhance trade and improve our economy?

Mr. Fast: Thank you very much. It allows me to talk a bit about our Global Commerce Strategy.

M. Castonguay : Je peux vous dire que le Panama n'était pas ravi que le Forum mondial souligne un certain nombre de failles dans leurs lois et règlements. Par « gel », vous voulez dire que le pays ne peut pas passer à la deuxième phase d'examen par les pairs, qui porte sur l'application des conventions relatives à la double imposition et des évaluations des impacts du commerce, alors qu'il tient visiblement à le faire. Le Panama a laissé savoir au Forum mondial qu'il corrigerait les lacunes qui subsistent, et lui a demandé de produire un rapport complémentaire qui démontrera que c'est fait.

Le sénateur Downe : Pourriez-vous envoyer au greffier toute information supplémentaire à ce sujet? Ce serait bien utile.

Pour terminer, compte tenu du problème de blanchiment d'argent et d'évasion fiscale au Panama, le gouvernement canadien a-t-il consulté le Service canadien du renseignement de sécurité et le Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada ou encore la GRC pendant les négociations entourant l'accord?

M. Castonguay : Je peux me prononcer sur le respect des obligations fiscales, mais pas sur le blanchiment d'argent.

Nous n'avons pas du tout consulté ces organismes. Au fond, nous nous sommes fiés à l'engagement du Panama à négocier ces accords. Nous avons lancé les négociations en présumant que le Forum mondial veillerait à ce que le Panama respecte les normes. Nous estimons donc que l'accord que nous voulons signer sera efficace et empreint d'intégrité.

M. Fast : J'aimerais ajouter qu'il faut un mandat du Cabinet avant de lancer toutes négociations. Ainsi, chaque ministre touché doit évaluer la question, y compris le ministre des Finances et le ministre de la Sécurité publique. Nous allons vous remettre des renseignements supplémentaires sur les consultations menées et leurs effets.

Le sénateur Finley : Monsieur le ministre, je vous remercie infiniment de votre comparution et de votre exposé. Mes questions seront peut-être un peu moins techniques que celles du sénateur Downe.

Certains affirment que l'accord dont nous sommes saisis et celui que nous venons de conclure avec la Jordanie sont bien modestes, et qu'il s'agirait de notre 67 ou 70^e partenaire commercial en importance. Je crois avoir réussi à convaincre le sénateur Downe des importantes perspectives d'avenir de l'Île-du-Prince-Édouard au Panama — peut-être pas complètement, mais j'aurai certainement essayé.

Pourriez-vous expliquer au comité et aux nombreux Canadiens qui nous regardent de leur foyer de quelle façon ce genre d'accord, et plus particulièrement celui dont nous sommes saisis, s'inscrit dans le plan stratégique d'ensemble du gouvernement, qui cherche à favoriser les échanges commerciaux et à redresser l'économie?

M. Fast : Merci beaucoup. Permettez-moi de vous parler un peu de notre Stratégie commerciale mondiale.

In 2007, our government embarked and implemented the Global Commerce Strategy which was focused on identifying the markets in the world that Canada should be engaged in where we were not sufficiently engaged, and to flesh out a strategy for taking advantage of those opportunities that exist in the world that can contribute to economic growth and long-term prosperity here at home in Canada.

We did that, and as we moved forward, we identified the regions where Canada needed to be engaged and also strategized on what countries we should start with. Some have suggested that somehow the approach has not been focused enough. As with any government department, within the trade branch there are limited resources, so you want to focus those resources on high-value activities and engagements.

Jordan was mentioned. It is not a large free trade agreement. It is relatively small. I think the total bilateral relationship is somewhere in the order of \$89 million. That is quite modest. However, the Jordan free trade agreement is the first that Canada has with an Arab country and is our gateway into the larger Middle East region.

We are also negotiating a free trade agreement with Morocco. Why Morocco? It is a relatively stable country. We do have some trade with Morocco. It will provide us with a gateway into Northern Africa.

Why are we having exploratory discussions with Thailand? Canada does not have free trade agreements in Southeast Asia. Thailand happens to be our largest trading partner in that region, so it becomes a gateway for us.

In South America, for example, we have three free trade agreements with three countries that are like-minded with Canada on key issues such as the economy, on free markets, on an open investment regime and on democracy. Those countries are Chile, Peru and Colombia, again providing us with a beachhead in the region of the world where we need to be engaged. It makes sense to engage with those countries, at least initially, that are most like-minded to us.

We actually do have a very focused plan of how we want to move Canada's trade objectives forward. I am absolutely confident that as we continue to flesh out the Global Commerce Strategy, it will pay significant dividends in driving economic growth here at home.

I would add that we are in the process of refreshing our Global Commerce Strategy. It was initially for a five-year period. We have come to the end of that five year term, and we have consulted broadly across Canada to ensure that all of the key stakeholders, including the provinces, the territories and the industrial stakeholders, have the ability to shape where Canada's future lies in terms of using trade and investment as a key driver of economic growth here in Canada.

En 2007, notre gouvernement a adopté une stratégie commerciale mondiale afin de trouver des marchés étrangers que le Canada devrait pénétrer ou conquérir davantage. Il fallait préciser comment saisir ces occasions internationales, qui pourraient contribuer à notre croissance économique et à la prospérité à long terme chez nous, au Canada.

C'est ce que nous avons fait, c'est-à-dire que nous avons localisé les régions du monde où le Canada devait être présent, puis nous avons déterminé les pays par lesquels nous devons commencer. Pour une raison ou pour une autre, certains ont laissé entendre que notre démarche n'était pas assez circonscrite. Comme tout ministère, Commerce international Canada dispose de ressources limitées, ce qui nous oblige à cibler des activités et engagements de grande valeur.

Vous avez mentionné la Jordanie. Il est vrai que cet accord de libre-échange n'est pas majeur; au contraire, il est plutôt modeste. Au total, la valeur de cette relation bilatérale s'élève à quelque 89 millions de dollars, je pense, une somme qui n'est pas très importante. En revanche, l'accord de libre-échange avec la Jordanie est le premier que nous signons avec un pays arabe et représente à nos yeux une porte d'entrée de la grande région du Moyen-Orient.

Nous sommes aussi en train de négocier un accord de libre-échange avec le Maroc. Pourquoi ce pays? Parce qu'il est relativement stable, qu'il compte déjà parmi nos partenaires commerciaux, et qu'il nous servira de porte d'entrée de l'Afrique du Nord.

Pourquoi entreprenons-nous des pourparlers préliminaires avec la Thaïlande? Comme le Canada n'a pas encore conclu d'accord de libre-échange en Asie du Sud-Est et que la Thaïlande est son plus grand partenaire commercial de la région, le pays pourrait nous servir de porte d'entrée.

En Amérique du Sud, par exemple, nous avons conclu trois accords de libre-échange avec des pays animés des mêmes idées que nous sur des enjeux fondamentaux, comme l'économie, le marché libre, l'ouverture à l'investissement et la démocratie. Il s'agit du Chili, du Pérou et de la Colombie, qui nous permettent eux aussi de prendre pied dans une région du monde où nous devons être présents. Il est normal, pour commencer du moins, de s'associer aux pays dont la mentalité ressemble le plus à la nôtre.

En fait, nous avons un plan très précis afin d'atteindre les objectifs du Canada sur le plan commercial. Je suis absolument persuadé que notre Stratégie commerciale mondiale, que nous continuons d'étoffer, portera ses fruits et stimulera fortement la croissance économique du pays.

Permettez-moi d'ajouter que nous sommes en train d'actualiser notre Stratégie commerciale mondiale. Elle devait d'abord durer cinq ans, mais cette période tire à sa fin. Nous avons mené de vastes consultations au Canada pour veiller à ce que tous les intervenants, y compris les provinces, les territoires et les industries, soient capables de dessiner l'avenir du Canada et de reconnaître que les échanges commerciaux et l'investissement sont les principaux moteurs de la croissance économique du Canada.

Senator Finley: I have also heard it said in debate that often the result of free trade agreements is that we end up in a sort of negative relationship with the party with whom we have signed the free trade agreement. Coming from the business side of life and having dealt with many of these countries in the past, I know there are difficulties. A lot of it really has to do with the corporations and private industries actually moving forward into the gap that has been opened by the free trade agreement. I wonder if you could share with us, if indeed you have looked at this, how we might further encourage our corporate partners to move forward more aggressively into the areas that you are creating with these free trade agreements?

Mr. Fast: I think the question, more perfectly focused, is how we get Canadian businesses — small- and medium-sized enterprises and larger corporations — to look for opportunities outside of Canada or even outside of North America. In some respects, we have been missing in action in certain regions of the world. When it comes to the larger corporations, they generally have the resources to take advantage of new opportunities around the world. Where we find real gaps is with our small- and medium-sized enterprises. Canadians are a very cautious lot, even the business community. It takes a fair bit for us to push them over the line and encourage them to explore new markets around the world.

One of the ways we do that is to use treaty instruments, such as foreign investment promotion and protection agreements and free trade agreements, to provide more confidence so that when a Canadian company looks to a new market, they understand that there are some rules in place that will improve their prospects of success. The same is true for Foreign Investment Promotion and Protection Agreements. Many businesses do not want to invest abroad unless there are clear rules in place and unless disputes are resolved in a manner that is transparent and fair. In most cases, our Foreign Investment Promotion and Protection Agreements lift the dispute resolution process out of the domestic context and into the international arena, where there is a fair and transparent process underway. That is one of the strategies that we have employed in encouraging Canadian businesses to look abroad for opportunities.

The second way that we are doing that is through our Trade Commissioner Service, which I have often called Canada's best kept secret. That is no credit to us. It should not be a secret, and we want to get the message out to small- and medium-sized enterprises that they do not have to walk this path alone. Trade commissioners are highly qualified professionals familiar with the markets in which Canadian businesses are thinking of investing or doing business in. They can provide information on the legal and regulatory environment and the business environment in a new market. They also do something else; they add value by providing connections to local partners that Canadian companies can partner with. In many cases, in new markets your prospects of

Le sénateur Finley : Dans le cadre des délibérations, certains ont affirmé que la relation avec un partenaire commercial signataire d'un accord de libre-échange finit souvent par se dégrader, en quelque sorte. Puisque je viens du milieu des affaires et que j'ai déjà négocié avec bon nombre de ces pays, je sais que ce n'est pas toujours simple. C'est largement attribuable aux nouvelles occasions d'affaires qui se présentent après la signature de l'accord et que les entreprises privées doivent saisir. Si vous vous êtes penchés sur la question, j'aimerais que vous nous disiez comment nous pourrions encourager nos partenaires commerciaux à redoubler de dynamisme dans ces nouveaux secteurs découlant des accords de libre-échange

M. Fast : Je pense qu'il convient plutôt de se demander comment encourager les entreprises canadiennes — tant les PME que les grandes entreprises — à saisir des occasions d'affaires à l'extérieur du Canada et même de l'Amérique du Nord. À certains égards, nous sommes absents de certaines régions du monde. Généralement, les grandes entreprises ont les ressources nécessaires pour tirer parti des nouvelles occasions d'affaires à l'échelle mondiale. Là où le bât blesse, c'est dans le cas de nos PME. Les Canadiens sont de nature très prudente, même dans le milieu des affaires. Il faut déployer pas mal d'efforts pour qu'ils osent repousser les limites et explorer de nouveaux marchés étrangers.

Nous y arrivons notamment à l'aide d'accords, comme ceux sur la promotion et la protection de l'investissement étranger et ceux en matière de libre-échange. Les entreprises canadiennes qui envisagent de pénétrer un nouveau marché sont rassurées par la présence d'un accord de libre-échange et comprennent que les règles en place augmentent leurs chances de réussite. Il en va de même pour les Accords sur la promotion et la protection de l'investissement étranger. Bien des entreprises refusent d'investir à l'étranger à moins que les règles soient claires et que les conflits puissent être résolus de façon transparente et juste. La plupart du temps, les Accords sur la promotion et la protection de l'investissement étranger permettent de régler les différends sur la scène internationale, où le mécanisme est transparent et équitable, plutôt qu'à l'échelle nationale. Voilà une des stratégies que nous avons utilisées pour encourager les entreprises canadiennes à se tourner vers l'étranger.

Notre deuxième stratégie, c'est le Service des délégués commerciaux, que je surnomme souvent le secret le mieux gardé du Canada. Cette méconnaissance n'est toutefois pas dans notre intérêt. Le service devrait être connu, car nous voulons que les PME sachent qu'elles n'ont pas à emprunter cette voie seules. Les délégués commerciaux sont des professionnels hautement qualifiés qui connaissent bien les marchés où les entreprises canadiennes songent à investir ou à faire des affaires. Ils peuvent leur fournir des renseignements sur l'environnement légal, réglementaire et commercial d'un nouveau marché. Ce n'est pas tout; ils peuvent même mettre l'entreprise canadienne en communication avec des partenaires d'affaires sur place

success are dramatically improved by having a trusted, dependable local partner who can help with the engagement in that new market.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: First of all, Mr. Minister, we are delighted to have you and your officials with us this evening.

I want to follow up on Senator Finley's question and find out more about the Panama Canal expansion. The project is tremendous and worth \$5.3 billion. Multiple infrastructure projects worth billions of dollars are planned over the next 10 years. They are largely energy, telecommunications and public transit projects.

Is there anything we can do to help Canadian companies play a role in projects like the Panama Canal expansion?

[*English*]

Mr. Fast: It so happens that we have the Panamanian ambassador here in the room, and I understand that he will be appearing before this committee next week. Further details on the Panama Canal and its expansion are probably more appropriately put to him. I know that he would love to share with you some of the opportunities that that project will offer to Panamanians.

In terms of your follow-up question, though, Canada has significant strengths in many different areas related to infrastructure, and I mentioned in my opening remarks that the services sector in Canada represents 71 per cent of our GDP. That is something that most Canadians would not be aware of. They would assume that trade is always done in terms of goods.

In fact, trade is done in terms of goods and services. We have huge opportunities, around the world, to export our expertise in things such as architecture and engineering. For example, Canadians probably are not aware of the fact that Canada is the fourth largest exporter of engineering services in the world. We have a population of 34 million people out of 7 billion in the world, and yet we are number 4 in terms of engineering expertise. That says something not only about our capacity to deliver infrastructure and environmental projects but also about the fact that we have an incredible education system in Canada, which is one of our strengths. We are well regarded around the world. We have, I would venture to say, the best education system in the world, and we are able to export that expertise, derive value from it and use it to drive economic growth right here at home. In Panama, because of their very significant investment in infrastructure, we believe that Canadians will compete very well and successfully.

auxquels elle pourra s'associer. Dans un nouveau marché, les chances de réussite sont souvent bien meilleures si l'entreprise peut se fier à l'aide d'un partenaire local de confiance.

[*Français*]

Le sénateur Fortin-Duplessis : En tout premier lieu, monsieur le ministre, nous sommes enchantés de vous avoir avec nous ce soir, ainsi que les fonctionnaires qui vous accompagnent.

Suite à la question du sénateur Finley, je voudrais avoir plus d'informations concernant l'expansion du canal de Panama. En fait, il s'agit d'un projet extraordinaire qui représente 5,3 milliards de dollars. On prévoit de nombreux projets d'infrastructure qui vont représenter des milliards de dollars et qui seront mis en marche au cours des 10 prochaines années. Les secteurs ciblés seraient principalement ceux de l'énergie, des télécommunications et du transport en commun.

Peut-on aider nos entreprises canadiennes à se positionner dans des projets tels que celui de l'expansion du canal de Panama?

[*Traduction*]

M. Fast : Je crois savoir que l'ambassadeur du Panama, qui est justement dans la salle, comparaitra la semaine prochaine devant le comité. Vous feriez probablement mieux de lui poser directement les questions sur l'élargissement du canal de Panama. Je sais qu'il sera ravi de vous parler des occasions que le projet offrira aux Panaméens.

Pour répondre à votre question complémentaire, le Canada a de nombreuses forces dans bien des secteurs liés aux infrastructures. D'ailleurs, j'ai dit dans mon exposé que le secteur des services représente 71 p. 100 de notre PIB. La plupart des Canadiens n'en sont pas conscients. Ils associent toujours les échanges commerciaux au commerce de produits.

À vrai dire, tant les biens que les services peuvent faire l'objet d'échanges commerciaux. Nous avons d'excellentes occasions d'exporter nos compétences en architecture et en ingénierie partout dans le monde, entre autres. Aussi, les Canadiens ignorent probablement que leur pays est le quatrième exportateur de services d'ingénierie en importance au monde. Nous sommes 34 millions de Canadiens au sein d'une population mondiale de 7 milliards d'habitants, et pourtant, nos compétences en ingénierie arrivent au quatrième rang. Cela témoigne non seulement de notre capacité à réaliser des projets en matière d'infrastructure et d'environnement, mais aussi de notre système d'éducation hors pair, qui constitue l'une de nos forces. Nous avons bonne réputation partout dans le monde. J'irais même jusqu'à dire que nous avons le meilleur système d'éducation au monde, et que nous sommes capables d'exporter nos compétences, d'en tirer profit et de les utiliser de façon à stimuler la croissance économique chez nous, au Canada. Dans le cadre des grands investissements en infrastructure du Panama, nous croyons que les Canadiens seront très concurrentiels et qu'ils feront merveille.

The challenge with services is that, wherever you go around the world, there are still significant barriers to the trade in services. One of the reasons that Canada is considering perhaps joining a plural lateral negotiation on services under the auspices of the World Trade Organization is how critical services are to our economy and the value that we can add by opening up new opportunities around the world and removing those trade barriers to make our service providers more successful.

That is where I see some of the opportunities. We are also a leader in financial services, and we are looking to expand our presence in Panama in the financial services sector.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: In less than six years, Canada has signed free trade agreements with nine countries, not to mention the negotiations under way with the European Union, India and Japan. Recently, Canada joined the Trans-Pacific Partnership talks. Senator Finley asked you to compare the Panamanian free trade agreement with Jordan's.

Is the agreement we are working on and signing with Panama as beneficial to Canada as those signed with Colombia and Peru?

[*English*]

Mr. Fast: As a general response I would say it is advantageous. It has followed a similar negotiating template as we have with some of those other countries like Peru and Colombia.

You had mentioned India and Japan and the TPP. Each of those negotiations is ongoing.

With India we have completed six rounds of negotiations. Of course, India is the world's largest democracy, with some 1.2 billion people. It is a market we must take notice of. It represents significant opportunity. Of course, it also represents significant challenges in terms of Canadian business engaging in that country.

This week we started negotiations with Japan, so we are in the first round of negotiations with them. Japan has a huge economy, one we want to have a trade agreement with and remove some of the barriers to trade that remain between our two countries.

Of course, the Trans-Pacific Partnership is a regional and not a bilateral negotiation. This is very important to Canada because it involves our two NAFTA partners: Mexico and the United States. The United States is still by far Canada's largest trade partner. In fact, some have suggested that there are other

Le plus difficile concernant les services, c'est qu'ils font encore l'objet d'importantes barrières commerciales partout dans le monde. Justement, le Canada envisage de participer à des négociations multilatérales sur les services sous les auspices de l'Organisation mondiale du commerce parce que ceux-ci sont essentiels à notre économie, entre autres, et parce que nous nous porterons mieux si nous arrivons à ouvrir de nouveaux marchés étrangers et à faire tomber les barrières qui se dressent devant nos fournisseurs de services.

Voilà quelques-unes des occasions auxquelles je pense. Nous sommes aussi chefs de file en matière de services financiers, et nous voulons d'ailleurs renforcer notre présence au Panama dans ce secteur.

[*Français*]

Le sénateur Fortin-Duplessis : En moins de six ans, des accords de libre-échange ont été conclus entre le Canada et neuf pays, en plus des négociations qui se poursuivent avec l'Union européenne, l'Inde et le Japon. Tout récemment, le Canada adhère au partenariat transpacifique. Le sénateur Finley vous a demandé de comparer le libre-échange entre le Panama et celui de la Jordanie.

En ce qui concerne les accords conclus entre la Colombie et le Pérou, est-ce que l'accord qu'on est en train de préparer et de signer est aussi avantageux pour le Canada que ceux qui ont été conclus avec la Colombie et le Pérou?

[*Traduction*]

M. Fast : Je dirais qu'il est avantageux. Les négociations entourant l'accord ont suivi un modèle similaire à celles des accords conclus avec d'autres pays, comme le Pérou et la Colombie.

Vous avez mentionné l'Inde, le Japon et le partenariat transpacifique. Dans chaque cas, les négociations sont toujours en cours.

Nous avons mené six rondes de négociations avec l'Inde. Avec ses 1,2 milliard d'habitants, il s'agit naturellement de la plus grande démocratie. Nous devons prêter attention à ce marché, car il représente une formidable occasion. En revanche, on ne peut pas nier que les entreprises canadiennes qui établiront une relation commerciale avec ce pays auront un défi majeur à relever.

Nous avons entamé les négociations avec le Japon cette semaine, et nous n'en sommes qu'à la première ronde. Puisque le Japon bénéficie d'une économie impressionnante, nous avons intérêt à conclure un accord commercial avec lui et à faire tomber certaines des barrières qui subsistent entre nos deux pays.

Les négociations entourant le partenariat transpacifique sont régionales, et non bilatérales. Ce partenariat revêt une importance particulière pour le Canada puisqu'il englobe les deux autres cosignataires de l'ALENA, le Mexique et les États-Unis, qui est encore notre plus grand partenaire commercial, et de loin.

countries that might someday rival the U.S. as our number one trading partner. Think about it: Our trade with the U.S. is 10 times that of our next largest trading partner, being China.

I believe we will always have the U.S. as our number one trading partner. That is where our focus needs to remain. We need to continue to build that relationship.

The advantage with the TPP is that the United States, Mexico and Canada get to walk shoulder to shoulder in opening up new opportunities within the Asia-Pacific region which was, of course, the whole goal of the TPP negotiation. We are looking forward to joining those negotiations from December 3 to 12. That will be the first round we will be involved in. I am looking forward to being involved in that process. Hopefully, in the near term, we will have a conclusion to those negotiations.

Senator Wallace: Minister, among the many opportunities that this could open up for Canadian firms in Panama, you mentioned mining, the natural resource development opportunities in Panama, and you also mentioned finance. My understanding is that Canada has considerable investment now in the natural resource field in Panama, in particular involving gold exploration. As well, we have a sizeable presence in terms of banking and financial institutions.

Could you expand upon that as to what opportunities, if this is approved, this FTA would provide Canadian firms in those two fields, mining and finance and banking?

Mr. Fast: One of the key chapters in any free trade agreement is an investment chapter. The purpose of an investment chapter is to set out those clear rules and guidelines under which investments are made by foreign investors.

Once the Canada-Panama Free Trade Agreement is actually in force, it now represents much enhanced protection for Canadian companies that are going to invest in Panama. You are absolutely correct. Natural resources is one of the key interests that Canada has. Financial services is another one.

In fact, Canada is the world leader in mining. It is my understanding that 50 per cent of all mining activities that take place around the world involve Canadian companies. We are the world leader in mining, and we are acknowledged as such.

The challenge is to ensure that when our Canadian companies actually make those investments that the governments of those foreign jurisdictions do not change the rules to significantly compromise those investments after the fact. There are examples around the world of Canadian companies that have invested in good faith and have, after the fact, found out that the rules were changed and lost their investments.

Certains ont laissé entendre que d'autres pays pourraient un jour damer le pion aux Américains à ce chapitre. N'oubliez pas que la valeur de nos échanges commerciaux avec eux est 10 fois supérieure à celle de notre deuxième partenaire commercial en importance, c'est-à-dire la Chine.

Je pense que les Américains seront toujours notre principal partenaire commercial. Ils doivent donc demeurer notre centre d'intérêt, et c'est pourquoi nous devons continuer à renforcer cette relation commerciale.

L'avantage du partenariat transpacifique, c'est qu'il permettra aux États-Unis, au Mexique et au Canada de collaborer à l'ouverture de nouveaux marchés dans la région de l'Asie-Pacifique, ce qui est naturellement l'objectif des négociations. Nous avons hâte d'y participer pour la toute première fois du 3 au 12 décembre. Je suis impatient de prendre part au processus. Nous espérons que ces négociations aboutiront à court terme.

Le sénateur Wallace : Monsieur le ministre, parmi les nombreuses nouvelles occasions d'affaires qui pourraient se présenter aux entreprises canadiennes grâce à l'accord avec le Panama, vous avez mentionné le secteur de l'extraction minière, ou de l'exploitation des ressources naturelles du Panama, de même que le secteur financier. Je crois savoir que le Canada a déjà beaucoup investi au Panama dans le secteur des ressources naturelles, surtout dans la prospection d'or. De plus, la présence de nos établissements bancaires et institutions financières est déjà appréciable.

Pourriez-vous nous en dire davantage sur les occasions que l'accord de libre-échange, s'il est conclu, offrira aux entreprises canadiennes de ces secteurs, à savoir l'exploration minière et les services financiers?

M. Fast : Le chapitre sur l'investissement est un des plus importants de tout accord de libre-échange. Son but est d'établir des règles et des directives claires régissant les investissements réalisés par des investisseurs étrangers.

Lorsque l'accord de libre-échange entre le Canada et le Panama sera mis en œuvre, il renforcera beaucoup la protection des entreprises canadiennes qui investissent au Panama. Vous avez tout à fait raison. Les ressources naturelles et les services financiers font partie des principaux intérêts du Canada.

En fait, le Canada est un chef de file mondial dans l'industrie minière. À ce que je comprends, les entreprises canadiennes participent à 50 p. 100 de toutes les activités minières dans le monde. Nous sommes reconnus en tant que chef de file mondial dans l'industrie minière.

Nous devons garantir que les gouvernements étrangers ne vont pas changer les règles de manière à sérieusement compromettre les investissements qu'auront faits les entreprises canadiennes. Il y a des exemples partout dans le monde de compagnies canadiennes qui ont perdu les investissements qu'elles avaient faits en toute bonne foi, parce que les règles avaient changé par la suite.

That is something we are hoping to mitigate by entering into free trade agreements. Where we do not have FTAs, we hope to at least get into place foreign investment promotion and protection agreements.

In terms of financial services, as you mentioned, Canada is a world leader. We are very proud of the fact that Canada has the soundest banking system in the world. People from around the world are looking to Canada and asking what we have done to ensure the stability of our financial system. We would gladly export that expertise around the world, including Panama.

We have banks that have been successful abroad. One of the leaders would be the Bank of Nova Scotia, which has a presence throughout Latin America, Southeast Asia and a number of other regions around the world.

Senator Wallace: We have, in Canada, strict requirements: environmental requirements and labour law standards that must be met. My understanding is there is reference to those types of standards in this agreement and standards that perhaps are met now, I am not sure, but would have to be met now and in the future by Panamanian companies.

Could you expand on that and perhaps tell us more about those two aspects: environmental requirements or standards and labour law standards in the agreement?

Mr. Fast: Canada's free trade agreements all include very strong environmental and labour provisions. In most cases they are done as parallel agreements and in some cases they are actually chapters within the agreement. That being said, they are absolutely important in reflecting Canadian values when we do business around the world.

I have with me, of course, as part of my team, officials who were involved in negotiating the labour and environmental texts. I will defer to them. Perhaps we could start with Pierre Bouchard, who will elucidate the labour provisions included in the Canada-Panama Free Trade Agreement.

The Chair: I understand, minister, you have to vote at six o'clock; is that correct?

Mr. Fast: Yes. I have a few minutes.

The Chair: I wonder if we could defer questions to officials until six o'clock and hear questions directed to the minister. We will still have a few minutes with the officials afterwards.

Would that be all right, Senator Wallace?

Senator Wallace: That would be fine. I had one other question, but I will leave that for the second round.

The Chair: You can ask the other question of the minister.

Senator Wallace: I want all my colleagues to have an opportunity and we have 15 minutes. That is fine; I will wait for the second round.

Nous voulons réduire ce risque à l'aide d'accords de libre-échange. Pour les pays avec lesquels nous n'avons pas d'accord de ce genre, nous espérons au moins mettre en œuvre des accords de promotion et de protection des investissements étrangers.

Comme vous l'avez dit, le Canada est un chef de file mondial dans les services financiers. Nous sommes très fiers que le Canada ait le meilleur système bancaire qui soit. Les gens de partout dans le monde nous demandent quelles mesures nous avons prises pour garantir la stabilité de notre système financier. Nous serions très heureux d'exporter cette expertise partout dans le monde, comme au Panama.

Nous avons des banques qui réussissent bien à l'étranger. La Banque Scotia est un chef de file et est présente partout en Amérique du Sud, en Asie du Sud-Est et dans un certain nombre de régions partout dans le monde.

Le sénateur Wallace : Le Canada a des normes strictes en matière d'environnement et de travail. Si je comprends bien, cet accord fait référence à ce genre de normes qui sont peut-être respectées présentement, je ne suis pas sûr, mais les entreprises panaméennes devront respecter ces normes.

Pouvez-vous donner des précisions là-dessus et nous en dire plus sur les exigences environnementales et les normes du travail que prévoit l'accord?

M. Fast : Les accords de libre-échange signés par le Canada contiennent tous des dispositions très strictes sur l'environnement et le travail. Dans la plupart des cas, il s'agit d'accords parallèles et, parfois, de chapitres à même l'accord. Cela dit, ces normes sont très importantes et elles reflètent les valeurs canadiennes lorsque nous faisons des affaires à l'étranger.

Mon équipe compte bien sûr des représentants qui ont participé aux négociations des textes sur le travail et l'environnement. Je vais leur demander de répondre. Nous pourrions commencer par Pierre Bouchard, qui va clarifier quelles dispositions sur le travail sont incluses dans l'Accord de libre-échange Canada-Panama.

La présidente : Je pense que vous devez voter à 18 heures, monsieur le ministre, n'est-ce pas?

M. Fast : Oui. Il me reste quelques minutes.

La présidente : Nous pourrions reporter les questions aux représentants après 18 heures pour entendre celles qui s'adressent directement au ministre. Il restera quelques minutes pour discuter avec les représentants après son départ.

Êtes-vous d'accord, sénateur Wallace?

Le sénateur Wallace : D'accord. J'ai une autre question, mais je vais la poser durant la deuxième série.

La présidente : Vous pouvez poser l'autre question au ministre.

Le sénateur Wallace : Je veux que tous mes collègues aient l'occasion de poser des questions, et il reste 15 minutes. Ça va, je vais attendre la deuxième série.

Senator De Bané: Mr. Minister, we are very happy to have you here with us because you have a very important role in expanding Canada's market. Our domestic population is very small, and so we have to find a way to expand our markets.

Exports represent what percentage of our GNP today? As a percentage, what do exports represent in our total economy, domestic and trade?

Mr. Fast: Let me start with services. Perhaps I will focus on services, which is essentially 71 per cent of our GDP. Somewhere in the order of 15 per cent of our exports are related to services, which is why our trade agreements actually involve a very clear focus on making sure we open up service markets.

In terms of goods, total GDP related to exports, I can get the exact figures for you and have my officials get back to you on that.

Senator De Bané: As a percentage of the total economy, how much of our total economy, including trade, does it represent? Would it be 30 per cent or 35 per cent of the total?

Mr. Fast: In terms of total percentage, I can tell you that about 60 per cent of our GDP is actually either directly or indirectly driven by international trade.

Senator De Bané: We are fortunate that our closest partner, neighbour, is the richest market in the world, the United States. You alluded a few minutes ago to what percentage is related to China.

What percentage of our total foreign trade does the United States market represent?

Mr. Fast: I can give you the actual dollar value of that trade. It is in the order of \$708 billion a year to the United States. About \$1.8 billion worth of trade takes place across our common border every day. If you add in Mexico, with which trade has actually increased sixfold since we signed the North American Free Trade Agreement, our trade every year is worth somewhere in the order of \$1 trillion. Those are remarkable figures. The Canada-U.S. trade relationship is, and has always been, the most successful in the world.

Senator De Bané: You talked about our trade commissioners. Did I hear you well that they can be of great assistance to the exporter, or their attitude is to say, "We will give you an overall picture, but it is up to you, the business person, to do your contact, et cetera," or can they be more proactive?

Mr. Fast: If you ask the clientele who use the Trade Commissioner Service, you will find they are very supportive of the work that the trade commissioners do, because they are proactive in how they approach trade opportunities for their clientele.

We have somewhere in the order of 1,000 trade professionals across Canada and around the world. We have 150 trade offices around the world, through which trade commissioner services are delivered. Across Canada, we also have offices to ensure that

Le sénateur De Bané : Monsieur le ministre, nous sommes très heureux que vous soyez parmi nous, parce que vous avez un rôle très important pour élargir le marché du Canada. Notre pays compte très peu d'habitants, et nous devons accroître nos marchés.

Quel pourcentage les exportations représentent-elles de nos jours pour notre PIB et notre économie globale, en tenant compte du marché intérieur et du commerce?

M. Fast : Permettez-moi de parler tout d'abord des services, qui constituent en gros 71 p. 100 de notre PIB. Environ 15 p. 100 de nos exportations sont liées aux services. C'est pourquoi nos accords commerciaux visent très clairement à nous ouvrir des marchés axés sur les services.

Concernant les marchandises et le PIB global lié aux exportations, je peux obtenir les chiffres exacts et demander aux représentants du ministère de vous les fournir.

Le sénateur De Bané : Quel pourcentage de notre économie totale, y compris le commerce, les exportations représentent-elles? Est-ce 30 ou 35 p. 100?

M. Fast : Concernant le pourcentage global, je peux vous dire qu'environ 60 p. 100 de notre PIB dépend directement ou indirectement du commerce international.

Le sénateur De Bané : Nous sommes chanceux que notre principal partenaire et notre voisin, les États-Unis, soit le pays le plus riche du monde. Vous avez fait référence il y a quelques minutes au pourcentage lié à la Chine.

Quel pourcentage de notre commerce étranger global le marché des États-Unis représente-t-il?

M. Fast : Je peux vous donner la valeur en dollars. C'est environ 708 milliards de dollars par année pour ce qui est des États-Unis. Le commerce à notre frontière commune représente environ 1,8 milliard de dollars par jour. Si on tient compte du Mexique, avec lequel le commerce s'est multiplié par six depuis que nous avons signé l'Accord de libre-échange nord-américain, notre commerce s'élève à environ 1 000 milliards de dollars. Ces chiffres sont remarquables. Le commerce entre le Canada et les États-Unis est et a toujours été le plus profitable au monde.

Le sénateur De Bané : Vous avez parlé des délégués commerciaux. Avez-vous bien dit qu'ils peuvent beaucoup aider les exportateurs ou que, même si ces derniers brossent un portrait global, l'entrepreneur doit lui-même établir ses contacts, et cetera? Les délégués commerciaux peuvent-ils être plus proactifs?

M. Fast : Les clients qui utilisent le Service des délégués commerciaux vous diront qu'ils soutiennent fermement le travail des délégués, parce qu'ils sont proactifs dans leur manière d'approcher les occasions de commerce pour les clients.

Nous avons environ 1 000 professionnels du commerce partout au Canada et dans le monde. Nos 150 bureaux de commerce partout dans le monde permettent aux délégués de fournir les services. Partout au Canada, nous avons des bureaux pour que les

Canadian companies have access here at home and can be directed in a way that will allow them to make the proper assessment of a new market that they may be interested in.

Senator De Bané: That businessman who has a small company, who goes to a foreign country, to what extent can he expect that the trade commissioner there will help him more than just giving him an outline of the country? Would he help to open doors, et cetera, or would he say, "That is now your problem and I cannot go to that extent"? Can you give us an idea to what extent they can help the person?

Mr. Fast: I can certainly say that they are, in fact, door openers. They are not only a source of information; they actually make contacts for Canadian businesses. They provide connections between our Canadian businesses and potential partners. They even provide introductions to government officials so that our Canadian businesses have all the information they need to actually make an informed choice whether to penetrate a new market.

I think if you had a chance to chat with some of our many clients who have used the Trade Commissioner Service, you will find them to be very laudatory in terms of the work that these professionals provide. There is clear evidence from a number of surveys that have been done that Canadian companies that used the Trade Commissioner Service actually significantly improve the exports that they derive from their export activities abroad. Trade commissioners clearly add value to what our Canadian businesses do abroad.

The Chair: Minister, you have six minutes before you have to go to vote.

Senator Lang, is there a quick question for the minister so he can answer it quickly and get to vote?

Senator Lang: As quickly as I can, Madam Chair. I have just two questions.

Assuming passage by the Senate prior to Christmas, when is the agreement intended to go into effect?

Second, I would like to follow up on the question of small- and medium-sized businesses in Canada and the opportunities that are there. I am thinking of the regions of Canada, not unlike yourself, coming from British Columbia.

What kind of program do we have in place to let businesses know, whether they be in the construction business or the service industry, that these opportunities actually do exist? I know in the part of the world I come from, I do not know if these people are made aware that these opportunities are there. There are probably three or four firms that might well be interested if they knew these opportunities were there. Is there an ongoing program to involve people and let them know these programs are there?

Mr. Fast: You touched on what I discussed earlier, which is the value of the Trade Commissioner Service in making Canadian businesses aware of what the opportunities are. The challenges I have, as Minister of International Trade, are promoting, first, the

entreprises canadiennes aient un accès ici même et pour les orienter de manière à ce qu'elles évaluent bien les nouveaux marchés qui peuvent les intéresser.

Le sénateur De Bané : Dans quelle mesure le petit entrepreneur qui va à l'étranger peut-il s'attendre à ce que le délégué commercial l'aide, mis à part lui donner un aperçu du pays? Le délégué va-t-il l'aider à profiter des occasions, et cetera, ou va-t-il dire qu'il ne peut pas en faire autant? Pouvez-vous nous donner une idée de l'aide offerte?

M. Fast : C'est clair que nous aidons les entrepreneurs à saisir des occasions. Les délégués commerciaux constituent non seulement une source d'information, mais ils établissent des contacts pour les entreprises canadiennes. Ils les mettent en relation avec des partenaires potentiels et leur présentent même des représentants du gouvernement. Les entreprises canadiennes ont toute l'information nécessaire pour faire des choix éclairés quant à l'accès aux nouveaux marchés.

Je pense que, si vous discutez avec bien des clients qui ont traité avec le Service des délégués commerciaux, ils seront très élogieux en ce qui a trait au travail de ces professionnels. Un certain nombre de sondages indiquent clairement que les exportations des entreprises canadiennes qui ont fait appel au service dans le cadre de leurs activités à l'étranger augmentent de façon considérable. C'est clair que les délégués ajoutent de la valeur au travail des entreprises canadiennes à l'étranger.

La présidente : Monsieur le ministre, il vous reste six minutes avant d'aller voter.

Sénateur Lang, avez-vous une question brève à laquelle le ministre pourra répondre rapidement avant d'aller voter?

Le sénateur Lang : Je serai le plus bref possible, madame la présidente. Je n'ai que deux questions.

Si l'accord est adopté par le Sénat avant Noël, quand entrera-t-il en vigueur?

Je veux aussi reparler des PME au Canada et des occasions qui se présentent au pays. Je pense aux régions du Canada. Comme vous, je viens de la Colombie-Britannique.

Quel genre de programme mettons-nous en œuvre pour informer les entrepreneurs en construction et l'industrie des services sur les occasions à saisir? Je doute que les gens d'où je viens soient mis au courant. Il y aurait sans doute trois ou quatre grandes entreprises qui seraient intéressées, si elles savaient quelles occasions se présentent. Y a-t-il un programme continu pour informer les gens quant aux programmes offerts?

M. Fast : Votre question renvoie à une discussion précédente. Le Service des délégués commerciaux renseigne les compagnies canadiennes sur les occasions à saisir. En tant que ministre du Commerce international, je dois promouvoir la valeur du

value of trade to Canada's economy and to our long-term prosperity; and, second, the opportunities for Canadian companies to take advantage of the resources that are already there.

The Trade Commissioner Service is a resource that any small- or medium-sized enterprise should take advantage of in terms of finding out if there are some opportunities out there to export. These trade commissioners are a wealth of information about markets around the world. Say a small business has a thought, "Hey, I would like to maybe look at China." Immediately they will be referred to trade commissioners who are specialized in the Chinese market and they can tap into that expertise.

With respect to your first question, we would like to see this trade agreement with Panama come into force as soon as possible. It does require, obviously, formalization of the process that is taking place here at the Senate. Then it will move ultimately to a situation where there is an exchange of diplomatic notes, which then brings the agreement into force. It is very important that we get that done as soon as possible, because we are losing market share to the U.S. as we speak and could lose market share very quickly to the EU because they are also implementing their agreement shortly.

The Chair: Minister, I think you need to come back at some other time because you can see the interest in the trade issues and some of the newer perspectives you are bringing to it. Thank you for the information on the bill and on the broader trade. I think the officials can continue with us, and you have a vote. I will thank you on behalf of the committee.

Mr. Fast: Thank you.

The Chair: We will go right to the officials. Senator Nolin has some questions for them.

[Translation]

Senator Nolin: I will start with Mr. Bouchard. We recently studied the bill to implement the free trade agreement and side agreements with Jordan. How would you rate Panama's compliance with international labour standards?

Pierre Bouchard, Director, Bilateral and Regional Labour Affairs, Human Resources and Skills Development Canada: Thank you for your question. The first thing to keep in mind is that obviously Panama is a developing country. We are not expecting the same level of standards or compliance from the Panamanians that we have, here, in Canada. When you compare Panama with other Latin American countries or developing nations, what you find is a government with the willingness to make improvements and one that is genuinely working towards them. Efforts to strengthen the legislative framework have been made in the past few years; it was already fairly sound, but there have been major improvements in recent years.

commerce pour l'économie canadienne et notre prospérité à long terme, de même que les occasions dont les entreprises d'ici peuvent tirer profit grâce aux ressources existantes.

Les PME doivent profiter du Service des délégués commerciaux pour savoir s'il y a des occasions d'exportation. Le service fournit une multitude de renseignements sur les marchés partout dans le monde. Le petit entrepreneur qui envisage de faire des affaires en Chine sera tout de suite redirigé vers les délégués commerciaux spécialisés dans le marché chinois, qui lui feront profiter de leur expertise.

Concernant votre première question, nous voulons que l'accord commercial avec le Panama entre en vigueur le plus tôt possible. Il faut bien sûr formaliser le processus qui se déroule ici, au Sénat. Au bout du compte, il y aura un échange de notes diplomatiques pour que l'accord soit mis en œuvre. C'est très important de faire ce travail aussitôt que possible, parce que nous perdons des parts de marché au profit des États-Unis et qu'il pourrait en être de même avec l'UE, qui va aussi mettre en œuvre un accord sous peu.

La présidente : Monsieur le ministre, je pense que vous devrez revenir, parce que comme vous pouvez le constater, nous avons un vif intérêt pour les questions de commerce et les nouvelles perspectives que vous offrez. Merci de l'information sur le projet de loi et le commerce en général. Je pense que les représentants peuvent continuer de nous renseigner, et vous devez voter. Au nom du comité, merci.

M. Fast : Merci.

La présidente : Nous allons tout de suite entamer la discussion avec les représentants du ministère. Le sénateur Nolin a des questions à leur poser.

[Français]

Le sénateur Nolin : J'aurais premièrement des questions pour M. Bouchard. On a récemment examiné le projet de loi qui faisait référence au traité d'accord de libre-échange et aux accords parallèles avec la Jordanie. Comment évalueriez-vous le respect par le Panama des normes internationales en matière de relations de travail?

Pierre Bouchard, directeur, Affaires bilatérales et régionales du travail, Ressources humaines et Développement des compétences Canada : Merci pour la question. Premièrement, il faut se rappeler que le Panama est, évidemment, un pays en voie de développement. On ne s'attend pas à avoir des normes ou un respect des normes équivalentes à ce qu'on peut avoir au Canada. Si on compare le Panama à d'autres pays d'Amérique latine ou en voie de développement, on fait face à un gouvernement qui a une bonne volonté, qui fait de vrais efforts pour améliorer la situation. Le cadre législatif a été amélioré au cours des quelques dernières années; il était déjà assez solide mais des améliorations significatives ont été faites au cours des dernières années.

It is now a question of continuing to provide the resources needed to implement and enforce the existing laws. In that regard, even before the agreement is implemented — this is a cooperation agreement, after all — Canada is already providing labour-related technical assistance to Panama.

In my estimation, the situation is quite good, relatively speaking, but calls for ongoing cooperation to get better.

Senator Nolin: There is room for improvement, then, but things are on the right track.

Does the side agreement on labour include provisions similar to those in the Jordanian agreement whereby an ordinary Canadian citizen can identify a failure to comply with a rule — such as child labour — and initiate an investigation process that may result in a breach of serious conditions being remedied?

Mr. Bouchard: Absolutely. The Panama agreement falls under what we call the new generation of labour agreements, which really started with Peru, Colombia and Jordan. And this one follows suit. So there is a mechanism enabling someone to complain about non-compliance, as you mentioned, and the facts of that complaint would be submitted to our office. An initial decision would be made as to whether the complaint is legitimate. And if so, an investigation is carried out, as you said. Consultations between public servants take place. Our office publishes a report, and in it, we make recommendations to our department on whether to pursue ministerial consultations. If the issue is not resolved further to consultations between the labour ministers, an independent panel of experts can be convened to make recommendations. The goal of the process is to find a cooperative approach to solving the problem. If, at the end of the day, the matter is not resolved, monetary penalties can be imposed up to a maximum of \$15 million per year, and that money goes into a cooperation fund in order to resolve the problem. So there is a fairly sound and open process in place to ensure compliance with obligations.

[English]

Senator Wallace: Ms. Johnson, you might recall that I asked the minister what provisions were in the parallel agreement dealing with environmental standards that would be required of Panamanian companies. I believe that he was turning toward you for a response. I would be interested to hear what you could tell us.

Mollie Johnson, Director General, Americas, Environment Canada: I believe he was. What underpins the environmental side agreement to the trade agreement is the premise that trade liberalization and our environmental protection can and quite frankly must be mutually supportive in working together. Those general principles have been enshrined in both the side agreement to the free trade agreement and the agreement.

C'est maintenant une question de continuer à mettre des ressources dans la mise en œuvre, dans le respect des lois actuelles. Sur ce sujet, dans les faits, même avant que l'accord soit mis en œuvre — car on parle ici d'accord de coopération —, le Canada est déjà engagé dans des projets d'assistance technique sur la question des travailleurs au Panama.

Je dirais qu'on a, de manière relative, une situation plutôt bonne, mais qui demande une poursuite de la coopération pour s'améliorer.

Le sénateur Nolin : Il y a place à amélioration mais on est sur la bonne voie, donc.

Est-ce qu'on retrouve, dans cet accord parallèle sur le travail, le même type de dispositions qu'on avait dans le cas de la Jordanie, par lesquelles un simple citoyen canadien peut découvrir le non-respect d'une règle — comme le travail des enfants — et démarrer un processus d'enquête qui pourra mener à la correction de tels bris vis-à-vis de conditions importantes qu'on veut voir respecter?

M. Bouchard : Absolument. L'accord avec le Panama fait partie de ce qu'on appelle la nouvelle génération des accords sur le travail, qui a commencé vraiment avec le Pérou, la Colombie, la Jordanie et maintenant cet accord, c'est similaire. Donc, on a ce mécanisme qui permet une plainte pour le non-respect, comme vous l'avez expliqué, qui serait présentée dans les faits à notre bureau. Il y aurait une décision initiale qui se prendrait pour déterminer si la plainte est valide. Si elle est valide, il y a une enquête, comme vous dites, qui se fait. Il y a des consultations qui se font entre fonctionnaires, la publication d'un rapport par notre bureau et, dans ce rapport, des recommandations seraient incluses à notre ministre en vue de poursuivre ou non des consultations ministérielles. Si le problème n'est pas réglé après des consultations entre les ministres du Travail, il peut y avoir la formation d'un panel indépendant d'experts qui va faire des recommandations. Au nom de ce processus, on cherche une voie coopérative, une manière de régler le problème. Si, en fin de compte, il n'y a pas de résolution, il pourrait y avoir des compensations monétaires qui seraient imposées jusqu'à un montant de 15 millions de dollars par année dans un fonds de coopération pour résoudre le problème. Il s'agit donc un processus assez solide et ouvert pour s'assurer du respect des obligations.

[Traduction]

Le sénateur Wallace : Madame Johnson, vous vous rappellerez peut-être que j'ai demandé au ministre quelles dispositions de l'accord parallèle sur les normes environnementales les compagnies panaméennes doivent respecter. Je crois que le ministre vous a demandé de répondre. J'aimerais que vous nous en parliez.

Mollie Johnson, directrice générale, Amériques, Environnement Canada : Je crois que oui. La libéralisation du commerce et la protection de l'environnement peuvent et doivent aller de pair. Il s'agit d'une condition qui sous-tend l'accord parallèle. Ces principes généraux font partie de l'accord parallèle et de l'accord de libre-échange.

The environment agreement has a series of domestic obligations for both parties that include: Both Canada and Panama shall pursue high levels of environmental protection; improve and enforce environmental laws and governance; maintain procedures to assess the environmental impacts of projects that will happen within our jurisdictions; and not relax laws to encourage trade and investment. Those are the key principles within the agreement.

Senator Wallace: A couple of Canadian businesses came to mind when I listened to the minister's presentation. He mentioned the export of french fries. Of course, I am from New Brunswick, the home of the largest french fry producer in the world, McCain Foods, and that is of great interest to us in New Brunswick. As well, the beef industry in Canada is extremely important. I am not sure to whom I should direct the question, but what would this Canada-Panama FTA mean to those particular industries in terms of increased opportunities for those Canadian firms to access the Panamanian market?

Mr. MacKay: Under the agreement, Panama has agreed to cut its tariffs immediately on 78 per cent of Canada's current exports to Panama. That will include, for example, duty free immediate access for fresh and chilled high quality cuts of beef within a quota of 200 metric tonnes; hams and sausages, with respect to pork, to a volume of 200 metric tonnes; and frozen shoulders and hams up to 450 metric tonnes. The over-quota tariff will decline over a much longer period of time. Frozen potato products, including french fries, currently suffer a tariff of 20 per cent entering Panama, but will enter duty free on the day that the FTA comes into force. Pulses, malt, linseed, maple syrup and Christmas trees will enter duty free on the day that the FTA comes into force — 78 per cent of our current agricultural exports. If there are questions, we can go into more detail as well about the non-agricultural exports to Panama. As the minister said, roughly 95 per cent of the current exports to Panama will be duty free immediately, and some of the other tariffs will be phased in over a longer period of time.

Senator Downe: Frozen french fries will dominate the meeting from here on in, I am afraid.

When you compare the Canadian deal signed with Panama and the United States deal, how does the access to frozen french fries compare?

Mr. MacKay: I believe the U.S. also got duty free immediate access for french fries and frozen potato products. I can say more broadly that when we began negotiating with Panama, Panama had already concluded its FTA negotiations with the United States, and the text was available publicly. One of the major objectives of the Canadian negotiating team was to match as best as possible what the United States had negotiated with Panama. We are satisfied that we did that. There are some small differences, of course, between the two agreements. The tariff schedules reflect stronger Canadian export capacity in certain areas as opposed to others, so some of the trade-offs were a little

L'accord sur l'environnement contient une série d'obligations nationales pour les deux parties. Le Canada et le Panama doivent respecter des normes environnementales très élevées, renforcer les lois et la gouvernance environnementales et avoir des mécanismes pour évaluer l'impact environnemental des projets. Ils ne doivent pas assouplir les lois pour encourager le commerce et l'investissement. Voilà les principes clés de l'accord.

Le sénateur Wallace : L'exposé du ministre m'a fait penser à deux entreprises canadiennes. Il était question de l'exportation des frites. Je viens bien sûr du Nouveau-Brunswick, où est établi le plus grand producteur de frites au monde, McCain Foods, et où on s'intéresse beaucoup à la question. L'industrie bovine au Canada est aussi extrêmement importante. Je ne suis pas sûr de la personne à qui je dois adresser ma question, mais quels avantages l'Accord de libre-échange Canada-Panama pourrait-il apporter à ces industries, en ce qui a trait à l'augmentation des occasions d'accéder au marché panaméen?

M. MacKay : En vertu de l'accord, le Panama accepte de réduire sur-le-champ ses tarifs pour 78 p. 100 des exportations canadiennes actuelles. Cette mesure permet entre autres l'accès immédiat et libre de droits à 200 tonnes de bœuf frais et réfrigéré de grande qualité et, concernant les produits du porc, à 200 tonnes de jambon et de saucisse et à 450 tonnes d'épaule et de fesse congelées. Le tarif hors contingent va diminuer sur une période beaucoup plus longue. Les produits congelés de la pomme de terre, comme les frites, sont présentement visés par un tarif de 20 p. 100 au Panama, mais ils seront exempts de droits le jour où l'accord de libre-échange sera mis en œuvre, tout comme les légumineuses, le malt, les graines de lin, le sirop d'érable et les sapins de Noël. Ça représente 78 p. 100 de nos exportations agricoles actuelles. Si vous avez des questions, nous pourrions donner des précisions sur les exportations non agricoles au Panama. Comme le ministre l'a dit, environ 95 p. 100 des exportations actuelles dans ce pays seront exemptes de droits dès que l'accord entrera en vigueur, et certains droits seront réduits sur une plus longue période.

Le sénateur Downe : La question des frites congelées va dominer la réunion à partir de maintenant, j'en ai bien peur.

Dans l'accord qu'a signé le Canada avec le Panama et dans celui signé par les États-Unis, comment l'accès pour les frites congelées se compare-t-il?

M. MacKay : Je crois que les États-Unis ont aussi obtenu un accès immédiat en franchise de droits pour les frites et les produits congelés de la pomme de terre. Lorsque nous avons entamé les négociations avec le Panama, le pays avait déjà terminé de négocier un ALE avec les États-Unis, et les textes avaient été diffusés publiquement. L'un des principaux objectifs de l'équipe de négociation canadienne était d'obtenir le plus exactement possible les résultats obtenus par les États-Unis dans leur accord avec le Panama. Nous pensons avoir atteint notre but. Évidemment, il y a de petites différences entre les deux accords. Par exemple, la liste tarifaire reflète la plus grande capacité

different. On the whole, we are very satisfied that we have negotiated a deal that gives Canadian businesses and exporters a level playing field with respect to their U.S. counterparts.

Senator Downe: I have a document from Foreign Affairs Canada that charts a comparison of Panamas' tariff elimination schedule under the Canada-Panama FTA versus the U.S.-Panama FTA. Under frozen potato products, the comparison comments section from the department says, "USPTPA superior." What does that mean?

Mr. MacKay: I would need to see the chart to confirm, but sometimes in our internal products, this means that we did better than the United States did in the negotiations. I would need to double-check the chart.

Senator Downe: I have a copy of the chart.

Mr. MacKay: I just had a brief review of the chart and have to say that I am not familiar with it, although I may have seen it at one time. It says that on frozen french fries, Panama has a current tariff of 20 per cent. The Canada-Panama FTA provides for immediate duty free access. The U.S.-Panama FTA outcome is a ten-year phase-out for retail size. For others, it is immediate, with TRQ access five years for over-quota tariff.

Senator Downe: It is the comment that I am interested in.

Mr. MacKay: "USPTPA superior." I will double check with my agricultural negotiators, but I believe it means that Canada negotiated, in our view and for our exporters, a superior outcome to what the U.S. government did with respect to these particular products described here.

Senator Downe: Could you send us that information?

Mr. MacKay: Yes.

[*Translation*]

Senator Nolin: I have a question for Mr. Castonguay. As I understand it, Mr. Castonguay, you are responsible for fielding our investment-related questions.

Mr. Castonguay: Taxation.

Senator Nolin: My colleague asked you about Canada's investigations into illegal trafficking that may have occurred in Panama before we sign the agreement.

In light of Panama's geography and strategic importance — easy transit, relatively large banking centre — have you explored the whole issue of money laundering and ways to protect Canadians from that activity? Let us face the facts: that part of the world is unfortunately plagued by violence related to trafficking and the money transfers generated by that enormous

d'exportation du Canada dans certains domaines; quelques concessions étaient donc un peu différentes. Toutefois, dans l'ensemble, nous pensons avoir négocié un accord qui permet aux entreprises et aux exportateurs canadiens de profiter de conditions semblables à celles de leurs homologues américains.

Le sénateur Downe : J'ai un document d'Affaires étrangères et Commerce international Canada dans lequel on trouve un tableau comparatif des droits de douane éliminés par l'ALE Canada-Panama et par l'ALE États-Unis-Panama. Dans la catégorie des produits congelés de la pomme de terre, dans la case réservée aux commentaires du ministère, il y a la mention « USPTPA supérieur. » Qu'est-ce que cela signifie?

M. MacKay : Si je pouvais voir le tableau, cela m'aiderait à confirmer ma réponse, mais parfois, cela signifie qu'en ce qui concerne nos produits nationaux, nos négociations ont été plus fructueuses que celles menées par les États-Unis. Mais il faudrait que je consulte le tableau en question.

Le sénateur Downe : J'ai un exemplaire du tableau.

M. MacKay : Je viens juste de consulter brièvement le tableau, et je dois dire que je ne le connais pas très bien, même si je l'ai peut-être déjà vu. On dit qu'en ce qui concerne les frites congelées, le Panama impose des droits tarifaires de 20 p. 100. L'ALE Canada-Panama prévoit l'accès immédiat en franchise de droits. L'ALE États-Unis-Panama les éliminera graduellement sur 10 ans pour la vente au détail. Pour d'autres, l'accès est immédiat, avec un contingent tarifaire de cinq ans pour les droits hors contingent.

Le sénateur Downe : C'est le commentaire qui m'intéresse.

M. MacKay : « USPTPA supérieur » Je vais vérifier auprès de mes négociateurs en matière d'agriculture, mais je crois que cela signifie qu'en ce qui concerne les produits décrits ici, le Canada a obtenu pour nos exportateurs, à notre avis, un meilleur résultat que le gouvernement américain.

Le sénateur Downe : Pourriez-vous nous faire parvenir ces renseignements?

M. MacKay : Oui.

[*Français*]

Le sénateur Nolin : J'aurais une question pour M. Castonguay. Je comprends, monsieur Castonguay, que vous avez la responsabilité de couvrir nos questions qui touchent aux investissements.

M. Castonguay : C'est la fiscalité.

Le sénateur Nolin : Mon collègue vous a posé des questions sur les enquêtes faites par le Canada au sujet des trafics illégaux qui ont pu avoir lieu au Panama avant qu'on signe l'accord.

Compte tenu de la position et de situation stratégique du Panama — transport facile, centre bancaire assez important —, est-ce que vous avez examiné toute la question du blanchiment d'argent et comment on peut protéger les Canadiens face à cette réalité? On ne se cachera pas la réalité, cette région du monde est malheureusement en proie à un niveau de violence causé par les

trade. I certainly do not need to remind you of the death toll resulting from such violence in that part of the hemisphere. Is that aspect something you have explored?

Mr. Castonguay: In response to your question, I would say that my area of expertise is taxation, and in this particular case, tax information sharing agreements to combat tax evasion. Money laundering is not really my specialty.

Senator Nolin: Has anyone given the matter consideration?

[*English*]

Mr. MacKay: Perhaps I could provide an answer from a broader perspective. It certainly is true that Central America now, including Panama, is suffering greatly from the fact that it is a transit region for drugs that are produced in South America, and then they transit through Central America up to North American consumers. This illegal trade has been described in Central America as a kind of a cancer on the society and on the economy. It is a very serious problem.

The Canadian government works very closely with all of the governments in Central America, including the Government of Panama and with our friends and allies who are also very concerned and are affected by this trade, including the United States, European Union, United Kingdom, et cetera, to try to fight this trade. We do have various cooperation programs with the countries in the region — both drug-producing and drug-transit countries — to try to fight this trade. We have good cooperation between the Canada Border Services Agency and the border protection agencies in Central America. We have good cooperation as well, I can say, between the RCMP and police forces, including in Panama and in the rest of the region.

I have to acknowledge that it is a serious problem. The Panamanians themselves are suffering from this. They take it seriously. We are doing everything we can to help out.

The one thing that the FTA will do over the longer run is that by providing legitimate economic opportunities to Panamanians and by helping to grow the Panamanian economy by opening up Canadian markets further to them, I think we will provide over the longer run an alternative to some of these illegal economic activities.

Senator Nolin: I am also very positive, but because we are going to ease the transfer of money, what about money laundering? What about putting in place all the measures to ensure that Canada will not be open to even more? We should not kid ourselves; that drug money needs to go somewhere.

Mr. MacKay: Broadly speaking, once we conclude a tax information exchange agreement with Panama, that is one of the things we would hope would help to ease the flow of

trafics et les niveaux de transferts monétaires causés par ces trafics énormes. Ce n'est pas à vous que je vais rappeler la quantité de morts violentes dans cette région de l'hémisphère. Est-ce que c'est un élément que vous avez examiné?

M. Castonguay : Pour répondre à votre question, mon champ d'expertise, c'est la fiscalité et, dans ce cas-ci, les ententes d'échanges d'informations fiscales pour contrer l'évasion fiscale. Les questions de blanchiment d'argent, ce n'est pas vraiment mon domaine.

Le sénateur Nolin : Est-ce que quelqu'un a fait cet examen-là?

[*Traduction*]

M. MacKay : Je pourrais peut-être vous donner une réponse plus générale. Il est certainement vrai que l'Amérique centrale, en ce moment, y compris le Panama, a de gros problèmes étant donné qu'elle sert de région de transit aux drogues produites en Amérique du Sud qui se rendent aux consommateurs de l'Amérique du Nord. Ce commerce illégal a été qualifié, en Amérique centrale, de cancer de la société et de l'économie. Il s'agit d'un problème très grave.

Le gouvernement du Canada collabore étroitement avec tous les gouvernements de l'Amérique centrale, y compris le gouvernement du Panama, et avec nos amis et alliés qui sont aussi très préoccupés et touchés par ce sujet, notamment les États-Unis, l'Union européenne, le Royaume-Uni, et cetera, afin de lutter contre ce commerce. Nous avons mis sur pied divers programmes de coopération avec les pays de la région — les pays producteurs de drogue et ceux qui servent au transit — pour lutter contre ce commerce. Il y a une bonne coopération entre l'Agence des services frontaliers du Canada et les agences de protection des frontières en Amérique centrale. Nous avons aussi établi une bonne coopération, à mon avis, entre la GRC et les forces de l'ordre, notamment au Panama et dans le reste de la région.

Je dois reconnaître qu'il s'agit d'un problème grave. Les Panaméens en souffrent beaucoup, et ils le prennent très au sérieux. Nous faisons tout en notre pouvoir pour les aider.

Je crois qu'en offrant des occasions économiques légitimes aux Panaméens par l'entremise de l'ALE, nous les aiderons à améliorer l'économie de leur pays puisqu'ils auront un meilleur accès aux marchés canadiens, ce qui leur fournira, à long terme, des solutions économiques de rechange pour certaines de ces activités économiques illégales.

Le sénateur Nolin : Je suis aussi très positif, mais si nous facilitons les échanges d'argent, qu'en est-il du blanchiment d'argent? Que faisons-nous pour mettre en place les mesures nécessaires pour empêcher l'augmentation de ce type d'activité au Canada? Cessons de nous raconter des histoires; l'argent du commerce de la drogue doit aller quelque part.

M. MacKay : En général, une fois que nous avons conclu un accord d'échange de renseignements fiscaux avec le Panama, c'est l'une des choses qui, nous l'espérons, aidera à faciliter l'échange

information back and forth between the two governments in order to give us an even stronger basis upon which to cooperate and fight this kind of illegal activity.

Senator Downe: I will be brief, but it is relevant to the question asked.

I do not know what you would base that hope on because Panama made a policy decision in the 1970s to set up their financial institutions the way they have. In their tax information exchange agreement with the United States they state quite clearly that the sharing would be contrary to the public policy of Panama — which is what they set up in the 1970s, the current financial structure that we are opposed to — and that they do not have to disclose information. If that is the best the United States could get, where is the hope that Canada will do better?

Mr. MacKay: Broadly speaking, as the minister said before and as my colleague Mr. Castonguay said, we do believe that Panama has improved over time its record in this regard. It has removed itself from the OECD grey list by negotiating a sufficient number of tax information exchange agreements. The OECD continues to look at the record of Panama quite critically, and we have heard from my colleague that Panama has expressed publicly that it wants to move forward and improve its record in that regard.

Senator Downe: To get off the grey list, what they committed to was 12 initiatives; and of those 5 that they failed, the whole process has ground to a halt. They moved from grey to white, full stop.

Mr. Castonguay: If I may, obviously the grey list and the white list was an interim measure to distinguish the countries that were cooperating early on from those that were not. Most countries right now have moved to the white list. There are almost no countries left on the grey list. What matters now is compliance of members of the global forum with the standard and their implementation of recommendations found in their peer-reviewed reports. That is the new standard by which a country's commitments are judged. Of course, members are expected to implement their agreements in good faith, and the phase 2 aspect of the peer review will monitor just that. I think there is light put on this whole process, so it is very difficult for countries that have committed to implement information exchange in an efficient manner to get away from their commitment that easily.

Senator Wallin: I have a very quick question on procurement. You have negotiated — congratulations — offsets for domestic requirements. Did we want to export goods or services in that area?

Mr. MacKay: The Government Procurement Agreement that we negotiated, or the chapter in the FTA, just to build a little bit on what the minister had said earlier, there is the \$5.3 billion

de renseignements entre les deux gouvernements, ce qui renforcera la coopération et nous aidera à lutter contre ce type d'activités illégales.

Le sénateur Downe : Je serai bref, mais mon commentaire concerne la question précédente.

Je ne sais pas sur quoi vous fondez vos espoirs, car le Panama a pris, dans les années 1970, une décision stratégique qui visait à doter ses institutions financières de leurs caractéristiques actuelles. Dans l'accord d'échange de renseignements fiscaux que le Panama a signé avec les États-Unis, on dit très clairement que l'échange irait contre la politique publique du Panama — celle que le pays a adoptée dans les années 1970, c'est-à-dire la structure financière à laquelle nous nous opposons maintenant — et que le pays n'est pas tenu de divulguer des renseignements. Si c'est le meilleur accord que les États-Unis pouvaient négocier, comment pouvons-nous espérer faire mieux?

M. MacKay : En général, comme l'ont dit le ministre et mon collègue, M. Castonguay, nous croyons que le Panama s'est amélioré à cet égard avec le temps. Par exemple, il a réussi à faire retirer son nom de la liste grise de l'OCDE en négociant un nombre suffisant d'accords d'échange de renseignements fiscaux. L'OCDE continue d'examiner à la loupe le cas du Panama, et nous avons entendu mon collègue dire que le pays avait exprimé publiquement son intention d'aller de l'avant et de s'améliorer à cet égard.

Le sénateur Downe : Pour être retiré de la liste grise, le Panama s'était engagé à conclure 12 accords, et dans le cas des cinq accords qui ont échoué, le processus a été complètement arrêté. Il est passé du gris au blanc et s'est arrêté complètement.

M. Castonguay : Si vous me permettez de faire un commentaire, il est évident que la liste grise et la liste blanche étaient des mesures provisoires pour distinguer les pays qui coopéraient dès le début de ceux qui ne coopéraient pas. Maintenant, la plupart des pays ont été déplacés sur la liste blanche; il ne reste presque plus de pays sur la liste grise. Ce qui est important, maintenant, c'est que les membres du forum mondial respectent la norme et qu'ils mettent en œuvre les recommandations formulées dans les rapports examinés par les pairs. C'est la nouvelle norme selon laquelle les engagements d'un pays sont évalués. Évidemment, les membres doivent mettre en œuvre les dispositions de ces accords en toute bonne foi, et la phase 2 de l'examen par les pairs vise justement à s'en assurer. Je crois que le processus est en observation; il est donc très difficile, pour les pays qui se sont engagés à échanger des renseignements de façon efficace, de se soustraire à leur engagement.

Le sénateur Wallin : J'ai une très brève question sur les marchés publics. Vous avez négocié — et je vous en félicite — des compensations pour les exigences en matière de contenu national. Souhaitons-nous exporter des biens et des services dans cette région?

M. MacKay : L'Accord sur les marchés publics que nous avons négocié, ou le chapitre correspondant dans l'ALE, pour ajouter à ce que le ministre a dit plus tôt, mentionne 5,3 milliards de dollars

Panama Canal expansion, which should wrap up in about 2014. Panama has a national plan to spend over \$13 billion over the next five years in government spending to improve the development of the country. More than \$9 billion of that is scheduled to be spent on infrastructure.

Currently, Panama is not a member of the WTO Government Procurement Agreement, and therefore Canada and Panama have no obligations to one another with respect to non-discriminatory treatment for government procurement bidding. Both of our systems are relatively open now, but we have no obligations to one another. The government procurement chapter of the FTA would change that and would ensure that Canadian companies, be they goods exporters or service providers, in whatever fashion, have non-discriminatory access to the bidding process in Panama, and that includes both national treatment obligations, meaning the Panamanian government must treat them equally as compared to Panamanian bidders, and MFN obligations; we must be treated equally with respect to the trade partners with which Panama has government procurement obligations, including the United States now and we expect very soon the European Union.

Certainly, given the nature of the Panamanian economy right now and its level of development, the government procurement chapter is one that we think will be important for Canadian businesses, on both the goods and services side.

Senator Wallin: That may be a large dollar figure in terms of that expansion project. There is no way to predict that at this point, though.

Mr. MacKay: In many cases, even if Canadian businesses may not be taking on the biggest aspect of some large infrastructure project, the smaller contracts and subcontracts to support can also be very lucrative, and Canadians do very well in that area around the world.

Senator Downe: I assume an economic analysis was done using the standard model for this agreement. Could we have a copy of that?

Mr. MacKay: In fact, unlike our largest trade partners, for example, the European Union, we did econometric modelling and a detailed study of the potential impact of a free trade agreement with the EU. These figures have been widely disseminated. With Panama, with the trade being so small, we did not do any econometric analysis. Instead, we went out and consulted with Canadians and Canadian businesses and asked them directly, "Do you think that a free trade agreement with Panama would support your efforts to do business there?" We got wide support from major Canadian businesses and small ones who were either

pour les travaux d'agrandissement du canal de Panama, qui devraient se terminer vers 2014. Le Panama a un plan national qui vise à dépenser plus de 13 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années dans le développement du pays. Plus de 9 milliards de dollars de ce budget seront dépensés en infrastructure.

Actuellement, le Panama n'est pas un membre de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, ce qui signifie que le Canada et le Panama n'ont aucune obligation l'un envers l'autre en ce qui concerne le traitement non discriminatoire des appels d'offres relatifs aux marchés publics. Nos deux systèmes sont relativement ouverts maintenant, mais nous n'avons aucune obligation l'un envers l'autre. Le chapitre de l'ALE sur les marchés publics modifierait cette situation et veillerait à ce que les entreprises canadiennes, qu'elles soient exportatrices de biens ou fournisseuses de service, de n'importe quel type, profitent d'un accès non discriminatoire au processus d'appel d'offres du Panama, et cela comprend les obligations en matière de traitement national, ce qui signifie que le gouvernement panaméen doit traiter leurs soumissions de façon équitable à celles qui viennent du Panama. Cela concerne aussi les obligations NPF, c'est-à-dire que nous devons être traités de la même façon que les partenaires commerciaux avec lesquels le Panama a des obligations en matière de marchés publics, y compris les États-Unis et, très bientôt, l'Union européenne.

Étant donné la nature de l'économie du Panama et son niveau de développement en ce moment, le chapitre sur les marchés publics sera certainement, à notre avis, important pour les entreprises canadiennes, que ce soit pour les biens ou les services.

Le sénateur Wallin : Ce projet d'agrandissement pourrait bien représenter beaucoup d'argent; il est cependant trop tôt pour faire des prévisions à ce sujet.

M. MacKay : Dans un grand nombre de cas, même si les entreprises canadiennes n'obtiennent pas les plus gros contrats relatifs à certains grands projets d'infrastructure, les plus petits contrats et sous-contrats d'appui peuvent aussi être lucratifs, et les Canadiens s'en tirent très bien à cet égard un peu partout dans le monde.

Le sénateur Downe : Je présume qu'une analyse économique de cet accord a été effectuée en utilisant le modèle standard. Pourrions-nous en avoir un exemplaire?

M. MacKay : En fait, contrairement à nos partenaires commerciaux les plus importants, par exemple, l'Union européenne, nous avons établi un modèle économétrique et nous avons effectué une étude détaillée des répercussions potentielles d'un accord de libre-échange avec l'EU. Ces données ont été largement diffusées. Étant donné que les échanges commerciaux avec le Panama représentent un bien plus petit volume, nous n'avons pas effectué d'analyse économétrique. Nous avons plutôt consulté les Canadiens et les entreprises canadiennes et nous leur avons demandé si, à leur avis,

already doing business in Panama or who were thinking about it. That was one of the reasons that the government decided to move ahead with an FTA with Panama.

Senator Downe: I am surprised that you did not do an economic analysis. Are there any other trade deals that you have not done analysis on?

Mr. MacKay: We really only do that kind of modelling with our biggest trading partners. The EU is an example.

Senator Downe: For example, when you did Peru two years ago, you did not do one?

Mr. MacKay: I believe that we did neither for them nor for Colombia. It is very difficult to predict the impact of market opening on a small economy abroad, where there can be, frankly, pretty wild swings in trade over a short period of time. Canada/Panama trade, over the last two years, has gone up by 78 per cent, largely because Canada, over the last two years, has suddenly started to import large quantities of unprocessed gold, which contribute to the Canadian economy. That shot our numbers up.

These kinds of changes with a small trading partner make the modelling much more difficult.

Senator Downe: I am wondering if you could explain to the committee how DFAIT goes about negotiating an agreement. Where do you get the resources from? Do you involve government-wide departments? Do you have a dedicated budget, for example, for this agreement? How many hours and people are assigned to it? Without specific numbers, can we have a general sense of what you do when the government decides to do these agreements?

Mr. MacKay: Broadly speaking, with respect to the Panama agreement, for example, it was all financed out of existing resources within the department. There is a trade policy and negotiations branch within the department, with a number of officials who are experts in trade negotiations.

We work very closely with other government departments. It is very much a whole-of-government effort. You can see that, at the table, we have four departments represented, and there were up to seven involved, in one way or another, in the negotiations.

In the case of Panama, it comes out of the existing budget of the department. The negotiations were concluded relatively quickly, less than a year from start to finish. This was, frankly, a pretty efficient free trade agreement negotiation.

un accord de libre-échange avec le Panama appuierait leurs efforts en vue de faire des affaires là-bas. Nous avons obtenu beaucoup d'appui des entreprises canadiennes, grandes ou petites, qui faisaient déjà du commerce avec le Panama ou qui envisageaient de le faire. C'est l'une des raisons pour lesquelles le gouvernement a décidé de négocier un ALE avec le Panama.

Le sénateur Downe : Je suis surpris d'entendre que vous n'avez pas effectué d'analyse économique. Y a-t-il d'autres accords commerciaux pour lesquels vous n'avez pas effectué d'analyse?

M. MacKay : Nous procédons seulement à la modélisation dans le cas de nos partenaires commerciaux les plus importants, par exemple, l'Union européenne.

Le sénateur Downe : Lorsque vous avez conclu une entente avec le Pérou il y a deux ans, par exemple, n'avez-vous pas effectué d'analyse?

M. MacKay : Je crois que non, et nous ne l'avons pas fait non plus pour la Colombie. Il est très difficile de prévoir les effets de l'ouverture d'un marché sur une petite économie à l'étranger, car les conditions des échanges commerciaux peuvent changer de manière spectaculaire, honnêtement, et en peu de temps. Les échanges commerciaux entre le Canada et le Panama, au cours des deux dernières années, ont augmenté de 78 p. 100, en grande partie parce que le Canada a soudainement commencé, ces deux dernières années, à importer de grandes quantités d'or non transformé, ce qui contribue à l'économie canadienne. C'est la raison principale de cette augmentation.

Ces types d'échanges avec un petit partenaire commercial rendent la modélisation beaucoup plus difficile.

Le sénateur Downe : J'aimerais que vous nous expliquiez comment le MAECI négocie un accord. D'où viennent vos ressources? Obtenez-vous la participation de tous les ministères? Avez-vous un budget spécial, par exemple, pour cet accord? Combien d'heures et de personnes y sont affectées? Sans nous donner des chiffres précis, pouvez-vous nous donner une idée générale de ce que vous faites lorsque le gouvernement décide de conclure ces accords?

M. MacKay : En général, en ce qui concerne l'accord conclu avec le Panama, par exemple, il a été entièrement financé à partir des ressources du ministère. En effet, le ministère possède un service de la politique et des négociations commerciales, et emploie plusieurs fonctionnaires spécialisés en négociations commerciales.

Nous collaborons très étroitement avec d'autres ministères. Il s'agit en grande partie d'un effort pangouvernemental. Vous pouvez constater que quatre ministères sont représentés autour de la table, et jusqu'à sept ministères ont participé, d'une façon ou d'une autre, aux négociations.

En ce qui concerne le Panama, les fonds viennent du budget du ministère. Les négociations ont été conclues relativement rapidement, c'est-à-dire en moins d'un an. Honnêtement, lorsqu'on parle de négociations en vue d'un accord de libre-échange, c'est assez efficace.

Senator Downe: You say resources come out of the existing budget. Roughly how much would be dedicated toward this exercise?

Mr. MacKay: I could not guess.

Senator Downe: If you have it, could you send it to the clerk? Thank you.

The Chair: I thank all of the witnesses for the detailed answers to the many questions. We will look forward to the written responses that have been asked for. We want to move as quickly as we can, so I trust that we will get those as quickly as you can produce them.

I thank the senators for cooperating and getting all of our information in today. We will not call the officials back tomorrow morning at 10:30. We will convene with the other witnesses at 11:30. We hope then that we can continue for the hour and return to the study next week in our usual slot.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, November 29, 2012

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama, met this day at 11:30 a.m. to give consideration to the bill.

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

[*English*]

The Chair: Honourable senators, today the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is continuing its examination of Bill C-24, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Panama, the Agreement on the Environment between Canada and the Republic of Panama and the Agreement on Labour Cooperation between Canada and the Republic of Panama, also known as the Canada-Panama Economic Growth and Prosperity Act.

After our officials and the minister testified yesterday, we are pleased to have before us today Michael Harvey, President of the Canadian Council for the Americas; and Martin Charron, Vice President, Market Access and Trade Development, Canada Pork International.

We want to hear from you in your opening statements and then the senators will have questions. Welcome to the committee.

Le sénateur Downe : Vous avez dit que les ressources viennent du budget. Pouvez-vous me donner une idée de la somme qui serait affectée à cette activité?

M. MacKay : Je ne sais pas.

Le sénateur Downe : Si vous avez ces renseignements, pourriez-vous les faire parvenir au greffier? Merci.

La présidente : Je remercie tous les témoins des réponses détaillées qu'ils ont fournies aux nombreuses questions qui leur ont été posées. Nous avons hâte de recevoir les réponses écrites qui ont été demandées. Nous aimerions faire avancer le dossier le plus rapidement possible, et je suis sûr que vous nous ferez parvenir les réponses dès que vous les aurez.

Je remercie les sénateurs de leur coopération et de tous les renseignements qu'ils ont fournis aujourd'hui. Nous ne ferons pas revenir les fonctionnaires demain à 10 h 30. Les autres témoins comparaitront à 11 h 30. Nous espérons alors pouvoir continuer pendant l'heure et revenir à notre étude la semaine prochaine, selon l'horaire habituel.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 29 novembre 2012

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été renvoyé le projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama, se réunit aujourd'hui, à 11 h 30, pour étudier le projet de loi.

Le sénateur A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international poursuit son examen du projet de loi C-24, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Panama, de l'Accord sur l'environnement entre le Canada et la République du Panama et de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et la République du Panama, aussi connue sous le nom de Loi sur la croissance économique et la prospérité — Canada-Panama.

Suite à la comparution hier du ministre et de ses fonctionnaires, nous avons le plaisir d'avoir aujourd'hui parmi nous Michael Harvey, président du Conseil canadien pour les Amériques, et Martin Charron, vice-président de l'accès au marché et du développement du commerce pour Canada Porc International.

Nous allons écouter vos déclarations liminaires, puis les sénateurs vous poseront des questions. Je vous souhaite la bienvenue à notre comité.

[Translation]

Martin Charron, Vice President, Market Access and Trade Development, Canada Pork International: Good morning, Madam Chair. My name is Martin Charron and I am the Vice-President, Market Access and Trade Development, at Canada Pork International. Canada Pork International is the export promotion agency of the Canadian pork industry. It is a joint initiative of the Canadian Pork Council, which is the national hog producer organization, and of the Canadian Meat Council, representing the pork packers and trade companies.

[English]

Our membership is made up of both packers and trading houses. Together, our members are responsible for about 99 per cent of Canada's pork exports. One of the main duties of CPI is to collaborate with the Canadian government to ensure that access to Canadian pork by foreign markets remains free and fair. CPI often acts as a liaison agent between the government and the industry in matters related to market access.

The Canadian pork industry is a very important element contributing to the Canadian agriculture trade. Canada is the third largest exporter of pork in the world after the European Union and the United States. We export pork to more than 100 countries around the world.

[Translation]

In 2011 Canada exported 1.15 million tonnes of pork for a value of \$3.2 billion. That is approximately two thirds of our total production. Due to the nature of the product, pork exports mostly contribute to growth in rural regions and small towns throughout Canada.

[English]

As mentioned earlier, Canada exports pork to more than 100 countries around the world. A very important fact distinguishing the pork industry from many other Canadian industries is that only approximately 30 per cent of our exports go to the United States. This makes gaining, securing and maintaining access to foreign markets primordial to the Canadian pork industry.

Exports play a key role in ensuring the prosperity of the Canadian pork industry. Exports contribute in two ways to generate income for the industry. First, the volume exported helps to generate economies of scale for producers and packers. Also, the demand for some markets is for cuts and offal for which limited demand exists in Canada. Having a market for these products helps increase the value of each head produced in Canada and provides an increased return to producers.

[Français]

Martin Charron, vice-président, Accès aux marchés et Développement du commerce, Canada Porc International : Madame la présidente, bonjour. Mon nom est Martin Charron, je suis le vice-président pour l'accès aux marchés et du développement du commerce pour Canada Porc International. Canada Porc International est l'Agence de développement des marchés étrangers pour l'industrie canadienne du porc. Canada Porc International est une initiative conjointe du Conseil canadien du porc, qui représente les producteurs, et du Conseil canadien des viandes, qui représente les abattoirs et les maisons de commerce.

[Traduction]

Nos membres comptent des abattoirs et des entreprises de distribution. En tout, nos membres représentent environ 99 p. 100 des exportations canadiennes de porc. L'une des principales responsabilités de notre organisation est de collaborer avec le gouvernement canadien pour garantir que les marchés étrangers aient toujours un accès libre et juste au porc canadien. CPI agit souvent à titre d'intermédiaire entre le gouvernement et l'industrie pour des questions liées à l'accès au marché.

Le secteur du porc au Canada constitue un élément très important qui contribue au commerce agricole du Canada. Le Canada est le troisième exportateur de porc au monde après l'Union européenne et les États-Unis. Nous exportons du porc dans plus de 100 pays.

[Français]

En 2011 le Canada a exporté 1, 150 millions de tonnes de porc pour une valeur de 3,2 milliards de dollars. Cela représente environ les deux tiers de notre production totale. De par leur nature, les exportations de porc contribuent à générer de la prospérité principalement dans les régions rurales et les petites villes à travers le Canada.

[Traduction]

Comme je l'ai dit précédemment, le Canada exporte du porc dans plus de 100 pays. Le secteur du porc se démarque grandement de nombreux autres secteurs canadiens puisqu'environ 30 p. 100 seulement de nos exportations vont aux États-Unis. Ainsi, il est primordial pour le secteur du porc au Canada de trouver, garantir et maintenir des marchés étrangers.

L'exportation joue un rôle crucial pour garantir la prospérité du secteur du porc au Canada. Les exportations contribuent de deux façons à générer des recettes pour le secteur. Tout d'abord, le volume exporté aide à créer des économies d'échelle pour les producteurs et les abattoirs. De plus, les abats et certaines coupes de viande sont peu populaires au Canada alors qu'il y a une demande pour ces produits dans certains marchés. Le fait que ces marchés veulent ces produits permet d'accroître la valeur de chaque bête produite au Canada et augmente les profits des producteurs.

[Translation]

The Canadian pork industry is in favour of a free trade agreement between Canada and Panama. In 2011, Canada exported approximately 4,545 tonnes of pork to Panama for a value of \$8.4 million. Panama imported a variety of meat cuts for processing, less expensive cuts and offal. Access to this market gives the pork industry greater flexibility to sell certain products there that are more difficult to sell in Canada.

[English]

The information we have on the proposed agreement with Panama indicates that Canada would benefit from a tariff rate quota, a TRQ, of 200 tonnes for higher value fresh and chilled pork as well as sausages. This TRQ would grow at an annual rate of 2 per cent.

There are also provisions for the establishment of a TRQ of 450 tonnes for frozen pork. This quota would be deducted from the quota agreed to by Panama as a condition of its accession to the World Trade Organization. Having quotas dedicated exclusively to Canada would not prevent the Canadian industry access to the Panamanian market outside these quotas. Such quotas would, however, increase the visibility enjoyed by Canada as a supplier.

[Translation]

There are also provisions in the proposed agreement that would mean that import permits for products from Canada would not be issued as part of the BAISA system, which oversees the issuing of import permits by Panama. This would give the Canadian industry greater flexibility. Our members have told us they would be in favour of such an agreement.

Michael Harvey, President, Canadian Council for the Americas: I will give my presentation in English but I will answer questions in the language of your choice.

[English]

The Canadian Council for the Americas is an organization that strives to be a hub of thinking and events in the field of relations between Canada and the Americas. We are member based and do not have any political affiliation.

The CCA supports a policy of increasing our trade and investment ties with the countries of the Americas. In this context, we think that free trade agreements send a positive signal to Canadian companies that there is a legal stability to our ties with other countries that will not be reversed on a whim.

[Français]

L'industrie canadienne du porc est en faveur de la conclusion d'une entente de libre-échange entre le Canada et Panama. En 2011, le Canada a exporté approximativement 4, 545 tonnes de porc avec Panama pour une valeur de 8,4 millions de dollars. Panama a importé une combinaison de coupes principalement destinées à la transformation, de coupes de moindre valeur et d'abats. L'accès à ce marché augmente le niveau de flexibilité dont jouit l'industrie du porc lui permettant d'écouler certains produits plus difficiles à vendre au Canada.

[Traduction]

Les renseignements que nous avons quant au projet d'accord avec le Panama laissent entendre que le Canada bénéficierait d'un contingent tarifaire de 200 tonnes pour le porc frais et réfrigéré haut de gamme ainsi que pour la saucisse. Ce contingent tarifaire augmenterait au taux annuel de 2 p. 100.

Il y a également des dispositions pour l'établissement d'un contingent tarifaire de 450 tonnes de porc congelé. Ce quota sera déduit du quota accepté par le Panama comme condition d'accession à l'Organisation mondiale du commerce. Le fait d'établir un quota propre au Canada n'empêchera pas l'industrie canadienne d'avoir accès au marché panaméen qui n'est pas visé par ces quotas. Toutefois, de tels quotas permettront d'accroître la visibilité du Canada en tant que fournisseur.

[Français]

Il y a aussi des clauses de l'entente proposée qui feraient en sorte que les permis d'importation pour des produits provenant du Canada seraient émis en dehors du système BAISA, qui gouverne l'émission de permis d'importation par Panama. Cela donnerait une plus grande marge de manœuvre à l'industrie canadienne. Des membres de CPI nous ont indiqué qu'ils étaient favorables à une telle entente.

Michael Harvey, président, Conseil canadien pour les Amériques : Je vais faire ma présentation en anglais, mais je répondrai aux questions dans la langue de votre choix.

[Traduction]

Le Conseil canadien pour les Amériques est un organisme qui se veut une plaque tournante de réflexion et de manifestation dans le domaine des relations entre le Canada et les Amériques. Nous regroupons des adhérents et nous n'avons aucune appartenance politique.

Le CCA appuie toute mesure visant à donner de l'essor à notre commerce et à nos investissements avec les pays des Amériques. Dans ce contexte, nous pensons que des accords de libre-échange signalent aux sociétés canadiennes l'existence d'une stabilité juridique dans nos liens avec les autres pays concernés et qu'elles sont à l'abri de changements intempestifs.

In the specific case of Panama, we think an agreement is positive for a number of reasons. First, Panama's location is very strategic, connecting Central and South America.

Second, the importance of the Panama Canal also makes it very strategic for Canada to enjoy good relations with Panama.

Third, basically everyone else is signing free trade agreements with Panama: the U.S., the EU, the Pacific alliance countries of Chile, Colombia, Mexico, Costa Rica and Peru. Canada should not allow itself to be left behind. Doing so would be interpreted as a lack of interest on our part.

Fourth, there are important Canadian business interests to protect in Panama. You just heard about pork. I think immediately of companies like Scotiabank, Bombardier, SNC-Lavalin or Inmet Mining, which you may have seen was the top story in *Report on Business* in *The Globe and Mail* this morning, and there are many more.

Fifth, Panama is a country that has made great strides since the much darker days of the dictatorships of Omar Torrijos or Manuel Noriega.

Sixth, the country is much more democratic and respectful of human rights than it was in the past.

Seventh, the judicial system is more and more independent, much more than it was in the past.

To sum up, we at the CCA think this agreement can lead to deepening relations with Panama and with the Americas in general.

I will leave it there and allow honourable senators ask any questions.

The Chair: Thank you. Both of you have been efficient with your time.

Senator Lang: Welcome to both of you this morning. My question is for Mr. Charron.

It is interesting to examine our free trade agreement to see what effects it could have for Canadians who benefit from it. You gave a good description of the trade that has already gone on and the potential for further trade with the signing of this agreement over a period of time.

You said in your comments that currently Panama imports about 4,500 tonnes of pork from Canada and that with this agreement they could conceivably import 200 tonnes of chilled pork, was it?

Mr. Charron: At the moment, despite the absence of a free trade agreement, we have been able to sell pork to Panama. However, it is a very competitive market. Other suppliers are pushing at the door of Panama. What we understand is currently in the agreement would provide a small quota dedicated to the import of pork and pork products exclusively from Canada. The

Dans le cas propre du Panama, plusieurs raisons expliquent que nous estimons que l'accord est positif. Tout d'abord, le Panama est situé stratégiquement sur le plan géographique, car il est le trait d'union entre l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud.

Deuxièmement, l'importance du canal de Panama rend tout à fait stratégiques les bonnes relations entre le Canada et le Panama.

Troisièmement, essentiellement, tous les pays sont en train de signer des accords de libre-échange avec le Panama : les États-Unis, l'Union européenne, les pays de l'Alliance du Pacifique, le Chili, la Colombie, le Mexique, le Costa Rica et le Pérou. Le Canada ne devrait pas se permettre d'être laissé sur le carreau. Si nous laissons faire, on pourrait nous reprocher notre manque d'intérêt.

Quatrièmement, il y a au Panama des intérêts commerciaux canadiens considérables qu'il importe de protéger. On vient de vous parler du porc. Immédiatement, me viennent à l'esprit des entreprises comme la Banque Scotia, Bombardier, SNC-Lavalin ou Inmet Mining, dont vous avez pu lire un article de fond dans le *Report on Business* du *Globe and Mail* ce matin, et il y en a bien d'autres.

Cinquièmement, le Panama est un pays qui a progressé énormément depuis les jours sombres des dictatures d'Omar Torrijos ou de Manuel Noriega.

Sixièmement, le pays est beaucoup plus démocratique et respecte beaucoup mieux les droits de la personne que par le passé.

Septièmement, le système judiciaire est de plus en plus indépendant, beaucoup plus qu'il ne l'était dans le passé.

En somme, le CCA pense que cet accord peut consolider les relations avec le Panama et avec les Amériques en général.

Je m'arrêterai ici pour permettre aux honorables sénateurs de poser des questions.

La présidente : Merci. Vous avez tous deux très bien utilisé le temps imparti.

Le sénateur Lang : Bienvenue à tous deux ce matin. Ma question s'adresse à M. Charron.

Il est intéressant d'examiner l'accord de libre-échange pour voir quelles conséquences il aura pour les Canadiens qui en profiteront. Vous avez bien décrit les échanges commerciaux qui existent déjà et le potentiel qui résultera de la signature de cet accord à l'avenir.

Vous avez dit qu'actuellement le Panama importait quelque 4 500 tonnes de porc du Canada et qu'avec cet accord il pourrait importer jusqu'à 200 tonnes de porc réfrigéré, n'est-ce pas?

M. Charron : Pour l'heure, malgré l'absence d'un accord de libre-échange, nous avons pu vendre du porc au Panama. Toutefois, le marché est très concurrentiel. D'autres fournisseurs sont sur les rangs pour le Panama. Dans la version actuelle de l'accord, on prévoit un petit quota réservé à l'importation de porc et de produits du porc exclusivement du Canada. Le quota est

quota is much smaller than what we sell at the moment, but we are confident that we would still be able to do a fairly sizable volume of trade with Panama. Last year Panama was our twentieth largest market, despite its fairly small size. At the moment we are the largest foreign supplier of pork to Panama.

Having two separate quotas dedicated to Canada would guarantee access to the market and would enable us to use that as a basis to establish a presence and a visibility in that market. Panama is a very strategic location. It is a gateway for export to other markets in Central America.

Senator Lang: If I understand what you just said, one benefit is that it will provide what you have referred to as a gateway for the pork industry to move further down into Central America for exporting?

Mr. Charron: It is our hope that we could build on that, yes.

Senator Lang: This agreement will provide the legal framework for protection for Canadian producers. How much is 200 tonnes or 450 tonnes of pork worth?

Mr. Charron: One tonne of pork is worth \$2,000 to \$3,000, depending on the cut and quality of the meat or offal.

Senator Lang: I understand that this is higher quality pork.

Mr. Charron: The 200 tonnes would be higher quality. We are trying to gain access to this market around the world in order to distinguish Canadian pork as a higher quality product and to extract better value. We are conscious, however, that the demand that currently exists in Panama is for middle- and lower-end priced product. However, if we were able to establish a niche market in the upper end, that would be beneficial to the entire industry. It would help us to position Canadian pork as a high-quality product, which would be very good for us.

Senator Lang: We currently export the lower quality or the lower cuts with no agreement. Will you be able to continue to do that?

Mr. Charron: We expect to continue to do it while it is beneficial to the Canadian industry. If you look at the pig from the Canadian perspective, we consume cuts from the middle part of the pig. Panama has been a market for internal organs, feet, tails and heads. Having access to a market like this increases the value of each pig that we send to the slaughterhouse. Maintaining access to a wide variety of markets is very important because they can vary rapidly from year to year.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Mr. Charron, we are told that eliminating tariffs with the Canada-Panama free trade agreement will provide more trade opportunities and in particular, bring down

bien inférieur à ce que nous vendons en ce moment, mais nous sommes confiants et nous pensons pouvoir compter sur un volume assez appréciable de commerce avec le Panama. L'année dernière, le Panama était au 20^e rang de nos marchés malgré sa taille relativement petite. En ce moment, nous sommes le plus gros fournisseur étranger de porc au Panama.

Avec deux quotas distincts réservés au Canada, nous avons un accès garanti à ce marché et ce sera pour nous une porte d'entrée pour établir une présence et une visibilité sur ce marché. Le Panama a une position géographique très stratégique et c'est le passage vers d'autres marchés d'exportation en Amérique centrale.

Le sénateur Lang : Si j'ai compris ce que vous avez dit, un des avantages sera ce que vous avez appelé une porte d'entrée pour le secteur du porc vers les marchés d'exportation d'Amérique centrale, n'est-ce pas?

M. Charron : Oui, nous espérons pouvoir donner de l'ampleur à ces exportations.

Le sénateur Lang : Cet accord va donner aux producteurs canadiens un cadre juridique de protection. Combien valent 200 tonnes ou 450 tonnes de porc?

M. Charron : Selon la coupe et la qualité de la viande ou des abats, une tonne de porc vaut entre 2 000 \$ et 3 000 \$.

Le sénateur Lang : Si je ne m'abuse, il s'agit de porc de qualité supérieure.

M. Charron : Les 200 tonnes seraient du porc de qualité supérieure. Nous essayons de percer sur ce marché dans plusieurs pays afin de démarquer le porc canadien comme un produit de haute qualité ou en obtenir davantage. Toutefois, nous savons bien qu'actuellement la demande au Panama est pour un produit à moyen et à faible prix. Cependant, si nous pouvons obtenir un créneau pour le produit haut de gamme, tout le secteur en profiterait. Cela nous permettrait d'établir le porc canadien comme étant un produit de haute qualité, et ce serait bénéfique pour nous.

Le sénateur Lang : Actuellement, en l'absence d'un accord, nous exportons le porc de moindre qualité et les coupes moins appréciées. Pourrez-vous continuer de le faire?

M. Charron : Nous nous attendons à continuer de le faire tant que ce sera bénéfique pour l'industrie canadienne. Au Canada, nous consommons les coupes de la partie centrale d'un porc. Le Panama est un marché pour viscères, les pieds, les queues et les têtes. Un tel marché augmente la valeur de chaque porc que nous envoyons à l'abattoir. La diversification des marchés est très importante, car ils peuvent fluctuer soudainement d'une année à l'autre.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Monsieur Charron, on dit que l'élimination des droits de douane avec l'entente Canada-Panama sur le libre-échange va accroître les débouchés commerciaux et, en

tariffs. I have read that on average tariffs on agricultural goods are in the 13.4 per cent range, and this number can reach as high as 260 per cent for certain products.

Has Canadian pork been subject to high tariffs in the past, and did this hurt pork exports to Panama?

Mr. Harvey: Unfortunately I do not have the applicable tariff rates for pork imports to Panama right now. However, the world meat market is extremely competitive. Our biggest competitors in Central and Latin America are the United States and Brazil. Just 1 per cent can make the difference between being able to sell or not.

Senator Fortin-Duplessis: Really.

Mr. Charron: There is not a doubt in our minds that eliminating tariffs would be beneficial for our industry.

Senator Fortin-Duplessis: You spoke about lower quality pork cuts that are exported. Do you export to Panama what is known as Nagano pork, that is leaner meat that has no marbling?

Mr. Charron: No, that is too much of a high-end product. That is a product that was designed to meet the demand in the Japanese market. We have only recently begun introducing it into Canada. Given the nature of the market in Panama and their price range, we do not believe that their market is ready for such a high-value product.

Senator Fortin-Duplessis: Can pork exporters use international arbitration? One of the advantages of a free trade agreement between Canada and Panama would be the ability to use such arbitration to settle disputes.

Mr. Charron: For trade disputes, yes.

Senator Fortin-Duplessis: Does this provide a certain safeguard?

Mr. Charron: It would provide a process to settle trade disputes.

Senator De Bané: Mr. Harvey, tell us about the Canadian Council for the Americas. Who are your members? What industries are represented? Aside from Panama, with which other countries in South America should the Canadian government establish free trade agreements? What other countries are of particular interest to the members of the Canadian Council for the Americas?

Mr. Harvey: First of all, our members are mostly individuals and we are based in Toronto. We organize our events in Toronto's financial core and our members tend to be people who can easily attend these events. Our members can attend these events at a discounted rate. We attract many people who work nearby and who can attend our meetings. A number of companies support us financially.

particulier, réduire les droits de douane. J'ai lu dans mes informations que les droits de douane sont en moyenne de 13,4 p. 100 sur les produits agricoles et que ces droits pourraient atteindre 260 p. 100 sur certains produits.

Le porc canadien a-t-il déjà subi des droits de douane élevés par le passé, ce qui a nui aux exportations du porc à Panama?

M. Harvey : Je n'ai malheureusement pas les droits de douane actuellement applicables pour les importations de porc à destination du Panama. Toutefois, le marché mondial de la viande est extrêmement compétitif. Nos principaux concurrents en Amérique centrale et en Amérique latine sont les États-Unis et le Brésil. Un écart de 1 p. 100 peut faire la différence entre être capable de vendre ou pas.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Vraiment.

M. Charron : Il n'y a aucun doute dans notre esprit qu'une élimination des tarifs est bénéfique pour notre industrie.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Vous avez parlé de morceaux de porc qui sont de moindre qualité et qui sont exportés. Est-ce que vous exportez le porc dit Nagano, c'est-à-dire celui qui est plus maigre et pas persillé au Panama?

M. Charron : Non, c'est un produit qui est trop haut de gamme. Il s'agit d'un produit fait en fonction du marché japonais, de la demande de la clientèle japonaise. On vient tout juste de commencer à l'introduire au Canada. Compte tenu de la nature du marché au Panama et de sa capacité de payer, on ne croit pas que le marché est prêt pour un produit aussi haut de gamme.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Les exportateurs de porc peuvent-ils recourir à l'arbitrage international? Les avantages d'un accord de libre-échange du Canada avec le Panama pourraient donner la possibilité de recourir à l'arbitrage international pour régler des différends.

M. Charron : Pour les différends commerciaux, oui.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Cela donne une espèce de garantie?

M. Charron : Cela donne un processus pour régler des disputes commerciales.

Le sénateur De Bané : Monsieur Harvey, parlez-nous un peu du Conseil canadien pour les Amériques. Quel genre de membres avez-vous? Quel genre d'industries en font partie? Quels sont les pays, en plus du Panama, avec lesquels le gouvernement canadien devrait, dans une deuxième étape, établir des ententes de libre-échange dans le marché sud-américain? Quels sont les autres pays qui intéressent particulièrement les membres du Conseil canadien pour les Amériques?

M. Harvey : D'abord, nos membres sont surtout des individus. Nous sommes basés à Toronto. Nous organisons des événements qui sont dans le centre financier de Toronto et nos membres ont tendance à être des personnes qui peuvent assister facilement à ces événements. Ils profitent d'un taux réduit pour assister aux événements. Nous attirons beaucoup les gens qui travaillent tout près et peuvent assister à nos réunions. Un certain nombre de compagnies nous appuient financièrement.

Our three biggest supporters right now are Barrick Gold, Scotia Bank and KPMG. Many other companies support us occasionally depending on the events.

In terms of free trade agreements, we have pretty much covered the continent. The government has been very active in this area and now we have Mexico, Panama and Costa Rica on board. Negotiations are currently underway with Honduras and the Dominican Republic. We also have agreements with Colombia, Peru and Chile.

The remaining big ones are the Mercosur countries: Brazil, Argentina, Uruguay, Paraguay and recently Venezuela. It would be good to come to an agreement with them but it is not an easy thing to do. Brazil in particular has negotiated very few free trade agreements with other countries. We know that only preliminary discussions are underway with Mercosur. An agreement would be positive, but it is not easy to do given Brazil's economy and their policy of tariff barriers which are quite high. There is also Argentina in Mercosur which has the same policy, and an even more aggressive one, than Brazil. Venezuela is a new member of Mercosur which only exports oil for the most part. Oil exports can benefit from a world free trade agreement because no one who imports from the east levies tariff barriers on oil. The Venezuelan government is not interested in free trade agreements, at least not for the time being. There are not many countries left in the region with whom to negotiate free trade agreements.

[English]

Senator Mahovlich: The Canada-Panama free trade agreement also includes agricultural safeguard measures that could limit Canadian exports of pork products to Panama. What does that mean, "agricultural safeguards"? I visited some of the plants a couple of weeks ago out West. They are taking every precaution for the meat to be a good product and well packaged.

Mr. Charron: When we refer to safeguards, it is a measure taken by a foreign country to limit the import of product when they grow too rapidly and the volume of imported product is such that it has a negative impact on the local production. When we refer to safeguards, we are not talking about health measures. Every plant exporting pork from Canada to any country around the world is approved and inspected by the Canadian Food Inspection Agency. Any plant must meet the highest standards. When we refer to safeguards, it is a commercial measure to control the volume of imports into a country.

Senator Mahovlich: Do the Panamanians come up here and check our plants that are packaging this pork?

Mr. Charron: An inspection team came here many years ago to see how Canada regulates and inspects plants exporting pork overseas.

Les trois plus importantes en ce moment sont Barrick Gold, Scotia Bank et KPMG, et beaucoup d'autres entreprises nous appuient de façon ponctuelle dépendamment des événements.

En termes de traité de libre-échange, nous avons pas mal couvert le continent. Le gouvernement a été très actif dans ce sens et maintenant, on a le Mexique, le Panama, le Costa Rica; on est en train de négocier avec le Honduras, la République dominicaine. Nous avons aussi la Colombie, le Pérou, le Chili.

Ceux qui restent et qui sont gros, vous avez le Mercosur, le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay, le Paraguay et, depuis peu de temps, le Venezuela. Ce serait très positif d'arriver à quelque chose mais ce n'est pas une chose facile. Les gens du Brésil surtout ont négocié très peu d'accords de libre-échange avec d'autres pays. Nous savons que c'est une étape de discussion préliminaire, exploratoire avec le Mercosur. Ce serait positif si cela arrivait, mais ce ne serait pas très facile avec l'économie du Brésil et leur politique de barrières tarifaires qui sont assez élevées. Il y a aussi, dans le Mercosur, l'Argentine qui a le même genre de politique un peu plus fort encore et le Venezuela qui est un nouveau membre du Mercosur qui, grosso modo, n'exporte que le pétrole, un produit qui profite d'un traité de libre-échange mondial parce qu'il n'y a personne qui met des barrières tarifaires sur le pétrole et qui importe de l'Est. Les traités de libre-échange n'intéressent pas le gouvernement vénézuélien, du moins à l'heure actuelle. Il ne reste pas beaucoup de pays pour faire des traités de libre-échange dans la région.

[Traduction]

Le sénateur Mahovlich : L'Accord de libre-échange Canada-Panama comporte également des mesures de garantie sur le plan agricole qui pourraient limiter les exportations canadiennes de porc vers le Panama. Qu'entend-on par « garanties agricoles »? Je suis allé dans une des usines il y a quelques semaines dans l'Ouest. On n'y ménage aucune précaution pour que la viande soit salubre et bien emballée.

M. Charron : Quand nous parlons de garanties, il s'agit de mesures de protection prises par un pays étranger pour limiter l'importation d'un produit quand le volume augmente trop rapidement et que cela a un impact négatif sur la production locale. Il ne s'agit pas en effet de mesures de protection quant à la salubrité. Toutes les usines qui exportent du porc à partir du Canada font l'objet de l'approbation et des inspections de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Les normes les plus rigoureuses sont appliquées. Ainsi, ces mesures de protection sont des mesures commerciales pour contrôler le volume des importations dans un pays.

Le sénateur Mahovlich : Les Panaméens viennent-ils au Canada pour vérifier les processus des usines qui font l'emballage du porc?

M. Charron : Une équipe d'inspection est venue il y a bien des années pour voir comment le Canada réglemente et inspecte les usines d'exportation du porc.

Senator Mahovlich: In the case of frozen pork products, if total imports were to exceed 585 tonnes in a calendar year, and then they put an article in there, 218, Panama would have the right to increase its tariffs up to the applied MFN tariff rate on above-quota imports. Do you think it is fair to increase, not decrease? If there is more demand, you think it would be a bargain for us.

Mr. Charron: We are all in favour of getting free access to all markets around the world. We have to appreciate that when the Canadian government is negotiating greater access to agricultural products with a foreign country, including meat, the foreign country will often seek ways to protect its local producers against a blow from a sudden increase in imports.

At this time Panama is offering us access at a certain level for frozen products. At the beginning it is 450 tonnes per year. Over a period of 19 years, they will decrease the tariff currently applicable on frozen pork. This tariff is currently at 70 per cent, so this is a great advantage for us to get access, for the first time, free of tariff for small quantities. It allows us to establish a strong presence there, and then see over a period of time a decrease in tariff, thus making Canadian pork more and more competitive not only with pork produced in Panama but also with pork produced in other countries exporting to Panama. From the perspective of the Canadian pork industry, we must always pay close attention to the access our competitors enjoy in other countries.

Senator Mahovlich: Who are our main competitors?

Mr. Charron: In Panama it is the U.S. and Brazil.

Senator Mahovlich: Mainly because of location, I guess; they are closer to them.

Mr. Charron: As far as location, Brazil is competing with us in very far-away countries as well. Costs of production, access to feed and open space are all the important factors in pork production.

Senator Downe: Did Canada Pork International lobby the government on this specific agreement? When I look at your exports around the world, after the top five, it drops off dramatically. As you indicated, Panama is 20 or 22 on your list, with a value of roughly \$4 million. There are a host of countries — Russia, Hong Kong, and so on — with which we do not have free trade agreements. Were they a higher priority for your association than this country?

Mr. Charron: I would say yes, they are. I repeat, however, that every market is important to us. It is important to have the flexibility for our members to be able to export to different countries to be able to meet the changing situation in a third country.

Le sénateur Mahovlich : Si le total des importations de produits du porc congelés dépassait 585 tonnes pendant une année civile, alors interviendrait l'article 218 et le Panama aurait le droit d'augmenter ses tarifs jusqu'à hauteur du taux tarifaire NFP sur la quantité hors contingent. Pensez-vous qu'il est équitable d'augmenter plutôt que de réduire? Si la demande est plus forte, ce serait une aubaine pour nous n'est-ce pas?

M. Charron : Nous sommes tous tenants d'un libre accès à tous les marchés du monde. Il faut comprendre que quand le gouvernement canadien négocie avec un pays étranger, s'agissant des produits agricoles, notamment la viande, le pays étranger très souvent cherche à protéger ses producteurs locaux contre la menace d'une augmentation subite des importations.

En ce moment, le Panama nous offre un accès à un certain niveau de produits congelés. Au départ, c'est 450 tonnes par année. Sur une période de 19 ans, le Panama va baisser le tarif applicable actuellement au porc congelé. Ce tarif est actuellement de 70 p. 100, si bien que nous bénéficions d'un grand avantage grâce à cet accès, pour la première fois, libre de tarifs sur une petite quantité. Cela nous permet de nous implanter solidement là-bas et de constater, avec le temps, une baisse de tarif, qui rendra le porc canadien de plus en plus concurrentiel, non seulement avec le porc produit au Panama, mais également le porc produit dans d'autres pays qui exportent vers le Panama. Du point de vue de l'industrie du porc au Canada, nous devons toujours surveiller l'accès dont nos concurrents jouissent dans d'autres pays.

Le sénateur Mahovlich : Qui sont vos concurrents?

M. Charron : Au Panama, ce sont les États-Unis et le Brésil.

Le sénateur Mahovlich : Je suppose que c'est essentiellement à cause de leur position géographique. Ces pays sont plus proches du Panama, n'est-ce pas?

M. Charron : À ce propos, le Brésil est notre concurrent dans des pays très éloignés également. Beaucoup de production, l'accès au fourrage et les grands espaces sont tous des facteurs importants dans l'élevage du porc.

Le sénateur Downe : Est-ce que le Canada Porc International a fait des démarches auprès du gouvernement lors de la préparation de cet accord? Quand je regarde vos exportations de par le monde, après les cinq premiers pays, il y a une chute spectaculaire. Vous l'avez dit, le Panama est au 20^e ou au 22^e rang sur votre liste, et les exportations vers ce pays représentent environ 4 millions de dollars. Il y a toute une gamme de pays — la Russie, Hong Kong, et cetera — avec lesquels nous n'avons pas d'accords de libre-échange et qui figurent sur votre liste. Représentent-ils une plus haute priorité pour votre association que ce pays-ci?

M. Charron : Je vous dirais que oui. Toutefois, je le répète, tous les marchés sont importants pour nous. Il est important que nos membres aient la souplesse d'exporter vers divers pays pour pouvoir s'adapter à des changements de situations dans un pays donné.

Senator Downe: For example, in Russia, you sent roughly \$275 million last year; in Hong Kong you were at \$34 million. What do you tell the government should be done to improve exports in those markets, where we are already well established?

Mr. Charron: In the case of Hong Kong, the situation was that a lot if not the majority of pork sent was rerouted to mainland China. Hong Kong has no import tariff on meat and has a very clear system of inspection. The rules are clear, and we do not experience problems accessing the Hong Kong market. This year we are witnessing a decrease of our exports to Hong Kong, but that is compensated by an increase of our exports going directly into mainland China.

In the case of Russia, it is a very important market. It is growing rapidly for us. Over the first half of 2012, our exports to Russia have increased by about 50 per cent. What is key for us in Russia is the fact that the Russian authorities at times will implement or are unclear about the rules of access, mainly on sanitary issues, and the presence of residue of some feed additives that are allowed in Canada. It is key for us to maintain that access.

We closely follow the conditions of access to most markets. We are in very close contact with our friends at the Department of Foreign Affairs for the market access people there, as well as the people at Agriculture and Agri-Food Canada and the Canadian Food Inspection Agency. One of the main roles that CPI plays is to be the liaison officer between those various government agencies and the industry with regard to international trade.

Senator Downe: Mr. Harvey, did your association lobby the government for this specific trade agreement, and did any of your members indicate that they would not be investing in Panama because there was no free trade agreement?

Mr. Harvey: No. First, we do not lobby. I came as a witness to the house committee as well to express the same points, but no, we do not really lobby the government. Our members see a free trade agreement as something that is positive because it gives them better stability. Not having the free trade agreement could be a factor in investing, but it is far from being the only factor. It is just an additional element that helps, I think is the best way to say it.

Senator Downe: Have any of your members indicated that they were holding back investments because of the absence of a deal?

Mr. Harvey: No.

Le sénateur Downe : Par exemple, vous avez envoyé en Russie pour 275 millions de dollars de porc, l'année dernière. À Hong Kong, 34 millions de dollars. Que demandez-vous au gouvernement pour ce qui est d'aider à améliorer les exportations vers ces marchés, là où vous êtes déjà bien établi?

M. Charron : Dans le cas de Hong Kong, il s'avère qu'une grande quantité sinon la majorité du porc expédiée là-bas a été réacheminée vers la Chine continentale. Hong Kong n'impose pas de tarif sur les importations de viande et jouit d'un système limpide pour ce qui est de l'inspection. Les règles sont claires et nous n'avons pas de problèmes pour accéder au marché de Hong Kong. Cette année, nous constatons une baisse de nos exportations vers Hong Kong, mais c'est compensé par une augmentation de nos exportations acheminées directement vers la Chine continentale.

Dans le cas de la Russie, le marché est très important. Il prend de l'ampleur rapidement. Pendant le premier semestre de 2012, nos exportations vers la Russie ont augmenté d'environ 50 p. 100. Toutefois il y a un facteur important pour nous en Russie. De temps à autre les autorités russes posent des règles d'accès ou ont une position obscure à propos de ces règles, essentiellement sur le plan sanitaire et la présence de résidus de certains additifs pour alimentation animale autorisés au Canada. Il est crucial que nous maintenions notre accès.

Nous surveillons de très près les conditions d'accès à la plupart des marchés. Nous sommes en contact étroit avec nos amis du ministère des Affaires étrangères, notamment les gens qui s'occupent de l'accès au marché, de même qu'avec les gens d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Un des principaux rôles de Canada Porc International est de faire le lien entre ces divers organismes gouvernementaux et le secteur en ce qui a trait au commerce international.

Le sénateur Downe : Monsieur Harvey, votre association a-t-elle fait des démarches auprès du gouvernement en ce qui concerne cet accord de libre-échange-ci et est-ce que les membres de votre association vous ont dit ne pas souhaiter investir au Panama en l'absence d'un accord de libre-échange?

M. Harvey : Non. Nous n'avons pas fait de démarche auprès du gouvernement. Je me suis présenté devant le comité de la Chambre des communes pour exprimer le même point de vue, mais nous ne faisons pas vraiment de lobbying auprès du gouvernement. Nos membres considèrent qu'un accord de libre-échange est positif, car cela leur offre plus de stabilité. L'absence d'un accord de libre-échange peut être un facteur dans la décision d'investir, mais c'est loin d'être le seul facteur. C'est un élément supplémentaire qui aide. C'est la meilleure façon de décrire cela.

Le sénateur Downe : Est-ce que certains de vos membres ont dit qu'ils hésitaient à investir parce qu'il n'y avait pas d'entente?

M. Harvey : Non.

Senator Downe: I am wondering if you could speak, Mr. Harvey, about the banking, taxation, money laundering concern we hear about Panama. What is your group's position on that problem?

Mr. Harvey: We think it has been improving a lot. Panama has had that reputation, but they have been working with the OECD. The OECD has a committee on financial transactions that has a certain number of standards and criteria to determine whether or not a country is in the good books or the bad books, and Panama has made all the moves to move into the good books over the last few years. It has been moving forward very positively.

Senator Downe: What about the issue of corruption?

Mr. Harvey: Again, moving very positively. Panama had some horrible dictatorships a couple of decades ago, and they are far beyond that. There have been several free elections in a row, and no doubt the next elections will be free as well. The judicial system is much more independent than it was in the past. Everything is in the right direction in Panama.

Senator Downe: A Canadian might argue that everything is in the right direction, depending where you are coming from. The current standards would not be acceptable for Canadians. Particularly in the judiciary, I understand there is corruption as well.

Mr. Harvey: Yes.

Senator Downe: Does your association have a view on that?

Mr. Harvey: We think it is going in the right direction. I think the most important thing is that the country is making improvements.

Senator Downe: If it is going in the right direction, it still means, according to what you are telling us — and you share the view of others — that there is currently corruption with judges in Panama. How will Canadian businesses be protected if they are in a conflict, if there is this corruption?

Mr. Harvey: Things like free trade agreements are part of the context that improves situations like corruption. A free trade agreement is another legal argument you have that can help you. It is part of what opens the country up to the world in such a way that makes its standards more and more international. It is part of what anchors the country in the international community in such a way that it takes these sorts of concerns more seriously. We think that a free trade agreement is a positive element of improving any situation like that.

Le sénateur Downe : Monsieur Harvey, je me demandais si vous pouviez nous parler des inquiétudes qu'on exprime à propos du milieu bancaire, de la fiscalité et du blanchiment d'argent au Panama. Quelle est la position du groupe que vous représentez à ce propos?

M. Harvey : Nous pensons qu'il y a eu énormément d'amélioration. Le Panama avait autrefois cette réputation, mais il a fait du travail avec l'OCDE. L'OCDE a un comité sur les transactions financières qui fait une gradation des pays selon certaines normes et certains critères. Le Panama a pris toutes les mesures pour être classé dans le bon tiers des pays, et ce, depuis quelques années. Les progrès sont très positifs.

Le sénateur Downe : Que dites-vous de la question de la corruption?

M. Harvey : Encore une fois, il y a des progrès. Il y a quelques dizaines d'années, le Panama était sous la férule de dictateurs, mais cette époque est révolue. Il y a eu plusieurs élections libres de suite, et nul doute que les prochaines élections seront libres également. Le système judiciaire est bien plus indépendant qu'il ne l'était par le passé. Tout s'oriente dans la bonne direction au Panama.

Le sénateur Downe : Un Canadien pourrait arguer que tout est dans la bonne direction, mais que cela dépend d'où vous venez. Les normes actuellement en vigueur là-bas ne seraient pas acceptables pour les Canadiens. Je songe en particulier au système judiciaire où, si je comprends bien, il y a de la corruption également.

M. Harvey : Oui.

Le sénateur Downe : Votre association a-t-elle une opinion là-dessus?

M. Harvey : Nous pensons que les choses s'orientent dans la bonne direction. Le plus important est que le pays s'améliore.

Le sénateur Downe : Si on dit qu'il s'oriente dans la bonne direction, cela signifie, à vous écouter — et vous partagez le point de vue d'autres personnes — qu'il y a actuellement de la corruption chez les juges au Panama. Comment les entreprises canadiennes seront-elles protégées lors d'un éventuel conflit, si cette corruption existe?

M. Harvey : Les accords de libre-échange contribuent à un contexte qui améliore les situations où il existe de la corruption. Un accord de libre-échange est un autre argument juridique que l'on possède pour venir en aide. Cela fait partie de l'ouverture d'un pays au reste du monde si bien que les normes qui prévalent dans ce pays sont de plus en plus internationales. L'accord de libre-échange insère un pays au sein de la communauté internationale si bien que le pays prend ce genre de considération plus au sérieux. Je pense qu'un accord de libre-échange est un élément positif dans le sens d'une amélioration de toute situation de cette sorte.

Senator Downe: You indicated earlier to Senator De Bané that one of the contributors to your group is Scotiabank.

Mr. Harvey: That is right. It is one of our most important sponsors.

Senator Downe: When the French bank BNP, for example, left Panama in 2009 because they did not want to operate in a country with rules like Panama has, Scotiabank purchased that bank. Do you have any concerns that our banking system is entwined in any way with some of these problems we are hearing about in Panama?

Mr. Harvey: I think our banking system has very good protections. I am not deep enough into Scotiabank's internal business to be able to talk about specific protections, et cetera, but I think the Canadian banking system is one that has better internal protections than almost any in the world, and it would not be a good business decision for Scotiabank to get involved if they were going to get into that sort of mess. Scotiabank does not need that.

Senator Wallace: This FTA would obviously open up markets and new opportunities for Canadian suppliers of services and goods, and increase the opportunities in that market. As you point out, many of the significant larger corporate interests in Canada are well aware of Panama and seem to be very supportive of this agreement: the banking interests, mining companies in the mining field. It is fine to open up and create the opportunity. However, at the level below that, in the small- and medium-sized companies, I find — and I guess we would all find — that doing business away from their home territory becomes less and perhaps the scene is more difficult, so those opportunities are not pursued.

What does your organization do to promote and create the awareness for smaller and mid-sized Canadian companies to let them know that there is a new opportunity in Panama? What would you do to promote that? What opportunities do you see for these smaller and mid-sized Canadian corporations to make new sales, whether it is services or goods?

Mr. Harvey: We do not get much into the field of the different chambers of commerce that exist in Canada, which do a lot of trade missions and do that work directly. We are more an information clearing house and a place where we do events and try to influence public opinion more on a macro level than on the micro level of specific business opportunities.

I attend a lot of events that are organized by the chambers of commerce or by the government, where small- and medium-sized enterprises have these opportunities a bit more in detail. I am often brought in as an external speaker to talk about the macro situation in these countries.

Le sénateur Downe : Vous avez dit tout à l'heure au sénateur De Bané que la Banque Scotia notamment contribuait à votre groupe.

M. Harvey : C'est exact. C'est l'un de nos commanditaires les plus importants.

Le sénateur Downe : Quand la banque française BNP, par exemple, a quitté le Panama en 2009 parce qu'elle ne voulait pas faire des affaires dans un pays dont elle n'approuvait pas les règles, le Panama, la Banque Scotia a acheté cette banque. Vous inquiétez-vous que notre système bancaire soit mêlé d'une façon ou d'une autre aux problèmes dont nous entendons parler à propos du Panama?

M. Harvey : Je pense que notre système bancaire jouit de très bonnes protections. Je ne connais pas assez bien les affaires internes de la Banque Scotia pour pouvoir parler de protections en particulier, mais je pense le système bancaire canadien a des protections internes supérieures à celles de presque toutes les autres banques du monde et la Banque Scotia, si elle prévoyait ce genre de difficultés, n'aurait pas pris cette décision, car cela n'aurait pas été dans son intérêt.

Le sénateur Wallace : Cet accord de libre-échange va assurément ouvrir de nouveaux marchés et offrir de nouveaux débouchés aux fournisseurs canadiens de biens et services. Comme vous l'avez dit, un grand nombre de sociétés, et parmi les plus grandes, au Canada connaissent les débouchés que représente le Panama et semblent appuyer cet accord avec enthousiasme : les banques, les sociétés minières, notamment. Il est très bon de créer des débouchés. Toutefois, les petites et les moyennes entreprises qui sont un cran plus bas, à mon avis — et je pense que d'autres le partageront —, estiment que faire des affaires loin de son territoire n'est pas avantageux et l'occasion de difficultés accrues, si bien qu'ils ne donnent pas la peine de s'occuper de ces débouchés.

Que fait votre organisation pour promouvoir et faire connaître ces débouchés aux PME canadiennes afin qu'elles sachent ce que représente le Panama? Que pourriez-vous faire pour faire cette promotion? Quels débouchés voyez-vous pour les PME canadiennes en termes de nouvelles ventes, que ce soit des services ou des biens?

M. Harvey : Nous ne nous occupons pas des mêmes choses que les chambres de commerce qui existent au Canada, car ce sont elles qui organisent un grand nombre de missions commerciales et qui font ce travail directement. Nous sommes davantage un centre d'échange de l'information, un endroit où nous tenons des événements pour tenter d'influencer l'opinion publique à un niveau macro plutôt que micro en ce qui concerne des débouchés commerciaux particuliers.

J'assiste à bien des activités organisées par les chambres de commerce ou par le gouvernement où les PME entendent parler plus en détail de ces débouchés. Je suis souvent le conférencier invité pour parler de la situation générale dans d'autres pays.

Anyone can go to our events, where we try to increase awareness about economic interests in the region, again more in a macro sense. We do events with, say, economists from other countries who talk about what is the economic situation overall, political analysts who talk about the political situation overall, and maybe ministers or other high-level figures from other countries who talk about the political environment. In that sense, basically anyone can come to our events, and we welcome small- and medium-sized enterprises.

I think it is obvious that it is more difficult for small- and medium-sized enterprises to do business abroad. In Latin America, which is our specialty, the business culture is one that is not very short term. You generally have to get to know your business partners on a personal level. You are expected to spend time with people's families. Often, from a Canadian perspective, people spend quite a bit of time getting to know each other before getting down to business, whereas Canadians can be a bit more transactional.

That is the type of thing we try to get across to people in our events, that if you are going to a country like Panama, today's country, and you want to do business in Panama, you want to take the time to get into the local culture enough so that you will be able to do business well. If you plan on flying down, selling today, and flying out tomorrow, I do not think you will get that far, in general.

Senator Wallace: As you touch upon, we know that in business it is all about relationships, contacts and linkage. For many Canadian companies, they need those initial contacts. Maybe I misunderstood what your organization was about, but I thought perhaps you were an organization that would have some contacts in these foreign countries and that could act as a basis for creating the arrangements, the relationships with our own Canadian companies. However, I am not getting that sense. You are more at a macro level.

Mr. Harvey: Not like a chamber of commerce, but we can open up some doors, especially at a political level.

Senator Finley: Senator Wallace basically covered some of the area that I was planning to cover. It would appear that both of our witnesses today are in favour of this free trade agreement. I think that is quite clear.

Adding to what Senator Wallace and Mr. Harvey talked about, I wonder about the post-free trade agreement situation. It has been pointed out to us — I have not checked the numbers myself — that often the result of a free trade agreement is a negative or a decreased balance of trade for Canada.

What, if anything, could the Canadian government do or participate in to improve the follow-up once the free trade agreement has been signed? I understand chambers of commerce and various trade missions, but is there something fundamental, something basic or systemic that we might be able to do to help

Les événements que nous organisons sont ouverts au public et nous essayons de sensibiliser davantage les participants aux intérêts économiques de la région, encore une fois à un niveau général. Nous invitons parfois des économistes d'autres pays pour parler de la situation qui leur est propre, des analystes politiques pour parler de la situation politique et parfois des ministres ou d'autres dignitaires étrangers pour parler du contexte politique. À cet égard, n'importe qui peut assister à ces événements et les PME y sont bien accueillies.

Je pense qu'il est évident que les PME ont plus de difficulté à faire des affaires à l'étranger. En Amérique latine, car c'est notre spécialité, la culture nécessaire pour faire des affaires ne s'acquiert pas du jour au lendemain. En général, il faut connaître ses partenaires commerciaux sur le plan personnel. On s'attend à ce que vous passiez du temps avec la famille. Très souvent, les gens prennent assez longtemps avant de se connaître suffisamment pour faire des affaires tandis que les Canadiens sont un petit peu plus vite en besogne.

C'est ce que nous essayons d'expliquer lors de nos conférences. Si vous voulez faire des affaires au Panama, de nos jours, il vous faut prendre le temps de comprendre la culture locale qui vous ouvrira la porte aux affaires. Si vous envisagez de voyager un jour, de vendre le lendemain et de rentrer chez vous le surlendemain, je ne pense pas que vous irez très loin de façon générale.

Le sénateur Wallace : Comme vous venez d'aborder le sujet, nous savons qu'en affaires, c'est une question de relations, de contacts et de réseautage. Nombre de compagnies canadiennes ont besoin de contacts initiaux. J'ai peut-être mal compris la raison d'être de votre organisation, car je pensais que vous étiez une organisation qui avait des contacts dans ces pays étrangers et que vous seriez un point central pour la création des rapports et des modalités nécessaires à nos compagnies canadiennes. Je comprends que ce n'est pas le cas. Vous vous occupez davantage du niveau macro, n'est-ce pas?

M. Harvey : Contrairement à ce que font les chambres de commerce, mais nous pouvons ouvrir des portes, particulièrement au niveau politique.

Le sénateur Finley : Le sénateur Wallace a parlé des questions que je voulais poser. Il semble que nos deux témoins aujourd'hui soient favorables à cet accord de libre-échange. Je pense que c'est assez clair.

Pour poursuivre l'échange entre le sénateur Wallace et M. Harvey, je me demande si vous pourriez nous parler de la situation qui va suivre l'accord de libre-échange. On nous a dit — mais je n'ai pas vérifié les chiffres moi-même — que souvent le résultat d'un accord de libre-échange était une balance commerciale négative ou à la baisse pour le Canada.

Que pourrait faire le gouvernement canadien pour améliorer le suivi une fois l'accord de libre-échange signé? Je sais que les chambres de commerce et nos diverses missions commerciales ont un rôle à jouer, mais y aurait-il un élément fondamental, de base ou systémique qui pourrait intervenir pour qu'on ne perde pas de

this become top of mind and to encapsulate and support activities to improve trade? For example, in pork, is there something that we might be doing to help this process?

Mr. Charron: In general, it is not limited to the post-free trade agreement environment with Panama. At Canada Pork International, one of our roles is to manage on behalf of Agriculture and Agri-food Canada the International Pork Marketing Fund, which was an envelope that amounted to \$17 million over a four-year period. It is coming to an end on March 31, 2013, which allows Canada Pork International to organize various kinds of activities overseas, develop promotional material, as well as bring our members to those markets where they get to meet the people and establish solid relationships with them. From those experiences, trade will result.

At the moment, we are seeing that the provision of funding by the Canadian government has been key in giving us the tools in establishing presence, being seen, being understood and having our product appreciated all around the world. That has been key in terms of developing a market once we get access to it.

Senator Finley: Within the pork industry particularly, or within industry in general, once a free trade agreement or an opportunity has developed out of a free trade agreement, is there some coordinating point or something where, to use a business term, we can sell up, go from one product to another?

I understand that we have with this free trade agreement a non-tariff agreement to sell frozen french fries. That is wonderful. Is there one to import poutine sauce — you know, french fries, poutine? Do we have that kind of ability to work off one end to other markets?

Mr. Charron: In the case of the agreement with Panama for pork, one of the key elements is to provide us with secure access for a small but growing market for fresh products that are the higher value products, bringing greater benefit to the Canadian pork industry. We are also looking at some processed food, for example, sausages. We are moving and increasing our access for value-added products, which is very important for us, so a deal like the Panamanian one meets those conditions that we are building up from a market where most of our products were lower value products to getting a foothold into the market for higher value products. At the beginning, it is a small quota for Canada, but it is growing.

In combination with that, the tariff applicable on those higher value products will decrease and make the Canadian product increasingly competitive in that market. This is a perfect case of a deal that allows us to build up our presence to a higher value environment.

vue cette possibilité et pour qu'on appuie et intègre les activités donnant de l'essor au commerce? Dans le cas du porc, y a-t-il quelque chose que nous pourrions faire pour aider le processus?

M. Charron : Je dirais que ce genre d'effort ne se limite pas à l'accord de libre-échange avec le Panama. À Canada Porc International, un de nos rôles est de gérer au nom d'Agriculture et Agroalimentaire Canada le Fonds de commercialisation international du porc. Il s'agit d'une enveloppe qui représente 17 millions de dollars sur une période de quatre ans. L'échéance est le 31 mars 2013. Cette enveloppe permet à Canada Porc International d'organiser diverses activités à l'étranger, de préparer le nécessaire pour faire la promotion des produits, d'accompagner nos membres sur place pour qu'ils rencontrent les gens et établissent des rapports solides avec eux. Grâce à cela, nous obtenons des résultats commerciaux.

En ce moment, nous constatons que ce financement de la part du gouvernement canadien a été crucial, car il nous a donné les outils nécessaires pour établir une présence, une visibilité, une compréhension de la part de nos interlocuteurs et une appréciation de nos produits à l'échelle du monde. Cela a été crucial pour l'ouverture d'un marché une fois que nous y avons accès.

Le sénateur Finley : Dans le secteur du porc plus particulièrement, ou dans l'industrie en général, une fois qu'un débouché est créé ou qu'un accord de libre-échange crée un débouché, existe-t-il un quelconque point de coordination qui permettrait d'étendre les ventes, de passer d'un produit à un autre?

Je crois savoir que cet accord de libre-échange comprend un accord non tarifaire permettant la vente de pommes de terre frites congelées. C'est formidable. Cependant, existe-t-il un tel accord pour la sauce à poutine — pour passer des frites à la poutine? Nous est-il possible d'utiliser ce point de départ pour pénétrer d'autres marchés?

M. Charron : Dans l'accord avec le Panama, pour le porc, l'essentiel est pour nous d'obtenir un accès garanti à un marché petit, mais croissant de produits frais qui sont des produits à valeur plus élevée, ce qui bénéficiera davantage aux producteurs de porc du Canada. Nous examinons aussi les possibilités pour d'autres produits transformés, par exemple les saucisses. Nous essayons d'augmenter notre accès pour les produits à valeur ajoutée, ce qui est très important pour nous, et des accords comme celui avec le Panama nous offrent la possibilité de faire fond sur ce marché où nous vendions principalement nos produits de faible valeur pour en faire un marché de produits à valeur plus élevée. Au départ, cela représente un petit contingent pour le Canada, mais ce contingent augmente.

S'ajoute à cela le fait que le tarif applicable à ces produits à valeur plus élevée va diminuer, ce qui rendra les produits canadiens de plus en plus concurrentiels sur ce marché. C'est un parfait exemple d'accord qui nous permettra d'augmenter notre présence pour pouvoir exporter des produits de plus grande valeur.

Mr. Harvey: I will add to that. Now is a very good time to do it. Panama, like most of Latin America, has seen a big move of people from the lower classes to the middle classes over the last few years. The macro-economic situation is very good. Many people who were subsistence before are moving into the middle classes. They will want that sort of product, and for the first time they will be able to buy it. Now is the time to get in.

Senator Finley: Is that a natural evolution to middle class from subsistence, or has it been artificially propelled a little bit, as in Brazil, with a type of minimum wage or living wage for everybody, which I think probably helped that to happen there? In Panama's case, has this happened as a natural economic consequence, or was it stimulated in some way?

Mr. Harvey: There have been different elements. In the Panamanian economy, a huge element is the canal. It is so different from a country like Canada, but this canal is so big in a country that size. Panamanians run the canal very well. An awful lot of wealth stays in the country, and that has been a big driver in their growth.

Another one is the commodities boom that has helped so many parts of the world. I will go back to the top story in the *Report on Business* in *The Globe and Mail* today, which is about Inmet's operations in Panama. They have one of the world's biggest copper mines, and with the price of copper high, it is a lot of money for the people of Panama to move up.

Senator Finley: How would you describe the Panamanian commercial culture? Are they spenders or savers? Would you describe it as heading towards being a consumer-type society as opposed to the opposite?

Mr. Harvey: It is not Chinese levels of saving for sure. It is Latin American with strong influence from North America levels of saving. Check out Panama City sometime. There is consumption. It is a nice town.

Senator Finley: I have one last question, and it is something that I have asked at a number of these discussions. Could you comment on the levels of education in the education system as it exists? This may be a better question for Mr. Harvey, perhaps, than Mr. Charron. Can you comment on the state of development of the education system in Panama?

Mr. Harvey: I would say it is improving. They started from a fairly low basis for the lower classes. It is getting a lot better, and also as part of the natural progression of moving to the middle classes, people are having better opportunities in private education.

M. Harvey : J'ajouterais à cela que le moment est bien choisi pour le faire. Comme la plupart des pays d'Amérique latine, le Panama a vu une part importante de sa classe sociale inférieure accéder à la classe moyenne au cours des dernières années. La situation macroéconomique est excellente. Bien des gens qui vivaient auparavant au niveau de la simple subsistance accèdent à la classe moyenne. Ces gens voudront se procurer de tels produits, et pour la première fois, ils auront les moyens de les acheter. L'accord tombe donc à point nommé.

Le sénateur Finley : Ce passage de la subsistance à la classe moyenne est-il une évolution naturelle ou a-t-il été un peu appuyé artificiellement, comme au Brésil, avec des mesures comme un salaire minimum ou un salaire vital pour tous, qui a probablement aidé cette évolution? Au Panama, cette évolution est-elle la conséquence naturelle de l'économie ou a-t-elle été stimulée d'une façon quelconque?

M. Harvey : Divers éléments y ont contribué. Au Panama, le canal est un énorme facteur de l'économie. La situation est donc bien différente de celle du Canada, car ce canal occupe une place énorme dans un pays aussi petit. Les Panaméens exploitent très bien ce canal. Une très grande partie de la richesse demeure au pays, et cela a été l'un des grands moteurs de sa croissance.

L'autre facteur, c'est l'explosion des produits, qui a aidé tant de parties du monde. Permettez-moi de revenir à l'article publié dans le *Report on Business* dans le *Globe and Mail* d'aujourd'hui, sur les opérations de Inmet au Panama. Inmet exploite l'une des plus importantes mines de cuivre au monde, et comme le prix du cuivre est élevé, tout cet argent aide la population du Panama à améliorer sa condition sociale.

Le sénateur Finley : Comment décririez-vous la culture commerciale au Panama? Les Panaméens ont-ils plus tendance à économiser ou à dépenser? Diriez-vous que cette société s'oriente vers la consommation ou davantage vers son contraire?

M. Harvey : Chose certaine, les Panaméens n'économisent pas autant que les Chinois. Ce pays d'Amérique latine est fortement influencé par l'Amérique du Nord en ce qui a trait aux économies. Allez visiter la ville de Panama. Les gens consomment, c'est une belle ville.

Le sénateur Finley : J'ai une dernière question, et c'est une question que j'ai posée à un certain nombre d'autres témoins. Que pouvez-vous nous dire sur le degré d'instruction dans le système d'éducation actuel? M. Harvey est peut-être mieux en mesure de répondre à cette question que M. Charron. Que pouvez-vous nous dire sur l'état du développement du système d'éducation au Panama?

M. Harvey : Il y a de l'amélioration. Pour la classe sociale inférieure, le point de départ était plutôt bas. Mais les choses s'améliorent, et cela s'inscrit également dans l'évolution naturelle vers la classe moyenne. Ceux qui profitent d'une éducation privée ont de meilleures possibilités.

From a Canadian economic perspective, it is the first time that the lower middle classes of Latin America, including Panama, have enough money to send their kids, for example, to study English in Canada for months and maybe go to a technical school in Canada. That is a huge difference in the standard of living of people at the lower levels of the economic ladder.

Senator Finley: Would you categorize education services and the education industry in general as being of some potential for Canada in Panama?

Mr. Harvey: In Panama and all over Latin America, yes.

The Chair: There were, certainly, initiatives and attempts to try to do a free trade agreement with more than one Central American country, and for the various political developments, I think in those countries it has not gone through.

Will Panama, in your opinion, be the driver into Central America, with Costa Rica, obviously, being there already? Will it be a situation that each country will develop differently and, therefore, the initiatives will have to be different for each one of these countries? Is Panama a gateway into these markets, and will there be impediments if we do not have free trade agreements with some of them?

Mr. Harvey: The countries of Central America definitely go at different speeds, and some are more interested and some are less interested. I think what the government has decided to do, as have other governments in the world, is go with the countries that want to make a deal right now.

Is Panama a gateway? It is definitely a hub. The airport in Panama is of huge importance in the region; Copa Airlines, which is very well known, has flights constantly to all of the other cities in the region. The canal is a huge hub, and there is a big free trade zone around the canal and around the airport, which all are good ways into Central America and into the north of South America as well.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: I have a question for Mr. Harvey. Yesterday we met with senior officials from different departments who came to talk to us about the benefits of a Canada-Panama free trade agreement. They mentioned that there are Canadian companies that import unprocessed gold from Panama. On two occasions you yourself mentioned gold importing companies.

I do not know if you will be able to answer my very specific question. Does unprocessed gold mean gold with its arsenic?

Dans la perspective économique du Canada, c'est la première fois que les gens de la classe moyenne inférieure d'Amérique latine, y compris du Panama, ont suffisamment d'argent pour envoyer leurs enfants étudier l'anglais au Canada pendant quelques mois, par exemple, ou fréquenter une école technique au Canada. Cela représente une énorme différence dans les conditions de vie de ceux qui se trouvent aux échelons les plus bas de l'économie.

Le sénateur Finley : Croyez-vous que le Canada puisse avoir certains débouchés au Panama en ce qui a trait aux services d'éducation et au secteur de l'éducation en général?

M. Harvey : Oui, au Panama et dans toute l'Amérique latine.

Le président : On a certes essayé de conclure des accords de libre-échange avec d'autres pays d'Amérique centrale. Mais ces tentatives ont échoué dans ces pays en raison de diverses orientations politiques.

À votre avis, le Panama sera-t-il le moteur de l'Amérique centrale, conjointement avec le Costa Rica, bien sûr, qui a déjà atteint ce statut? Ou l'évolution de chaque pays sera-t-elle différente et, par conséquent, les initiatives prises à l'égard de ces pays devront-elles aussi être différentes? Si le Panama est une porte d'accès à ces marchés, serons-nous désavantagés si nous n'avons pas d'accord de libre-échange avec certains de ces pays?

M. Harvey : Les pays d'Amérique centrale évoluent tous à leur propre rythme, et certains sont plus intéressés que d'autres. Ce que notre gouvernement, comme d'autres gouvernements du monde, doit décider, c'est de signer des ententes avec les pays qui y sont prêts dès maintenant.

Le Panama est-il une porte d'entrée? C'est définitivement un pivot. L'aéroport de Panama occupe une place énorme dans la région; la société aérienne Copa, qui est bien connue, offre constamment des vols vers toutes les autres villes de la région. Le canal est lui aussi un axe important, et il existe une grande zone de libre-échange associée au canal et à l'aéroport, qui sont de bonnes portes d'entrée dans l'Amérique centrale et aussi dans le nord de l'Amérique du Sud.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Ma question s'adresse à M. Harvey. Hier, nous avons reçu les hauts fonctionnaires des différents ministères qui sont venus nous parler des bienfaits de l'Accord de libre-échange Canada-Panama. Ils ont mentionné qu'il y avait des compagnies canadiennes qui importaient de l'or non traité du Panama. À deux reprises, vous avez vous-même mentionné des compagnies qui importaient de l'or.

Je ne sais pas si vous pourrez répondre à ma question qui est un peu pointue. Est-ce que de l'or non traité signifie que c'est de l'or qui arrive avec son arsenic?

You know that operating a gold mine releases a large quantity of arsenic. While keeping the environment in mind, I would like to know where this arsenic is released if the gold contains all these components. Where in Canada is this taking place and by which means?

Mr. Harvey: Unfortunately, I am not familiar enough with the industry to answer that specific question. The mine I mentioned is a copper mine owned by the Canadian company Inmet. I do not even know exactly where the copper goes, but I know that they extract copper.

Senator Fortin-Duplessis: Copper does not release the same elements. You talked about Barrick Gold. In response to one of Senator Wallace's questions, you mentioned another gold importing company.

Mr. Harvey: I mentioned Barrick Gold, which is one of the companies that supports us financially. I do not think that Barrick has interests in Panama.

Senator Fortin-Duplessis: Perhaps another witness could answer my question. Thank you.

[English]

The Chair: Mr. Charron and Mr. Harvey, you can see that there is interest in both the pork industry in Canada and in the work that you do on the council. Your testimony has been helpful not only to our study of Bill C-24 but also to our broader reflections on international trade and political developments in Central America. Thank you for coming and putting your evidence before the committee today.

(The committee adjourned.)

Vous savez que lorsqu'on exploite une mine d'or, on libère toujours de grandes quantités d'arsenic. Je ne sais pas si l'or arrive en lingots ou encore s'il nous arrive avec tout ce qui l'entoure. Comme je suis préoccupée par les questions environnementales, j'aimerais savoir à quel endroit est libéré l'arsenic, si l'or contient toutes ces composantes. À quel endroit au Canada cela se fait et de quelle façon?

M. Harvey : Malheureusement, la question est trop pointue. Je ne connais pas l'industrie à ce point. La mine dont je parlais est une mine de cuivre de l'entreprise canadienne Inmet. Je ne sais même pas où va le cuivre exactement. Je sais qu'ils extraient le cuivre.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Le cuivre ne libère pas les mêmes éléments. Vous avez parlé de Barrick Gold. En réponse à une question du sénateur Wallace, vous avez mentionné une autre entreprise qui importait de l'or.

M. Harvey : J'ai mentionné Barrick Gold, qui est une des entreprises qui nous appuie sur le plan financier. Je ne crois pas que Barrick ait des intérêts au Panama.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Peut-être qu'un autre témoin pourra répondre à ma question. Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente : Monsieur Charron, monsieur Harvey, vous constaterez que le comité s'intéresse tant au secteur du porc au Canada qu'au travail que fait le conseil. Vos témoignages nous sont utiles pas seulement pour notre examen du projet de loi C-24, mais aussi pour notre réflexion plus générale sur le commerce international et l'évolution politique en Amérique centrale. Merci d'être venus témoigner devant notre comité aujourd'hui.

(La séance est levée.)

APPEARING

Wednesday, November 28, 2012

The Honourable Ed Fast, P.C., M.P., Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway.

WITNESSES

Wednesday, November 28, 2012

Foreign Affairs and International Trade Canada :

Cameron MacKay, Director General, Asia-Pacific Trade Policy Bureau.

Human Resources and Skills Development Canada :

Pierre Bouchard, Director, Bilateral and Regional Labour Affairs.

Environment Canada :

Mollie Johnson, Director General, Americas.

Department of Finance Canada :

Alain Castonguay, Senior Chief, Tax Treaties.

Thursday, November 29, 2012

Canadian Council for the Americas :

Michael Harvey, President.

Canada Pork International :

Martin Charron, Vice President, Market Access and Trade Development.

COMPARAÎT

Le mercredi 28 novembre 2012

L'honorable Ed Fast, C.P., député, ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique.

TÉMOINS

Le mercredi 28 novembre 2012

Affaires étrangères et Commerce international Canada:

Cameron MacKay, directeur général, Direction générale de la politique commerciale de l'Asie-Pacifique.

Ressources humaines et Développement des compétences Canada:

Pierre Bouchard, directeur, Affaires bilatérales et régionales du travail.

Environnement Canada:

Mollie Johnson, directrice générale, Amériques.

Ministère des Finances Canada:

Alain Castonguay, chef principal, Conventions fiscales.

Le jeudi 29 novembre 2012

Conseil canadien pour les Amériques:

Michael Harvey, président.

Canada Porc International:

Martin Charron, vice-président, Accès aux marchés et Développement du commerce.