

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session  
Forty-second Parliament, 2015-16

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

BANKING, TRADE AND  
COMMERCE

*Chair:*  
The Honourable DAVID TKACHUK

---

Wednesday, May 4, 2016  
Thursday, May 5, 2016  
Wednesday, May 11, 2016  
Thursday, May 12, 2016

---

Issue No. 5

Consideration of a draft agenda (future business)

and

*Ninth, tenth, eleventh and twelfth meetings:*

Study on the issues pertaining to  
internal barriers to trade

---

WITNESSES:  
(See back cover)

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

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

BANQUES ET DU  
COMMERCE

*Président :*  
L'honorable DAVID TKACHUK

---

Le mercredi 4 mai 2016  
Le jeudi 5 mai 2016  
Le mercredi 11 mai 2016  
Le jeudi 12 mai 2016

---

Fascicule n° 5

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

et

*Neuvième, dixième, onzième et douzième réunions :*

Étude sur les questions relatives aux  
barrières au commerce intérieur

---

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON  
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable David Tkachuk, *Chair*

The Honourable Joseph A. Day, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Bellemare	Massicotte
* Carignan, P.C. (or Martin)	Patterson
Enverga	Ringuette
Greene	Smith ( <i>Saurel</i> )
* Harder, P.C. (or Bellemare)	Tannas
	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 Patterson replaced the Honourable Senator Black (*May 12, 2016*).

The Honourable Senator Enverga replaced the Honourable Senator Doyle (*April 27, 2016*).

The Honourable Senator Day replaced the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. (*April 21, 2016*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES  
BANQUES ET DU COMMERCE

*Président* : L'honorable David Tkachuk

*Vice-président* : L'honorable Joseph A. Day

et

Les honorables sénateurs :

Bellemare	Massicotte
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Patterson
Enverga	Ringuette
Greene	Smith ( <i>Saurel</i> )
* Harder, C.P. (ou Bellemare)	Tannas
	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 Patterson a remplacé l'honorable sénateur Black (*le 12 mai 2016*).

L'honorable sénateur Enverga a remplacé l'honorable sénateur Doyle (*le 27 avril 2016*).

L'honorable sénateur Day a remplacé l'honorable sénatrice Hervieux-Payette, C.P. (*le 21 avril 2016*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, May 4, 2016  
(16)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:20 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas and Tkachuk (10).

*Other senator present:* The Honourable Senator Wallin (1).

*In attendance:* Brett Stuckey and Dylan Gowans, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament; Marcy Galipeau, Committees Liaison Officer, Communications Directorate.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 16, 2016, the committee continued its study on the issues pertaining to internal barriers to trade (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

**WITNESSES:***Quebec Employers Council:*

Yves-Thomas Dorval, President and CEO  
(by video conference);

Norma Kozhaya, Research Vice President and Chief Economist (by video conference).

*Canadian Vintners Association:*

Dan Paszkowski, President and CEO.

*Canadian Labour Congress:*

Angella MacEwen, Senior Economist.

*Retail Council of Canada:*

Susie Grynol, Vice President, Federal Government Relations;

David Wilkes, Senior Vice President, Government Relations.

The chair made a statement.

Ms. Grynol, Mr. Dorval, Mr. Paszkowski and Ms. MacEwen each made statements and, together with Mr. Wilkes, answered questions.

At 5:38 p.m., the committee suspended.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 4 mai 2016  
(16)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas et Tkachuk (10).

*Autre sénatrice présente :* L'honorable sénatrice Wallin (1).

*Également présents :* Brett Stuckey et Dylan Gowans, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement; Marcy Galipeau, agente de liaison des comités, Direction des communications.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 février 2016, le comité poursuit son étude sur les questions relatives aux barrières au commerce intérieur. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :***Conseil du patronat du Québec :*

Yves-Thomas Dorval, président-directeur général  
(par vidéoconférence);

Norma Kozhaya, vice-présidente à la recherche et économiste en chef (par vidéoconférence).

*Association des vignerons du Canada :*

Dan Paszkowski, président et chef de la direction.

*Congrès du travail du Canada :*

Angella MacEwen, économiste principale.

*Conseil canadien du commerce de détail :*

Susie Grynol, vice-présidente, Relations gouvernementales fédérales;

David Wilkes, vice-président principal, Relations gouvernementales.

Le président fait une déclaration.

Mme Grynol, M. Dorval, M. Paszkowski et Mme MacEwen font chacun une déclaration puis, avec M. Wilkes, répondent aux questions.

À 17 h 38, la séance est suspendue.

At 5:41 p.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider a draft agenda (future business).

At 5:59 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

OTTAWA, Thursday, May 5, 2016  
(17)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:32 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas and Tkachuk (10).

*In attendance:* Brett Stuckey and Dylan Gowans, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

*WITNESS:*

*Canadian Federation of Agriculture:*

Rob Scott, Member of the CFA Board of Directors.

Pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee considered a draft agenda (future business).

The chair made a statement then asked for nominations for the position of deputy chair.

The Honourable Senator Enverga moved:

That the Honourable Senator Day be deputy chair of this committee.

The Honourable Senator Greene moved:

That the Honourable Senator Ringuette be deputy chair of this committee.

After debate, it was agreed to defer the election of the deputy chair to a future meeting.

At 10:38 a.m., pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 16, 2016, the committee continued its study on the issues pertaining to internal barriers to trade (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

The chair made a statement.

Mr. Scott made a statement and answered questions.

At 11:03 a.m., the committee suspended.

À 17 h 41, conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, la séance se poursuit à huis clos afin que le comité étudie un projet d'ordre du jour (travaux futurs)

À 17 h 59, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

OTTAWA, le jeudi 5 mai 2016  
(17)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas et Tkachuk (10).

*Également présents :* Brett Stuckey et Dylan Gowans, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

*TÉMOIN :*

*Fédération canadienne de l'agriculture :*

Rob Scott, membre du conseil d'administration de la FCA.

Conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, le comité examine un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Le président fait une déclaration, puis demande que des candidatures soient proposées pour le poste de vice-président.

L'honorable sénateur Enverga propose :

Que l'honorable sénateur Day soit élu vice-président du comité.

L'honorable sénateur Greene propose :

Que l'honorable sénatrice Ringuette soit élue vice-présidente du comité.

Après débat, il est convenu de reporter l'élection d'un vice-président à une prochaine réunion.

À 10 h 38, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 février 2016, le comité poursuit son étude sur les questions relatives aux barrières au commerce intérieur. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

Le président fait une déclaration.

M. Scott fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 11 h 3, la séance est suspendue.

At 11:07 a.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider a draft agenda (future business).

At 11:29 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

OTTAWA, Wednesday, May 11, 2016  
(18)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:16 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Black, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas and Tkachuk (9).

*Other senator present:* The Honourable Senator Wallin (1).

*In attendance:* Brett Stuckey and Dylan Gowans, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee considered a draft agenda (future business).

The committee resumed debate on the motion to elect a deputy chair.

The chair ruled on a point of order raised at the meeting held on May 25, 2016, regarding the procedure for electing a deputy chair.

#### **RULING BY THE CHAIR**

Last week in committee, we attempted to hold an election to fill this vacancy. Some senators expressed an interest in electing our deputy chair by secret ballot. However, as I stated last week, the Senate does not have the practice of holding elections of chairs or deputy chairs by secret ballot.

Since our last meeting, and at the request of some members, I have consulted with the table to ensure that my interpretation of the Rules specifically applies to the use of secret ballots. As it is the role of the chair to rule on points of order or procedure, I am now prepared to rule as follows:

Rule 12-20 (4) states:

No Senate committee shall adopt procedures inconsistent with the Rules or practices of the Senate.

À 11 h 7, conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, la séance se poursuit à huis clos afin que le comité étudie un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

À 11 h 29, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

OTTAWA, le mercredi 11 mai 2016  
(18)

[*Traduction*]

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

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Black, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas et Tkachuk (9).

*Autre sénatrice présente :* L'honorable sénatrice Wallin (1).

*Également présents :* Brett Stuckey et Dylan Gowans, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, le comité examine un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Le comité reprend le débat sur la motion concernant l'élection d'un vice-président.

Le président se prononce sur un rappel au Règlement fait à la séance tenue le 25 mai 2016 concernant la procédure d'élection d'un vice-président.

#### **DÉCISION DE LA PRÉSIDENTE**

La semaine dernière, en comité, nous avons essayé de tenir une élection pour pourvoir ce poste. Des sénateurs ont indiqué vouloir élire le vice-président par scrutin secret. Cependant, comme je l'ai mentionné la semaine dernière, le Sénat n'a pas l'habitude d'élire des présidents ou des vice-présidents par scrutin secret.

Depuis notre dernière réunion, et à la demande de certains membres, j'ai consulté les greffiers au Bureau pour m'assurer que mon interprétation du Règlement s'applique spécifiquement au recours à des scrutins secrets. C'est mon rôle comme président de décider de toute question de procédure, et je suis maintenant prêt à vous communiquer ce qui suit :

L'article 12-20(4) du Règlement dispose que :

Un comité du Sénat ne peut suivre aucune procédure incompatible avec les dispositions du Règlement ou les pratiques du Sénat.

Senator Kinsella further elaborates on the bounds of committee practices and procedures in his decision of September 16, 2009:

While committees often operate informally, they remain bound by the Rules of the Senate. Committees cannot follow any procedure whatsoever that they set for themselves. The phrase *mutatis mutandis*, in the context of our practices, means that the Rules apply in committee, unless they contain an exemption or there is a clear reason why they cannot. While committees are often said to be “masters of their own proceedings,” this is only true insofar as they comply with the Rules of the Senate.

That was September 16, 2009.

Without a modification to the Rules, it bears repeating that the Senate does not have the practice of making decisions by secret ballot. Neither the Speaker nor the Speaker pro tempore is selected in this manner. A secret ballot would therefore not be consistent with rule 12-20 (4) nor with current practice in the Senate.

I know that senators may be anxious to change or modernize our practices, but our committee has no authority to use secret ballots to elect chairs and deputy chairs. I continue to encourage any of our members on the Rules Committee to pursue this if they so wish.

I trust that this resolves the question, and I would like now to resume debate on the question of electing a deputy chair.

With respect to the process to elect a deputy chair, I would like to remind honourable senators that the process is followed similar to that for the election of the chair.

In conducting the election of the deputy chair, the chair will ask if there are any nominations. If there is more than one nomination, the chair must put the question on each motion in turn, in the order that they were received. Only one question may be considered at any time. Votes are initially taken by voice and the chair asks “shall the motion carry?” and makes a judgment of the result.

At our last meeting I received two nominations for deputy chair, the first one for Senator Day; the second for Senator Ringuette. I am prepared to put the question to the committee in the manner that I have just explained.

The Honourable Senator Ringuette withdrew her name for the election of the deputy chair.

The question being put on the motion by the Honourable Senator Greene, that the Honourable Senator Day be deputy chair of the committee, it was adopted.

Le sénateur Kinsella donne des précisions sur les limites des pratiques et procédures des comités dans sa décision du 16 septembre 2009 :

Bien que les comités opèrent souvent de façon informelle, ils restent assujettis au *Règlement du Sénat*. Ils ne peuvent pas adopter à leur guise n'importe quelle procédure. L'expression « compte tenu des adaptations de circonstance », à l'égard de nos usages, veut dire que le Règlement s'applique aux comités, sauf s'il prévoit une exception ou s'il ne peut manifestement pas s'appliquer à eux. On dit souvent que les comités sont « maîtres de leurs procédures », mais ils n'en doivent pas moins se conformer au *Règlement du Sénat*.

Cette décision date du 16 septembre 2009.

Sans modification du Règlement, il vaut la peine de répéter que le Sénat ne prend pas de décisions par scrutin secret. Ni le Président ni le Président intérimaire du Sénat ne sont choisis de cette manière. Un scrutin secret contreviendrait donc à l'article 12-20(4) ou aux pratiques actuelles du Sénat.

Je sais que des sénateurs sont peut-être impatients de changer ou de moderniser nos pratiques, mais notre comité n'a pas le droit de recourir à un scrutin secret pour élire un président ou un vice-président. Je continue de vous encourager, si vous le souhaitez, à faire part de vos propositions au Comité du Règlement.

J'espère que ces explications permettent de résoudre la question. J'aimerais maintenant revenir à l'élection du vice-président.

Concernant la procédure d'élection du vice-président, j'aimerais vous rappeler, mesdames et messieurs, que cette procédure est semblable à l'élection du président.

Lors de l'élection du vice-président, le président demande s'il y a des propositions. S'il y a plus d'une proposition, le président met les motions aux voix dans l'ordre où elles sont reçues. Une seule proposition est examinée à la fois. Le vote se déroule oralement et le président pose la question « La motion est-elle adoptée? » puis détermine le résultat.

Lors de notre dernière réunion, j'ai reçu deux propositions pour le poste de vice-président : le sénateur Day en premier, et la sénatrice Ringuette ensuite. Je suis prêt à mettre la motion aux voix, comme je viens de l'expliquer.

L'honorable sénatrice Ringuette retire sa candidature pour le poste de vice-président.

La motion de l'honorable sénateur Greene, qui a proposé que le sénateur Day soit élu vice-président du comité, est mise aux voix et adoptée.

At 4:21 p.m., pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 16, 2016, the committee continued its study on the issues pertaining to internal barriers to trade (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

**WITNESSES:**

*As individuals:*

Cyndee Todgham Cherniak, Counsel, LexSage Professional Corporation;

Jon R. Johnson, Counsel, LexSage Professional Corporation.

*Canadian Public Procurement Council (CPPC):*

François Emond, Executive Director (by video conference).

*Government of Prince Edward Island:*

Kal Whitnell, Senior Director — Economic Research and Trade Negotiations, Economic Development and Tourism.

*Atlantic Institute for Market Studies:*

Marco Navarro-Genie, President and CEO (by video conference).

The chair made a statement.

Ms. Todgham Cherniak, Mr. Johnson and Mr. Emond each made a statement and answered questions.

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

At 5:23 p.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

Mr. Whitnell and Mr. Navarro-Genie each made a statement and answered questions.

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

**ATTEST:**

OTTAWA, Thursday, May 12, 2016  
(19)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:31 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Day, Enverga, Greene, Massicotte, Patterson, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas, Tkachuk and Wallin (10).

*In attendance:* Brett Stuckey and Dylan Gowans, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

À 16 h 21, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 février 2016, le comité poursuit son étude sur les questions relatives aux barrières au commerce intérieur. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*À titre personnel :*

Cyndee Todgham Cherniak, avocate, LexSage Professional Corporation;

Jon R. Johnson, avocat, LexSage Professional Corporation.

*Conseil canadien des marchés publics (CCMP) :*

François Emond, directeur exécutif (par vidéoconférence).

*Gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard :*

Kal Whitnell, directeur principal — Recherches économiques et négociations commerciales, Développement économique et tourisme.

*Atlantic Institute for Market Studies :*

Marco Navarro-Genie, président et chef de la direction (par vidéoconférence).

Le président fait une déclaration.

Mme Todgham Cherniak, M. Johnson et M. Emond font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 17 h 19, la séance est suspendue.

À 17 h 23, la séance reprend.

Le président fait une déclaration.

M. Whitnell et M. Navarro-Genie font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

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

**ATTESTÉ :**

OTTAWA, le jeudi 12 mai 2016  
(19)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 31, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Day, Enverga, Greene, Massicotte, Patterson, Ringuette, Smith (*Saurel*), Tannas, Tkachuk et Wallin (10).

*Également présents :* Brett Stuckey et Dylan Gowans, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 16, 2016, the committee continued its study on the issues pertaining to internal barriers to trade (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

*WITNESSES:*

*Consumer Health Products Canada:*

Karen Proud, President;

Gerry Harrington, Vice President, Policy and Regulatory Affairs.

*Canadian Trucking Alliance:*

Stephen Laskowski, Senior Vice President, Economic Affairs.

*Treasury Board of Canada Secretariat:*

Robert Carberry, Assistant Secretary, Canada-United States Regulatory Cooperation Council.

*Employment and Social Development Canada (ESDC):*

Philippe Massé, Director General, Labour Market Integration, Skills and Employment Branch.

*C.D. Howe Institute:*

Daniel Schwanen, Vice President, Research.

The chair made a statement.

Ms. Proud, Mr. Laskowski each made statements and, together with Mr. Harrington, answered questions.

At 11:28 a.m., the committee suspended.

At 11:33 a.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

Mr. Schwanen, Mr. Carberry, and Mr. Massé each made statements and answered questions.

At 12:26 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 février 2016, le comité poursuit son étude sur les questions relatives aux barrières au commerce intérieur. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

*TÉMOINS :*

*Produits de santé aux consommateurs du Canada :*

Karen Proud, présidente;

Gerry Harrington, vice-président, Politique législative et Affaires réglementaires.

*Alliance canadienne du camionnage :*

Stephen Laskowski, vice-président principal, Affaires économiques.

*Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada :*

Robert Carberry, secrétaire adjoint, Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation.

*Emploi et Développement social Canada (EDSC) :*

Philippe Massé, directeur général, Intégration au marché du travail, Direction générale des compétences et de l'emploi.

*Institut C.D. Howe :*

Daniel Schwanen, vice-président, Recherche.

Le président fait une déclaration.

Mme Proud et M. Laskowski font chacun une déclaration puis, avec M. Harrington, répondent aux questions.

À 11 h 28, la séance est suspendue.

À 11 h 33, la séance reprend.

Le président fait une déclaration.

M. Schwanen, M. Carberry et M. Massé font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 12 h 26, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*La greffière du comité,*

Lynn Gordon

*Clerk of the Committee*



**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, May 4, 2016

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:20 p.m. to study the issues pertaining to internal barriers to trade.

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

[*English*]

**The Chair:** Honourable senators, Ms. MacEwen has her little girl here today. Her name is Anna. I want to make sure her name gets on the record.

Good afternoon and welcome to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. My name is David Tkachuk and I am the Chair of the Committee. Today is our ninth meeting on our special study on issues pertaining to internal barriers to trade.

I am pleased to welcome the following on our panel: from the Quebec Employers Council, Yves-Thomas Dorval, President and CEO, and Norma Kozhaya, Vice President and Chief Economist, by video conference from Montreal; from the Canadian Vintners Association, Dan Paszkowski, President and CEO; from the Canadian Labour Congress, Angella MacEwen, Senior Economist; and from the Retail Council of Canada, Susie Grynol, Vice President, Federal Government Relations, and David Wilkes, Senior Vice President, Government Relations.

I will start with the Retail Council of Canada. I understand Ms. Grynol will make the presentation. Please proceed.

**Susie Grynol, Vice President, Federal Government Relations, Retail Council of Canada:** Thank you. Good evening and thank you for taking the time and for having us here with.

The Retail Council of Canada welcomes this opportunity to provide the views of the retail industry on the important issue of internal trade barriers.

[*Translation*]

The committee has heard from many witnesses about the challenges relating to the current agreement on internal trade. Today, the Retail Council of Canada will provide the perspective of the retail sector and will make recommendations on the course of action to follow.

[*English*]

The Retail Council of Canada is comprised of small, medium and large retailers from across Canada in the form of department stores, grocery stores, retail chains, and online and independent

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 4 mai 2016

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, pour étudier les questions relatives aux barrières au commerce intérieur.

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

[*Traduction*]

**Le président :** Chers collègues, Mme MacEwen a sa petite fille avec elle aujourd'hui. Elle s'appelle Anna. Je veux m'assurer que son nom figurera au compte rendu.

Bonjour et bienvenue à la réunion du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Je m'appelle David Tkachuk et je suis le président du comité. Nous tenons aujourd'hui notre neuvième séance sur notre étude spéciale relative aux obstacles au commerce intérieur.

Je suis heureux de souhaiter la bienvenue aux membres de notre panel : M. Yves-Thomas Dorval, président-directeur général du Conseil du patronat du Québec, et sa collègue, Mme Norma Kozhaya, vice-présidente et économiste en chef, qui comparaissent par vidéoconférence depuis Montréal; M. Dan Paszkowski, président de l'Association des vignerons du Canada; Mme Angella MacEwen, économiste principale du Congrès du travail du Canada; ainsi que Mme Susie Grynol, vice-présidente des Relations gouvernementales fédérales, et son collègue, M. David Wilkes, vice-président principal, Relations gouvernementales, tous deux du Conseil canadien du commerce de détail.

Je vais commencer par le Conseil canadien du commerce de détail. Je crois comprendre que Mme Grynol prononcera la déclaration. Allez-y, je vous en prie.

**Susie Grynol, vice-présidente, Relations gouvernementales fédérales, Conseil canadien du commerce de détail.** Merci. Bonjour et merci de prendre le temps de nous recevoir.

Le Conseil canadien du commerce de détail est heureux d'avoir la possibilité de faire entendre le point de vue du secteur de la vente au détail sur l'importante question des obstacles au commerce intérieur.

[*Français*]

Le comité a entendu une foule de témoignages sur les nombreux défis que pose l'accord existant sur le commerce intérieur. Aujourd'hui, le Conseil canadien du commerce de détail fournira un point de vue axé sur la vente au détail et émettra des recommandations sur la voie à suivre.

[*Traduction*]

Le Conseil canadien du commerce de détail se compose de petits, moyens et grands détaillants actifs partout au Canada, soit des grands magasins, des épiceries, des entreprises à succursales

merchants. Our members employ over 2 million Canadians, making our industry the largest private employment sector in Canada. With 45,000 storefronts, retailers operate in every community in this country.

As a long-standing advocate for less red tape and increased regulatory harmonization both domestically and internationally, we are delighted that this committee has expended much time and effort examining the issues related to internal trade. We are also pleased that Minister Bains has made this a priority and that there is a commitment by the Committee on Internal Trade and, indeed, the premiers, to reform the Agreement on Internal Trade.

The internal trade barriers that exist today for retailers create a significant drag on resources, productivity and growth potential. Our members are primarily affected in three broad areas: labour and employment, environmental standards, and food and product regulations.

As Canada's largest private sector employer, retailers are significantly impacted by the varying labour and employment laws across the country. There are different store hours and stat holidays, different methods of calculating overtime, licences are not always transferable, payroll systems are different, and workers' compensation regimes vary from one province to another. It is incredibly expensive and time consuming to understand and comply with all the layers of regulation.

On recycling laws and regulations, there are over 100 mandatory programs across the country that a retailer operating in more than one province has to comply with. Let me briefly touch on the example of deposit systems for beverage containers. In most cases, consumers are refunded the full amount of the deposit, but some provinces only refund part of it. Other provinces have added a separate, non-refundable container recycling fee on top of the deposit instead of refunding only part of the deposit. Manitoba, by comparison, has only a container recycling fee. In some provinces, the recycling fee not only requires a separate line item on the customer's receipts but also warrants a separate accounting and reporting structure with a distinct logic as to whether or not GST or HST should apply to the container. It is easy to see that a considerable amount of time and resources would be required in order to comply with the varied programs across the country.

Concerning food and product regulations, we have numerous examples of differing standards and regulations across provinces and territories. Labelling requirements vary in many provinces. Unpasteurized products made in Quebec cannot be shipped outside of Quebec. Multipacks of insect repellent can be sold in

ainsi que des cybercommerces et des commerçants indépendants. Nos membres emploient plus de deux millions de Canadiens, ce qui fait de notre secteur le plus grand employeur privé du Canada. Les détaillants exploitent 45 000 emplacements de commerce établis dans toutes les collectivités du pays.

Nous préconisons depuis longtemps une réduction de la paperasserie et une plus grande harmonisation réglementaire à l'échelle tant nationale qu'internationale; nous sommes donc enchantés que le présent comité consacre beaucoup de temps et d'efforts à examiner les questions relatives au commerce intérieur. Nous sommes heureux que le ministre Bains en ait fait une priorité et que le Comité du commerce intérieur et, en fait, les premiers ministres provinciaux se soient engagés à réformer l'Accord sur le commerce intérieur (ACI).

Les obstacles au commerce intérieur auxquels sont confrontés aujourd'hui les détaillants freinent considérablement l'acquisition de ressources, la productivité et le potentiel de croissance. Nos membres subissent des préjudices principalement à trois niveaux : la main-d'œuvre et l'emploi, les normes environnementales et les règlements relatifs aux aliments et aux produits.

Le secteur du commerce au détail constitue le plus gros employeur du secteur privé du Canada, mais il est directement touché par les diverses lois sur la main-d'œuvre et l'emploi partout au Canada. Les heures d'ouverture des magasins et les jours fériés ne sont pas les mêmes partout, différentes méthodes sont utilisées pour calculer les heures supplémentaires, les permis ne sont pas toujours transférables, les systèmes de paye sont différents et les régimes d'indemnisation des accidents du travail varient d'une province à l'autre. Comprendre et respecter toutes les réglementations en vigueur est incroyablement coûteux et prend un temps fou.

Pour ce qui des lois et des règlements sur le recyclage, il existe plus de 100 programmes obligatoires au Canada auxquels un détaillant qui fait des affaires dans plus d'une province doit se conformer. Prenons brièvement l'exemple des systèmes de consigne des contenants de boissons. Dans la plupart des cas, la consigne est remboursée au complet, mais certaines provinces n'en remboursent qu'une partie. D'autres provinces ajoutent à la consigne un droit de recyclage des contenants distinct non remboursable au lieu de ne rembourser qu'une partie de la consigne. Le Manitoba, en comparaison, impose seulement un droit de recyclage des contenants. Dans certaines provinces, en plus de nécessiter une ligne distincte sur le reçu du client, le droit de recyclage fait l'objet d'une structure de comptabilité et de déclaration différente selon que la TPS/TVH doit être appliquée au contenant ou non. Il n'est donc pas difficile de voir la quantité considérable de ressources qu'il faut consacrer pour se conformer aux divers programmes en vigueur dans le pays.

En ce qui concerne les règlements sur les aliments et les produits, les exemples de normes et de règlements différents entre les provinces et les territoires sont nombreux. Les exigences en matière d'étiquetage ne sont pas les mêmes dans plusieurs provinces. Les produits non pasteurisés faits au Québec ne

every other province and territory except Quebec. Container sizes differ from province to province. Provincial meat inspection requirements differ, not because one is safer than the other but simply because they are different.

Most of the trade barriers that retailers face are the result of regulatory inconsistencies. Our first recommendation, therefore, is that a federal-provincial industry council be created under the leadership of the Minister of Science, Innovation and Economic Development to identify and eliminate regulatory inconsistencies that do not serve a legitimate purpose. This council should be struck immediately.

Concerning the renewal of the Agreement on Internal Trade, RCC has two key recommendations. The first is that the new agreement be based on the concept of mutual recognition. Mutual recognition in this context is defined as an agreement between two or more jurisdictions to consider licences and certifications given by one jurisdiction as being valid in the others. This principle has been centrally adopted in modern agreements both internationally in the Comprehensive Economic and Trade Agreement with Europe and domestically in both Australia and Switzerland. These international agreements should serve as a model for Canada.

Let us be very clear. While most regulatory inconsistencies are unjustifiably different, some have been established for good reason. This is why our second recommendation is that mutual recognition should be paired with a negative list approach based on the assumption that the trade of goods and services should be allowed except where it is explicitly stated otherwise. This approach would allow exemptions to be made where they are legitimate and appropriate, while maintaining the concept of open trade as a foundation.

In this regard, RCC was delighted to learn from Minister Bains during his testimony that a negative list approach will be used in the renewed Agreement on Internal Trade. We applaud the minister and the Council of the Federations for this important step forward.

Our final point on that, Mr. Chair, is that a good agreement must contain a functional and accessible dispute resolution mechanism. This must also be included in the new agreement.

Our final recommendation is that a task force be created to review the Committee on Internal Trade's decision-making model. Currently, it does not allow for sufficient stakeholder input; the yearly rotation of the chairmanship is disruptive; and

peuvent être expédiés à l'extérieur du Québec. Toutes les provinces et tous les territoires autorisent la vente des emballages multiples d'insectifuges à l'exception du Québec. Les tailles de contenants varient d'une province à l'autre. Les exigences provinciales d'inspection des viandes varient, non pas parce que certaines sont plus sûres que d'autres, mais simplement parce qu'elles sont différentes.

La majeure partie des obstacles au commerce auxquels les détaillants sont confrontés découlent d'une incohérence des règlements. Par conséquent, notre première recommandation porte sur la création, sous l'autorité du ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, d'un conseil fédéral-provincial-sectoriel chargé de cerner et d'éliminer les incohérences réglementaires qui n'ont aucune raison légitime d'exister. Ce conseil devrait être constitué immédiatement.

Quant au renouvellement de l'Accord sur le commerce intérieur, le CCCD a deux recommandations importantes. En premier lieu, nous recommandons que le nouvel accord soit fondé sur le principe de la reconnaissance mutuelle selon lequel un permis, ou une accréditation, accordé de manière appropriée par une administration est reconnu et accepté par une autre administration. Ce principe est au cœur des accords modernes conclus tant à l'échelle internationale, comme l'Accord économique et commercial global signé avec l'Union européenne, qu'à l'échelle nationale, comme les accords en vigueur en Australie et en Suisse. Le Canada devrait donc s'en inspirer.

Soyons clairs. Si la plupart des incohérences réglementaires sont injustifiées, certaines d'entre elles existent pour une bonne raison. Voilà pourquoi nous recommandons, en second lieu, que la reconnaissance mutuelle soit appariée à une approche de listes négatives, fondée sur l'hypothèse selon laquelle l'échange de biens et services devrait être autorisé, sauf quand cela est contre-indiqué explicitement. Cette approche permettrait des exceptions légitimes et appropriées, tout en maintenant le principe fondamental du commerce ouvert.

À cet égard, nous avons été ravis d'apprendre par le témoignage du ministre Bains que le nouvel Accord sur le commerce intérieur reposera sur le principe de l'approche des listes négatives. Nous félicitons le ministre et le Conseil de la fédération pour cet important pas en avant.

Un dernier point à ce sujet, monsieur le président : tout bon accord doit contenir un mécanisme de règlement des différends fonctionnel et accessible. Nous recommandons donc d'inclure aussi un tel mécanisme dans le nouvel ACI.

Notre dernière recommandation concerne la création d'un groupe de travail chargé d'examiner le modèle décisionnel du Comité du commerce intérieur. À l'heure actuelle, ce modèle ne permet pas une participation suffisante des intervenants, le

meetings cannot take place unless all parties are present — 100 per cent participation for every meeting is inflexible and hinders progress.

In closing, I would like to mention that the Retail Council of Canada is part of a business coalition with the Canadian Chamber of Commerce; the CFIB, the Canadian Council of Chief Executives, recently renamed the Business Council of Canada; Canadian Manufacturers & Exporters; CPA Canada; the Dairy Processors of Canada; and Restaurants Canada. Individually and as a group, we will continue to monitor the progress and development of a more efficient trade system in Canada.

**The Chair:** We will now hear from the Quebec Employers Council. Mr. Dorval, please proceed.

[Translation]

**Yves-Thomas Dorval, President and CEO, Quebec Employers Council:** Hello. Thank you for inviting me to appear before your committee. We will try to keep our comments brief. You have received some notes setting out our position. I would like to recall that the QEC, the Quebec Employers Council, represents over 70,000 employers with operations in Quebec, the majority of whom have operations throughout Canada. Our main mission is to create the best conditions to promote prosperity. We are pleased to participate in this debate and in the discussions among parliamentarians and senators.

These conditions for prosperity depend specifically on entrepreneurship, productivity, wealth creation and sustainable development. These conditions underlie the comments we would like to share.

According to the QEC, international trade contributes to economic prosperity in Canada, as we have maintained many times, and the same is true of interprovincial trade, which is equally if not more important. The differences in regulation, certification and inspection standards, along with other non-tariff barriers, can slow down and complicate trade and represent additional costs that do not foster the best conditions for prosperity in Quebec. These are not explicit attempts at protectionism among the various provinces but rather are instances of overlap resulting from the sharing of expertise and preferences of each administration. Since Canada is a federation, each province seeks to retain a degree of autonomy, and cooperation is better than a top-down approach.

There are many benefits to reducing barriers to interprovincial trade in Canada: reducing costs to businesses by eliminating unnecessary expenses; giving consumers lower-cost options by expanding the range of products available and encouraging competition; and enhancing labour mobility. Provincial licenses

changement de président tous les ans nuit aux activités du comité et l'obligation d'avoir la participation de tous les membres aux réunions crée des contraintes indues qui entravent l'avancement des travaux.

En conclusion, j'aimerais mentionner que le Conseil canadien du commerce de détail fait partie d'une coalition avec la Chambre de commerce du Canada, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, le Conseil canadien des chefs d'entreprise, rebaptisée dernièrement le Conseil canadien des affaires, les Manufacturiers et exportateurs du Canada, CPA Canada, l'Association des transformateurs laitiers du Canada et Restaurants Canada. Individuellement et en groupe, nous continuerons à suivre l'avancement et l'évolution d'un régime de commerce intérieur plus efficace au Canada.

**Le président :** Nous entendrons maintenant M. Dorval, du Conseil du patronat du Québec. Monsieur, la parole est à vous.

[Français]

**Yves-Thomas Dorval, président-directeur général, Conseil du patronat du Québec :** Bonjour. Je vous remercie de l'invitation à comparaître devant votre comité. Nous tenterons d'être brefs. Vous avez reçu quelques notes au sujet de notre position. J'aimerais rappeler que le CPQ, le Conseil du patronat du Québec, représente plus de 70 000 employeurs qui mènent des activités au Québec, mais dont la grande majorité exercent des activités à l'échelle nationale. Notre mission principale est de réunir les meilleures conditions pour favoriser la prospérité. Nous sommes heureux de participer à ce débat et aux réflexions des parlementaires et des sénateurs à ce sujet.

Ces conditions de prospérité reposent notamment sur l'entrepreneuriat, la productivité, la création de la richesse et le développement durable. Celles-ci alimenteront les propos dont nous souhaitons vous faire part.

Selon le CPQ, si le commerce international contribue à la prospérité économique du Canada — nous avons pris position maintes fois en ce sens —, c'est la même chose pour le commerce interprovincial, qui y contribue tout autant, sinon plus. Les différences dans les normes de réglementation, de certification et d'inspection, ainsi que d'autres obstacles non tarifaires, peuvent ralentir et alourdir le processus et représenter des coûts additionnels qui ne favorisent pas les meilleures conditions pour prospérer au Québec. Il ne s'agit pas de tentatives explicites de pratiquer le protectionnisme entre les différentes provinces, mais plutôt d'un chevauchement qui découle de la mise en commun des compétences et des préférences des différentes administrations. Le Canada étant une fédération, chaque province tient à conserver une certaine autonomie, et la coopération vaut mieux qu'une approche descendante.

Les avantages d'une plus grande libéralisation du commerce interprovincial au Canada sont nombreux : réduire les coûts pour les entreprises en éliminant les dépenses inutiles; fournir des choix à plus bas prix aux consommateurs en élargissant les gammes de produits offerts et en encourageant la concurrence; et améliorer la

and training equivalencies are very costly to qualified workers wishing to come to Canada, even if their training standards are similar. We must increase the overall productivity and competitiveness of the Canadian economy, among other things, by allowing companies to expand and develop within Canada while preparing to conquer international markets.

Research has shown that businesses that have dealings with other provinces are more likely to expand and engage in international exports. There is no apparent consensus on the real costs of interprovincial barriers. The short brief before you refers to studies, specifically one by two University of Calgary economists. In their view, internal trade barriers add a significant percentage to the production costs of goods and services throughout the provinces, and eliminating them could boost GDP by several billion dollars, which would be a big gain.

There are various barriers, especially for merchandise. There are also issues related to energy resources, financial capital, labour mobility and taxation. We are encouraged by the progress we are seeing and the improvements made. The provincial first ministers have made numerous undertakings in this regard recently and progress has been made. Our brief provides various examples of these issues.

A good many initiatives have been taken, but of course more must be done to improve the situation. These agreements are often based on universality with lists of exceptions, but one of the key principles, as other witnesses stated, is the mutual recognition of regulations. In our view, that is the best model.

The QEC recommends an interprovincial trade strategy based on mutual recognition, as is the case in the European Union and in Australia. Mutual recognition guarantees market access for products that are not subject to national harmonization. It guarantees that any product or service that is legally traded in one province can also be sold in another, as is the case under the Quebec-Ontario Trade and Cooperation Agreement. A professional who meets the regulatory requirements in one region should be able to practice or move elsewhere in Canada without facing any additional barriers. This is the basis of the external trade agreement between Australia and New Zealand. It is also the basis of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement.

This approach would work well for jurisdictions such as the provinces of Canada, which have shared objectives with respect to food safety and important issues such as environmental stewardship, security and so on.

mobilité de la main-d'œuvre. Les permis provinciaux et l'équivalence des formations sont coûteux pour les travailleurs qualifiés qui envisagent de venir au Canada, même si les normes de formation sont similaires. Il faut augmenter la productivité totale et la compétitivité de l'économie canadienne, entre autres, en permettant aux entreprises de grandir, de se développer à l'échelle nationale et de se préparer à conquérir les marchés à l'échelle internationale.

Des recherches montrent que les entreprises qui font affaire avec les autres provinces sont plus susceptibles de croître et d'exporter partout dans le monde. Il ne semble pas y avoir de consensus spécifique sur l'ampleur des coûts liés aux barrières interprovinciales. Dans le court mémoire que vous avez en main, on évoque des études, notamment celle de deux économistes de l'Université de Calgary. Selon eux, les barrières au commerce interne ajoutent un pourcentage important aux coûts de production de biens et de services à travers les provinces, et leur élimination pourrait entraîner des gains de plusieurs milliards de dollars pour le PIB, ce qui est très important.

Diverses barrières existent, notamment en ce qui concerne les marchandises. N'oublions pas les questions liées aux ressources énergétiques, le capital financier, la mobilité des travailleurs et la fiscalité. Nous sommes encouragés par l'évolution qui se réalise et par les améliorations apportées. À l'heure actuelle, les premiers ministres provinciaux se sont engagés en ce sens à plusieurs reprises, et des progrès ont été réalisés. Vous trouverez divers exemples de ces questions dans notre mémoire.

Bon nombre d'initiatives ont été mises de l'avant, mais, bien sûr, il reste encore du travail à faire pour améliorer la situation. Ces accords reposent souvent sur la base de l'universalité avec des listes d'exceptions, mais l'un des principes importants — et nos prédécesseurs vous l'ont affirmé — est celui de la reconnaissance mutuelle des réglementations. À notre avis, il s'agit d'un modèle idéal à suivre.

Le CPQ recommande une éventuelle stratégie de commerce interprovincial qui repose sur le principe de la reconnaissance mutuelle, à l'instar de l'approche adoptée par l'Union européenne et l'Australie. La reconnaissance mutuelle garantit l'accès aux marchés des produits qui ne sont pas soumis à une harmonisation pancanadienne. Elle garantit que tout produit ou service légalement commercialisé dans une province puisse être vendu dans une autre, comme c'est le cas avec l'Accord de commerce et de coopération entre le Québec et l'Ontario. Un professionnel qui répond aux exigences réglementaires d'une région devrait pouvoir exercer ses activités ou déménager ailleurs au Canada sans embûches supplémentaires. C'est le fondement de l'accord sur le commerce extérieur des Australiens et de leur entente avec la Nouvelle-Zélande. Il s'agit aussi du fondement de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Le principe fonctionne bien pour les administrations, comme les provinces canadiennes, qui ont des objectifs communs quant à la sécurité sanitaire des aliments et aux enjeux importants comme la gérance environnementale, la sécurité, et cetera.

Among the other recommendations, the concept of mutual recognition is also fairly straightforward. The original agreements between Australia and New Zealand were apparently only three pages long, although they have become more complicated over time. This approach encourages competition with respect to regulations and innovation in regulations. We must remember that innovation is often born of regulatory pressure that one state exerts on another. Instead of selecting the sectors to be covered by an agreement, an agreement should be negotiated that covers all sectors, excluding the desired exceptions, in other words, with a negative list.

Another approach would be based on the major issues. As regards the regulation of financial markets, for example, the passport system works relatively well in Quebec. A carbon tax is another issue that would have to be agreed upon. Three systems are in place: in Quebec, in Ontario, and soon in Manitoba. British Columbia and Alberta have implemented a carbon tax, but the other provinces have not.

The harmonization of pension plans is another major issue. As the other witnesses noted, however, there are also issues relating to sales taxes that vary greatly depending on the application model, the administration model, and the level of taxation in the various provinces.

Finally, environmental issues are also very important. Each state has its own agenda, but our actions should be harmonized in order to create the best possible conditions for prosperity right across Canada.

*[English]*

**The Chair:** Thank you very much.

We will now go to Mr. Dan Paszkowski, President and CEO of the Canadian Vintners Association.

**Dan Paszkowski, President and CEO, Canadian Vintners Association:** Thank you, Mr. Chair, and good afternoon.

As the national voice of the Canadian wine industry, our members represent 90 per cent of all Canadian wine production and are engaged in the entire value chain, including grape growing, farm management, grape harvesting, wine production, bottling, retail sales, research and tourism.

I am sure that you'll remember that many across Canada believed that the Canada-U.S. Free Trade Agreement would be our sector's demise. It was industry leadership and government support that ensured the wine industry's ability to transition and build resilience in a changing marketplace.

Parmi les autres recommandations, le concept de la reconnaissance réciproque est aussi relativement simple. Il semblerait que les premiers accords entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande ne contenaient que trois pages à l'origine, même si les textes se sont alourdis avec le temps. Cette pratique favorise la concurrence sur le plan réglementaire et l'innovation en matière de réglementation. Il faut se rappeler que l'innovation naît souvent de la pression qu'un État peut exercer en matière de réglementation par rapport à un autre. Plutôt que choisir les secteurs couverts par l'accord, il faudrait négocier un accord qui couvre l'ensemble des secteurs, à l'exception de ceux qu'on voudra exempter, soit une liste négative.

Une autre approche serait de procéder selon les grands dossiers. Par exemple, dans le dossier de l'encadrement des marchés financiers, le système de « passeport » au Québec fonctionne relativement bien. On doit s'entendre aussi sur la taxation du carbone. Trois systèmes sont en place : au Québec, en Ontario, et bientôt au Manitoba. La Colombie-Britannique et l'Alberta ont mis en place une taxation sur le carbone, contrairement à d'autres provinces.

L'harmonisation des régimes de retraite représente un autre grand dossier. Cependant, comme l'ont mentionné nos prédécesseurs, il y a aussi des enjeux fiscaux liés aux taxes de vente qui sont très différentes sur le modèle d'application et sur le modèle de l'administration, ou quant au niveau de taxation des différentes provinces.

Enfin, les questions environnementales sont fort importantes également. Chaque État est jaloux de ses priorités, mais il est important d'harmoniser nos actions pour créer les meilleures conditions possible pour favoriser la prospérité partout au Canada.

*[Traduction]*

**Le président :** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Dan Paszkowski, président-directeur général de l'Association des vignerons du Canada.

**Dan Paszkowski, président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada :** Merci, monsieur le président, et bonjour.

Notre association est le porte-parole national de l'industrie canadienne du vin. Nos membres représentent 90 p. 100 de toute la production vinicole canadienne, et ils sont actifs dans l'ensemble de la chaîne de valeur, incluant la culture de la vigne, la gestion agricole, les vendanges, la production du vin, la mise en bouteilles, la vente au détail, la recherche et le tourisme.

Vous vous souviendrez sans doute que beaucoup avaient prédit l'effondrement de notre industrie lorsque l'accord de libre-échange a été conclu entre le Canada et les États-Unis, mais le leadership de l'industrie et le soutien gouvernemental qui lui a été accordé ont permis au secteur vinicole de réussir la

Today Canada is a premium global wine producer, producing high-quality, award-winning wines, and the industry contributes more than \$6.8 billion to the national economy, supporting 31,000 jobs and attracting more than 3 million tourist visitors each year.

Canada is now the second-fastest-growing wine market in the world, with wine consumption growing three times faster than the global average. We are also the sixth largest wine importer in the world; and over the past decade, imports have captured 75 per cent of Canada's 150-million-litre wine sales growth over that period. Looking ahead, wine demand in Canada is expected to grow by 50 million litres or 11 per cent by 2018, making our country increasingly attractive to our import competition.

For the Canadian wine industry to reach its full potential, decision makers and political leaders must recognize that, unlike other sectors of the economy, the Canadian wine industry's domestic market share is a mere 32 per cent — of which only 10 per cent is represented by our premium 100 per cent Canadian wines. At 32 per cent, we rank the lowest domestic wine sales of any wine-producing region in the world.

Like most Canadians, I am sure that you will also be surprised to learn that only two provinces in Canada have a VQA wine sales market share of just over 10 per cent. Further, five provinces have a VQA sales market share of 1 per cent or less. Quebec, our largest per capita wine-consuming province, has a VQA sales market share of 0.2 per cent.

As a young and growing industry, new wineries are opening each year, and high-quality wines are increasingly available for sales in greater volumes.

This growth is very positive, but despite recent progress on liberalizing wine sales in grocery, we remain severely restricted by limited sales channels and finite shelf space in "brick and mortar" provincial liquor board retail stores. Our wineries, especially small wineries, need more options to get their product to market.

The simplest and least disruptive way would be the complete removal of interprovincial barriers to trade. This would stimulate consumer interest and awareness in our products, resulting in greater wine sales for Canadian wineries and, as evidenced by the United States, increased wine sales for provincial liquor boards and retailers.

transition et d'acquiescer de la résilience dans un marché en pleine évolution.

Le Canada est un producteur mondial de vins de qualité supérieure; il produit des vins de grande qualité qui remportent des prix. Aujourd'hui, l'industrie contribue à hauteur de 6,8 milliards de dollars à l'économie nationale, elle permet de maintenir 31 000 emplois et elle attire chaque année plus de 3 millions de touristes.

Le marché canadien se classe deuxième au monde au chapitre de la croissance : la consommation de vin y augmente trois fois plus vite que la moyenne mondiale. Le Canada est également le sixième importateur de vin du monde; au cours de la dernière décennie, les importations ont représenté 75 p. 100 de la croissance des ventes de vin de 150 millions de litres au Canada. Et on prévoit que la demande canadienne en vin augmentera de 50 millions de litres, soit de 11 p. 100, d'ici 2018, ce qui rendra notre pays de plus en plus attirant pour la concurrence étrangère.

Pour que l'industrie canadienne du vin atteigne son plein potentiel, les décideurs et les dirigeants politiques doivent reconnaître que, contrairement aux autres secteurs de l'économie, la part du marché intérieur de l'industrie canadienne du vin atteint seulement 32 p. 100 — dont seulement 10 p. 100 pour les 100 vins de marque canadiens. Cela nous place au dernier rang pour les ventes de vins locaux parmi toutes les régions productrices de vins du monde.

Je crois que, comme la plupart des Canadiens, vous serez surpris d'apprendre que seulement deux provinces possèdent une part de marché des ventes de vins VQA d'un peu plus de 10 p. 100. En outre, cinq provinces ont une part du marché des vins VQA de 1 p. 100 ou moins, et le Québec, la province où la consommation de vin par habitant est la plus élevée, ne possède qu'une part du marché des ventes de vin VQA de 0,2 p. 100.

Comme notre industrie est encore jeune, de nouveaux vignobles ouvrent leurs portes chaque année et des vins de grande qualité deviennent disponibles pour la vente à gros volumes.

Cette croissance est très positive, mais malgré un certain progrès de la libéralisation des ventes de vin dans les épiceries, nous sommes gravement restreints par les circuits de vente limités et le peu d'espace d'étalage dans les magasins traditionnels des régions des alcools provinciales. Nos vignobles, particulièrement les petits, ont besoin de plus d'options pour présenter leurs produits sur le marché.

Le moyen le plus simple et celui qui causerait le moins de perturbations serait d'éliminer complètement les barrières interprovinciales au commerce. Cela stimulerait l'intérêt des consommateurs et les sensibiliserait à nos produits, ce qui entraînerait de meilleures ventes de vin pour les vignobles canadiens et, comme il a été démontré aux États-Unis, une hausse de ventes de vin dans les régions des alcools et chez les détaillants.

Senators, in preparation for my appearance, I looked back at my calendar and was reminded that the last time I appeared before this committee was June 13, 2012, when you were studying Bill C-311 and its proposed amendments to the Importation of Intoxicating Liquors Act of 1928.

As you may recall, on June 28, 2012, Bill C-311 received Royal Assent after unanimous passage through both the Senate and the House of Commons. This was not only a rare political event but a truly historic moment for the Canadian wine industry. Yet, in two months, we will mark four years since Bill C-311 passed. So what has been achieved?

Almost immediately after Royal Assent, both British Columbia and Manitoba opened their borders to allow interprovincial wine shipments. In July 2015, Nova Scotia opened its borders, but regrettably, the other provinces have dragged their feet in various ways, most frequently by issuing “policy statements” that disavowed the permissibility of interprovincial courier shipments.

There have been a few positive steps in recent years to advance the issue.

In June 2014, the federal government amended the Importation of Intoxicating Liquors Act to allow Canadians to move beer and spirits between provinces for their personal use — extending the rights provided to wine in June 2012.

In 2014, the Saskatchewan government announced a reciprocity agreement with British Columbia which permits up to nine litres of wine to be direct delivered for personal consumption.

In February 2015, the federal government announced the creation of an Internal Trade Promotion Office to support the removal of internal barriers to trade. Wine has been included in the government’s Internal Trade Barriers Index to explore federal-provincial regulatory cooperation opportunities.

In June 2015, provincial-territorial ministers agreed to remove internal barriers to trade, including laws that block wine from other provinces, with a commitment to a new internal trade regime by March 2016.

In July 2015, the courts received details of the Newfoundland government accusing FedEx that it broke provincial law by shipping “contraband” wine from British Columbia into Newfoundland. The provincial Crown dismissed the case before a definitive ruling could be made.

Mesdames et messieurs, en préparation de mon témoignage d’aujourd’hui, j’ai jeté un coup d’œil à mes anciens agendas et je me suis rappelé que la dernière fois que j’ai comparu devant le comité remonte au 13 juin 2012, lorsque vous examiniez le projet de loi C-311, Loi modifiant la Loi sur l’importation des boissons enivrantes de 1928.

Le 28 juin 2012, le projet de loi C-311 a reçu la sanction royale après son adoption unanime au Sénat et à la Chambre des communes. Il s’agissait non seulement d’un événement politique rare, mais également d’un moment historique pour l’industrie canadienne du vin. Dans deux mois, nous célébrerons le quatrième anniversaire de l’adoption de ce projet de loi. Alors, que s’est-il passé depuis?

Presque immédiatement après la sanction royale du projet de loi, la Colombie-Britannique et le Manitoba ont tous deux ouvert leurs frontières pour permettre l’expédition de bouteilles de vin. La Nouvelle-Écosse aussi a ouvert ses frontières en juillet 2015, mais, malheureusement, les autres provinces ont laissé traîner les choses de diverses façons, le plus souvent en publiant des « énoncés de politiques » qui niaient l’acceptabilité de l’expédition de bouteilles de vin par service de messagerie entre les provinces.

Au cours des dernières années, nous avons observé quelques avancées sur la question.

En juin 2014, le gouvernement fédéral a modifié la Loi sur l’importation des boissons enivrantes pour permettre aux Canadiens de transporter de la bière et des spiritueux entre provinces pour leur usage personnel, étendant ainsi les droits accordés pour le vin en juin 2012.

En juillet 2014, le gouvernement de la Saskatchewan a annoncé la conclusion d’un accord de réciprocité avec la Colombie-Britannique qui permet la livraison directement aux consommateurs, pour leur usage personnel, de commandes de vin allant jusqu’à 9 litres.

En février 2015, le gouvernement fédéral a annoncé la création d’un Bureau de promotion du commerce intérieur chargé d’aider à éliminer les barrières au commerce. Il a inclus le vin dans la liste des obstacles au commerce interprovincial pour qu’on puisse trouver une meilleure façon de coordonner la réglementation fédérale-provinciale.

En juin 2015, les ministres des provinces et des territoires ont convenu d’agir rapidement pour éliminer les barrières au commerce intérieur, notamment les lois qui empêchent l’importation de vin d’autres provinces, et ils se sont engagés à créer un nouveau régime de commerce intérieur avant mars 2016.

En juillet 2015, les tribunaux ont reçu des renseignements détaillés sur l’accusation portée par le gouvernement de Terre-Neuve contre FedEx pour avoir enfreint la loi provinciale en expédiant du vin de « contrebande » de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve. La Couronne provinciale a rejeté la cause avant qu’une décision définitive ait pu être rendue.



In November 2015, the Fraser Institute released a report entitled *Toward Free Trade in Canada*, which concluded that the federal government should ensure that Bill C-311 is made visible to ensure that public and political pressure build on removing all remaining barriers to interprovincial wine delivery.

Just last week, a New Brunswick judge ruled that the province's restrictions on bringing alcohol into the province for personal use violate the Constitution's free trade provisions. This case has raised significant media discussion about the potential for a constitutional challenge regarding interprovincial barriers to trade.

Bill C-311 set the stage to allow for interprovincial wine shipping and provides a means to access consumers from Newfoundland to British Columbia, providing the promise to cultivate a loyal client base and build brand exposure through winery tourist visits, winery clubs and online sales.

Provinces and wineries have invested millions of dollars into tourism infrastructure, but as you can see, with the exception of three provinces representing 19 per cent of Canada's population, provincial policies and regulations continue to block 81 per cent of Canadians from having their favourite Canadian wine shipped to their out-of-province home for personal consumption.

Let me conclude by stating that when Canada signed the free trade agreement with the United States in 1989, there were approximately 50 Canadian wineries. Today there are 671 grape wineries operating across Canada. Times have changed, and our future success remains intricately tied to our growth and success at home.

As we strive to ratify trade agreements with CETA and TPP countries, it is vital to recognize that these countries already represent 89 per cent of total wine imports into Canada and will benefit from the front-end competitive benefits these agreements offer.

In 2005, the Supreme Court ruled in the United States that it was unconstitutional to allow for wine to be direct delivered within a state but not to allow wine to be direct delivered into a state from another state. Over the past decade, 45 of 51 U.S. states have amended their state laws and regulations to permit direct-to-consumer wine delivery. In 2015, small wineries represented less than 10 per cent of U.S. wine production but 63 per cent of total direct wine shipment volume and 73 per cent of direct wine shipment value. Not only does interstate wine delivery offer these U.S. wineries a new and important sales channel, where the average direct delivery price is

En novembre 2015, l'Institut Fraser a publié un rapport intitulé *Toward Free Trade in Canada*, dans lequel il concluait que le gouvernement fédéral devrait donner plus de visibilité au projet de loi C-311 pour faire monter la pression publique et politique en faveur de l'élimination de toutes les barrières restantes à la livraison interprovinciale de vin.

De plus, la semaine dernière, un juge du Nouveau-Brunswick a rendu une décision selon laquelle les restrictions imposées pour l'importation d'alcool dans la province à des fins de consommation personnelle enfreignent les dispositions de libre-échange prévues dans la Constitution. Cette cause a suscité d'importantes discussions dans les médias sur la possibilité que les barrières interprovinciales au commerce fassent l'objet d'une contestation en vertu de la Constitution.

Le projet de loi C-311 prépare le terrain pour permettre la circulation de bouteilles de vin entre les provinces et il fournit un moyen d'accéder aux consommateurs depuis Terre-Neuve jusqu'à la Colombie-Britannique, offrant ainsi aux producteurs la possibilité de se constituer une clientèle loyale et de faire connaître leurs marques par des visites touristiques de vignobles, des clubs de vin des vignobles et des ventes en ligne.

Les provinces et les vignobles ont investi des millions de dollars dans les infrastructures touristiques, mais, comme vous pouvez le constater, à l'exception de trois provinces représentant 19 p. 100 de la population canadienne, les politiques et règles provinciales continuent d'empêcher 81 p. 100 des Canadiens de faire livrer chez eux leur vin canadien préféré pour leur consommation personnelle.

Laissez-moi conclure en indiquant qu'en 1989, lorsque le Canada a signé l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, il y avait environ 50 vignobles canadiens. Aujourd'hui, 671 établissements vinicoles sont en exploitation au Canada. Les temps ont vraiment changé et notre succès futur sur le marché mondial demeure étroitement lié à notre croissance et au succès que nous pouvons avoir dans notre pays.

Alors que nous aspirons à ratifier des accords commerciaux avec des pays de l'AECG et du PTP, il est essentiel de reconnaître que 89 p. 100 de tous les vins importés au Canada proviennent de ces pays et que ces mêmes pays profiteront des avantages commerciaux offerts par ces accords.

En 2005, la Cour suprême des États-Unis a décrété qu'il était inconstitutionnel de permettre les envois directs de vin à l'intérieur d'un État sans permettre les envois directs de vin d'un État à l'autre. Au cours de la dernière décennie, 45 des 51 États américains ont modifié leurs lois et leurs règlements pour permettre les envois de vin directement aux consommateurs. En 2015, les petits vignobles représentaient moins de 10 p. 100 de la production américaine de vin, mais 63 p. 100 du volume total des bouteilles de vin expédiées directement et 73 p. 100 de la valeur des bouteilles de vin expédiées directement aux consommateurs. Non seulement cela offre-t-il à ces vignobles

US\$38.40 per bottle, but it affords small wineries a means to scale up and even explore export markets — something many of our smaller wineries would like to consider.

Our industry is not scared of free trade and we're not afraid of competition, but our domestic and export success depends heavily on free trade within our own country. In a recent WineOnline article, François Morissette of the acclaimed Ontario winery Pearl Morissette stated:

Unfortunately for us Canadians, buying Canadian wines in Canada is a pretty complicated thing if you are not a restaurant. It is easier for us to sell our wines in Hong Kong than in the rest of Canada, and Ontario is basically my only big market. It's killing a market when it should promote it. Removal of the remaining interprovincial barriers to wine trade will help the Canadian wine sector adjust, take advantage and prepare for a new state of global trade.

**The Chair:** We now have Angella MacEwen from the Canadian Labour Congress.

**Angella MacEwen, Senior Economist, Canadian Labour Congress:** I appreciate the opportunity to be here. The Canadian Labour Congress brings together Canada's national and international unions, along with provincial and territorial federations of labour and 130 district labour councils. Our members work in virtually all sectors of the Canadian economy, in all occupations and in all parts of Canada.

I feel like I am the dissenting voice here.

Mr. Chair, even though the labour movement is keenly aware that trade is and always has been an important feature of the Canadian economy, we understand the interest that all levels of government will have in fostering healthy trade between jurisdictions, inside and outside of Canada.

Unfortunately, it is our position that trade agreements can unduly restrict governments' right to regulate, give huge advantages to larger businesses and rarely have effective protections for workers or for the environment. As such, trade agreements themselves do not always increase trade, improve economies or benefit Canadians.

Our question today is this: What is the problem that an updated Agreement on Internal Trade is meant to solve? Is it possible that there are better policy tools available to solve those problems?

américains de nouveaux et importants circuits de vente, où le prix moyen d'une bouteille est de 38,40 \$, mais cela permet également aux petits vignobles de prendre de l'expansion et d'explorer des marchés d'exportation — ce que bon nombre de nos petits vignobles aimeraient pouvoir envisager de faire.

Nous n'avons pas peur du libre-échange et nous ne craignons pas la concurrence, mais notre réussite au niveau national et international dépend largement du libre-échange à l'intérieur de notre propre pays. Dans un article de WineOnline, François Morissette, du vignoble ontarien réputé Pearl Morissette, a écrit ce qui suit :

Malheureusement pour nous, il est très difficile pour ceux qui ne sont pas restaurateurs d'acheter des vins canadiens. Il est plus facile de vendre nos vins à Hong Kong que dans le reste du Canada, et l'Ontario est essentiellement mon plus gros marché. On tue le marché alors qu'on devrait le favoriser. L'élimination des barrières interprovinciales restantes au commerce du vin aidera le secteur vinicole canadien à s'ajuster, à profiter des occasions qui se présentent et à se préparer à la nouvelle réalité du commerce mondial.

**Le président :** Nous entendons maintenant Mme Angella MacEwen, du Congrès du travail du Canada.

**Angella MacEwen, économiste principale, Congrès du travail du Canada :** Je vous remercie de me donner la possibilité de m'adresser à vous aujourd'hui. Le Congrès du travail du Canada regroupe des syndicats nationaux et internationaux, ainsi que des fédérations de travailleurs provinciales et territoriales et 130 conseils du travail de district. Nos membres sont actifs dans presque tous les secteurs de l'économie du Canada, toutes les professions et toutes les parties du Canada.

J'ai l'impression d'être une voix discordante ici.

Monsieur le président, même si le mouvement syndical est pleinement conscient du fait que le commerce est et a toujours été un segment important de l'économie, il comprend qu'il peut être avantageux pour tous les paliers de gouvernement de favoriser des échanges commerciaux sains à l'intérieur du Canada et à l'étranger.

Malheureusement, nous sommes d'avis que les accords commerciaux peuvent restreindre indûment le droit des gouvernements de réglementer le commerce et donner des avantages énormes aux grandes entreprises; de plus, ils fournissent rarement des mesures de protection efficaces pour les travailleurs et pour l'environnement. Les accords commerciaux ne permettent donc pas toujours d'accroître les échanges et d'améliorer l'économie et ils ne sont pas toujours bénéfiques pour les Canadiens.

La question que nous posons aujourd'hui est la suivante : quels sont les problèmes qu'une mise à jour de l'Accord sur le commerce intérieur est censée régler? Pourrait-on mettre en place de meilleures politiques pour régler ces problèmes?

Since 1995, many of the impediments to internal trade have been addressed. Most empirical studies have found that the costs of remaining internal trade barriers are quite small and that the benefits of expanding the Agreement on Internal Trade have been grossly exaggerated. Most often we hear about the movement of alcohol or the movement of trained workers.

On the labour front, I can tell you that considerable gains have been made in recent years, for example, with the Red Seal Program, which sets a high standard that's accepted in all provinces. We are confident that provinces are moving in the right direction on labour mobility and on harmonizing training, as well as certifications.

Do we need to re-open an existing agreement to deal with one-off issues that could more appropriately have experts convened to deal with them?

As Scott Sinclair recently told this committee, it would be an incredibly useful exercise to list and estimate the cost of specific trade barriers between provinces. Provincial governments could then cooperate to remove any costly barriers that do not serve a useful purpose, and that would be better than signing on to a far-reaching agreement that may have serious unintended consequences.

Another reason that we are talking about changing this Agreement on Internal Trade is to make it compliant with international trade agreements such as the Trans-Pacific Partnership or the CETA.

The labour movement has serious concerns about those agreements. They are not yet ratified, and the TPP is still undergoing negotiations and consultations across Canada. They contain elements that we feel are harmful to workers, the environment and local economies. Particularly, we want to preserve local governments' ability to deliver high-quality public services and to use procurement policies to promote local economic development and environmental stewardship.

We know that public procurement policies can have broad benefits, such as reducing waste and energy consumption, developing economic capacity among underserved populations, supporting smaller suppliers and suppliers that have sustainable and ethical business practices. Expanding the Agreement on Internal Trade will make it more difficult for provincial and local governments to accomplish this.

In terms of protecting public services, the drive to switch to a negative list in the Agreement on Internal Trade is very worrisome, particularly in light of potentially expanded investor dispute settlement mechanisms. A negative list means that any service governments wish to be kept out of a trade deal, such as

Bon nombre des obstacles au commerce intérieur ont été levés depuis 1995. Selon la plupart des études empiriques effectuées, les coûts du maintien des obstacles actuels sont très faibles et les avantages qu'il y aurait à étendre l'Accord sur le commerce intérieur ont été grossièrement exagérés. Nous entendons le plus souvent parler du mouvement de l'alcool ou de la mobilité des travailleurs qualifiés.

Pour ce qui est de la mobilité des travailleurs, je peux vous dire que des gains considérables ont été réalisés au cours des dernières années, grâce notamment au Programme du Sceau rouge, qui comprend des normes de qualité élevées acceptées par toutes les provinces. Nous croyons que les provinces avancent dans la bonne direction pour la mobilité de la main-d'œuvre et pour l'harmonisation de la formation et des accréditations.

Faut-il rouvrir un accord pour corriger des problèmes ponctuels qui pourraient, de façon plus appropriée, être confiés à des experts?

Comme M. Scott Sinclair l'a dit dernièrement au comité, il serait extrêmement plus utile de dresser la liste des obstacles au commerce entre les provinces et d'en évaluer les coûts. Les gouvernements provinciaux pourraient alors travailler ensemble pour lever les obstacles coûteux et inutiles, ce qui serait bien mieux que de signer un accord d'une portée considérable qui peut avoir des conséquences imprévues importantes.

Nous parlons également de changer l'Accord sur le commerce intérieur afin, entre autres, de l'aligner sur les accords commerciaux internationaux, comme le Partenariat transpacifique ou l'Accord économique et commercial global, l'AECG.

Le mouvement syndical a de sérieuses réserves au sujet de ces accords. Ils ne sont pas encore ratifiés, et le PTP fait encore l'objet de négociations et de consultations à la grandeur du Canada. Ils contiennent des éléments qui, selon nous, sont dommageables pour les travailleurs, l'environnement et les économies locales. Nous tenons tout particulièrement à ce que les administrations locales conservent le pouvoir de fournir des services publics de grande qualité et d'appliquer des politiques d'approvisionnement favorables au développement économique local et à la protection de l'environnement.

Nous savons que les politiques d'approvisionnement peuvent procurer de grands avantages. Elles peuvent notamment réduire le gaspillage et la consommation d'énergie, favoriser le développement économique dans les populations mal servies et aider les petits fournisseurs ainsi que les fournisseurs qui ont des pratiques commerciales durables et éthiques. Or, tout cela deviendra plus difficile pour les administrations provinciales et locales si l'Accord sur le commerce intérieur est élargi.

Pour ce qui est de protéger les services publics, l'incitation à adopter l'approche des listes négatives dans l'Accord sur le commerce intérieur est très inquiétante, en raison, tout particulièrement, de l'élargissement possible des mécanismes de règlement des différends avec les investisseurs. Avec une telle

health care or education, must be specifically named. If new areas of service emerge or if there is a public consensus that new programs such as pharmacare should be brought into the public sector, then these services are automatically subject to the trade agreement. This is privatization by default.

A positive list gives all governments and their residents the chance to decide if they want to protect new areas of public service delivery. Even for those areas that have been protected in an agreement, stand-still and ratchet clauses effectively lock in the current level of privatization and only allow increased privatization rather than increased public-sector delivery. For example, if a hospital has outsourced meal, laundry and cleaning services but finds that they are getting substandard service for higher prices, decision-makers subject themselves to an ISDS complaint and a potential fine if they change their mind and want to bring those services back in house, even if, by all evidence, it's the best decision to make.

As it stands, the Agreement on Internal Trade prohibits adopting or maintaining even non-discriminatory measures that restrict or prevent the movement of persons, goods, services or investment across provincial boundaries. Moving from a positive list to a negative list would have wide-ranging consequences on the abilities of local governments to implement and to regulate in the public interests. This seriously ties the hands of elected officials at all levels of government in an unnecessary way.

We feel that Canada has followed the policy prescriptions from the OECD and IMF that we have been given from the 1980s and 1990s in terms of privatization of public services, trade liberalization and lowering corporate taxes, and we haven't seen the economic benefit that we were promised as a result. We would suggest to you that it is time to try something new rather than rehash old policies.

**The Chair:** Thank you, Ms. MacEwen. We will go to questions.

**Senator Black:** Thank you all for your presentations. It's fabulous work, and the committee very much appreciates the depth that you have gone to.

If I could, Ms. MacEwen, I would like to direct my comments to you, because it is always important to understand dissent. I presume that you have reviewed the evidence presented here over the last nine hearings, and you have certainly heard the evidence given today. You are clearly on an ice floe of your own. I am not saying that is good or bad.

approche, tout service gouvernemental qu'on ne veut pas inclure dans une activité commerciale doit être désigné explicitement à cette fin. Ainsi, si de nouveaux services se font jour ou si un consensus public se dégage pour faire entrer dans le domaine public de nouveaux programmes, comme l'assurance-médicaments, ces services sont automatiquement assujettis à l'accord. C'est une privatisation par défaut.

En contrepartie, l'approche des listes positives donne à tous les gouvernements et aux citoyens la chance de choisir les nouveaux services publics qu'ils veulent protéger. Même dans les secteurs protégés dans un accord, des clauses immuables et dysfonctionnelles empêchent de modifier le niveau de privatisation atteint dans un domaine et ne permettent qu'une augmentation de la privatisation au lieu d'une participation accrue du secteur public. Par exemple, un hôpital qui aurait confié au secteur privé les services des repas, de la lessive ou du nettoyage et qui estimerait qu'il paie plus cher et obtient des services de moindre qualité en procédant de la sorte s'exposerait à une plainte au titre du règlement des différends entre investisseurs et États et à une amende s'il voulait revenir en arrière, et ce, même si, de toute évidence, ce serait la meilleure décision à prendre.

Dans l'état actuel des choses, l'Accord sur le commerce intérieur interdit d'adopter ou de maintenir des mesures même non discriminatoires qui restreignent ou empêchent le mouvement de personnes, de biens, de services ou d'investissements entre les provinces. Passer de l'approche des listes positives à celle des listes négatives aurait des conséquences de grande portée sur la capacité des administrations locales de mettre des mesures en œuvre et de prendre des règlements dans l'intérêt public. Cela réduirait gravement et inutilement la marge de manœuvre des élus à tous les paliers de gouvernement.

À notre avis, le Canada a suivi les recommandations formulées par l'OCDE et le FMI dans les années 1980 et 1990 concernant la privatisation des services publics, la libéralisation du commerce et la réduction de l'impôt des sociétés sans que les avantages économiques escomptés aient été au rendez-vous. Nous estimons qu'il est temps d'essayer quelque chose de nouveau au lieu de réchauffer de vieilles politiques.

**Le président :** Merci, madame MacEwen. Nous passons maintenant à l'étape des questions.

**Le sénateur Black :** Merci pour toutes vos déclarations. Vous avez accompli un travail fabuleux, et le comité vous est très reconnaissant de lui avoir présenté une information aussi détaillée.

Madame MacEwen, j'aimerais m'adresser à vous, parce que c'est toujours important de comprendre les voix discordantes. Je présume que vous avez examiné les témoignages faits ici au cours des neuf dernières séances et que vous avez certainement entendu les témoignages d'aujourd'hui. Vous marchez sur un terrain glissant. Je ne dis pas que c'est une bonne chose ni une mauvaise.

**Ms. MacEwen:** Not by myself, but I am in the minority. Scott Sinclair would agree with me. He has presented here.

**Senator Black:** Very well. I am not criticizing; I just want to understand, because dissent is important. Conversation is important.

**Ms. MacEwen:** I agree.

**Senator Black:** I am interested in your response to the overwhelming evidence that we have received that there is a financial benefit in the billions of dollars to Canada and our provinces if we eliminate existing trade barriers. You have heard that today, and we have heard that consistently. What do you say to that?

**Ms. MacEwen:** I say there is other evidence out there that shows that the benefits are quite small, actually.

**Senator Black:** Could you draw our attention to that?

**Ms. MacEwen:** Absolutely.

**Senator Black:** That would be helpful.

**Ms. MacEwen:** One of the ways that these benefits are normally analyzed by economists is that you make certain assumptions. You assume that employment will not change, you assume that the amount of trade and imports and exports will grow hand in hand so that growth will be balanced, and you assume that there are no negative impacts in areas where we are quite concerned that there might potentially be negative impacts.

If you use a different model to analyze trade, you see a different outcome. For example, instead of assuming that allowing shipment of wine directly to households would be an additional benefit to the economy, I would argue that that's probably just replacing other purchasing of wine. While his industry may benefit from being able to do that, it certainly won't grow the economy in any real way. Do we think that Canadians aren't drinking enough wine?

**Senator Black:** The suggestion is that Canadians aren't drinking enough Canadian wine, which would employ more Canadians, which I would have thought would be of interest to your organization.

**Ms. MacEwen:** Absolutely, but the benefit to the Canadian economy is likely to be quite small from that.

**Senator Black:** Certainly, that is not the evidence we just heard, but nonetheless, what would be helpful —

**Ms. MacEwen:** You didn't hear evidence; you heard assertions.

**Senator Black:** I heard assertions.

**Ms. MacEwen:** Yes.

**Mme MacEwen :** Je ne suis pas toute seule, mais je fais partie de la minorité. M. Scott Sinclair serait d'accord avec moi. Il s'est déjà présenté ici.

**Le sénateur Black :** Très bien. Je ne formule pas une critique; je veux juste comprendre, parce que la dissidence est importante. Il est important de se parler.

**Mme MacEwen :** Je suis d'accord avec vous.

**Le sénateur Black :** Je suis intéressé à connaître votre réaction concernant les faits très convaincants qui ont été exposés devant nous et qui montrent que le Canada et les provinces peuvent tirer des avantages financiers se chiffrant à des milliards de dollars si nous abolissons les obstacles au commerce intérieur. Vous avez entendu ces choses aujourd'hui et nous avons nous-mêmes entendu constamment des témoignages en ce sens. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

**Mme MacEwen :** Je dis que d'autres faits probants montrent que les avantages sont très modestes, en fait.

**Le sénateur Black :** Pourriez-vous les porter à notre attention?

**Mme MacEwen :** Certainement.

**Le sénateur Black :** Cela nous aiderait.

**Mme MacEwen :** Pour analyser les avantages tirés de ces mesures, les économistes procèdent habituellement par hypothèses. Ils tiennent pour acquis que l'emploi ne changera pas, que les échanges commerciaux, les importations et les exportations augmenteront au même rythme, assurant ainsi une croissance équilibrée, et qu'il n'y aura pas de répercussions négatives là où nous craignons beaucoup qu'il y en ait.

Si on utilise un modèle d'analyse différent, on obtient un résultat bien différent. Par exemple, au lieu de tenir pour acquis que la livraison de bouteilles de vin directement aux consommateurs procurerait un avantage supplémentaire pour l'économie, je dirais plutôt qu'elle remplacerait probablement l'achat d'autres vins, tout simplement. Même si une telle évolution avantagerait l'industrie vinicole, il est certain qu'elle n'aurait pas une bien grande incidence sur la croissance économique. Croyons-nous que les Canadiens ne boivent pas assez de vin?

**Le sénateur Black :** L'idée est que les Canadiens ne boivent pas assez de vins canadiens. S'ils en buvaient plus, il y aurait plus d'emplois pour les Canadiens et j'aurais cru que la chose serait intéressante pour votre organisation.

**Mme MacEwen :** Absolument, mais l'économie canadienne en tirerait un avantage bien modeste.

**Le sénateur Black :** Ce n'est certainement pas conforme à ce que nous venons d'entendre, mais ce qui serait utile...

**Mme MacEwen :** On ne vous a pas présenté de faits probants; on a formulé des affirmations.

**Le sénateur Black :** On a formulé des affirmations.

**Mme MacEwen :** Oui.

**Senator Black:** Thank you. It would be helpful if you could provide to this committee the assertions that you have —

**Ms. MacEwen:** Even the C.D. Howe Institute has looked at the benefits from trade and determined that they're quite small. I think Scott Sinclair gave you that study, so I'm sure it's in the record already.

**The Chair:** I don't know if the study is in the record, but I think it is.

**Senator Black:** We will have a good look at that.

**Ms. MacEwen:** Sure.

**Senator Black:** I have a second question: You said that the principle buckets of your concern with us moving forward with eliminating barriers in Canada would be that environmental regulations and worker protection would be potentially adversely affected, and local government autonomy would be affected.

**Ms. MacEwen:** It is interesting that you phrased the question that way. I am not opposed to removing barriers. I'm opposed to removing barriers in this way, because I feel what you are doing is too broad and will have negative implications. If you did what I suggested, you'd make a list of what the barriers are, what a reasonable estimate of the cost of those barriers is, and whether we feel that they actually are barriers or if they are beneficial and necessary regulation.

Some of the examples that the Retail Council gave are excellent in that there is no reason why it's this size in this province and that size in that province; it just happens to be that way. Let's get together and make that simpler. I think there are real things we can do that would be beneficial, but we don't necessarily accomplish that if we go to a negative list.

**Senator Black:** Do you like that thought of the Retail Council whereby there would be a small group of people brought together to vet regulations across Canada to basically eliminate those which are barriers to trade?

**Ms. MacEwen:** Absolutely. I think we had something in place like that when we had sector councils, where we could raise issues that were being seen by people in the retail sector. They could say, "Look, this makes no sense. I am in Ottawa and I can't ship into Quebec, and it makes no sense."

There are barriers, and where there are real barriers like that that don't make any sense, we should absolutely move to address those. That could be better served perhaps through a sector council system rather than through a negative list.

**Senator Black:** That's very helpful. In your view, are there any no-go areas that this group could not or should not look at?

**Le sénateur Black :** Merci. Cela serait utile de fournir au comité les affirmations que vous avez...

**Mme MacEwen :** Même l'Institut C.D. Howe a examiné les avantages à tirer des échanges commerciaux et a constaté qu'ils sont très modestes. Je crois que M. Scott Sinclair vous a donné cette étude; je suis certaine qu'elle figure déjà au compte rendu.

**Le président :** Je ne suis pas certain que l'étude figure au compte rendu, mais je crois qu'elle y est.

**Le sénateur Black :** Nous allons la regarder de près.

**Mme MacEwen :** Certainement.

**Le sénateur Black :** J'ai une deuxième question. Vous avez dit que ce qui vous inquiète le plus concernant l'élimination des obstacles au commerce intérieur, c'est qu'elle pourrait avoir des répercussions défavorables sur les règlements environnementaux, la protection des travailleurs et l'autonomie des gouvernements.

**Mme MacEwen :** C'est intéressant que vous formuliez votre question de cette façon. Je ne suis pas contre la levée des obstacles. Je suis contre la façon dont on veut lever ces obstacles parce que j'ai l'impression que vous allez trop loin et qu'il y aura des répercussions négatives. Je suggère plutôt de dresser une liste des obstacles au commerce, d'évaluer de façon raisonnable le coût de ces obstacles et de déterminer si les règlements constituent bel et bien des obstacles ou s'ils ne sont pas plutôt bénéfiques et nécessaires.

Certains des exemples donnés par le Conseil canadien du commerce de détail sont excellents du fait qu'il n'y a aucune raison pour laquelle un tel format est de rigueur dans une province et un autre, dans une autre; c'est comme cela et c'est tout. Alors, travaillons ensemble à simplifier les choses. Je crois qu'il y a vraiment des mesures positives que nous pouvons prendre, mais il ne sera pas nécessairement avantageux d'adopter l'approche des listes négatives.

**Le sénateur Black :** Êtes-vous favorable à l'idée du Conseil canadien du commerce selon laquelle un petit groupe de gens devrait se rencontrer pour examiner les règlements en vigueur partout au Canada dans le but, fondamentalement, d'éliminer ceux qui constituent des obstacles au commerce?

**Mme MacEwen :** Absolument. Je crois que nous avons quelque chose comme cela lorsque nous avions les conseils sectoriels, où nous pouvions soulever les problèmes avec lesquels les détaillants étaient aux prises. On pouvait dire : « Regardez, cela n'a pas de bon sens. Je suis à Ottawa et je ne peux pas livrer ma marchandise au Québec. »

Il y a des obstacles, et lorsque des obstacles bien réels comme celui-là n'ont pas de sens, nous devrions absolument prendre des mesures pour les faire disparaître. Il serait peut-être mieux toutefois de laisser un conseil sectoriel s'en occuper au lieu d'utiliser une liste négative.

**Le sénateur Black :** C'est très instructif. Selon vous, y a-t-il des questions qu'un tel organisme ne devrait pas ou ne pourrait pas examiner?

**Ms. MacEwen:** “That they could not or should not look at”?

**Senator Black:** And potentially eliminate. That would be the consequence of looking.

**Ms. MacEwen:** I would never want such a group to override the right of provincial governments to regulate within their authority. I would think that what you would do is have that group make recommendations and work with the provinces to find solutions that worked.

**Senator Black:** Isn't that the very problem; namely, that we have too many chefs in the kitchen? Isn't that the very problem?

**Ms. MacEwen:** Actually, for what a lot of people list as barriers, maybe the province has a reason for putting that in place. Maybe that regulation is there for a good reason and, if you sit down and talk to each other, you can find another way around it.

**Senator Black:** Thank you very much. Your daughter should be proud. You did a very good job today.

**Senator Wallin:** We have heard from a long list of witnesses on this topic. We have also heard — sometimes amusingly, but we know it comes at a cost — a long litany of bizarre anecdotes that speak to what happens when you have all this resistance to free trade within our own borders. We heard from you today, Ms. Grynol, about needing a task force to look at the decision-making process of this group of premiers and leaders, and that they require 100 per cent attendance.

I am wondering whether at some point you folks in your individual organizations, or maybe collectively, might think that it would just be faster and wiser to go to the Supreme Court of Canada and get some kind of a ruling rather than coming and telling us repeatedly that this is really important, which you've done. We kind of agree; it's just that we don't see a path to get there. Who would like to take that on?

**David Wilkes, Senior Vice President, Government Relations, Retail Council of Canada:** That's a very interesting option, Senator Wallin. I think we look at experience we've seen internationally. Today, in Washington, the Regulatory Cooperation Council between Canada and the U.S. is meeting and looking at making changes to specific regulations, some of which the Retail Council of Canada has put on the agenda.

I'll give an example to illustrate: Car seats. There are different testing regulations in Canada and the U.S., but there are not different safety outcomes. I could go into differences in the density of foam as an example.

**Mme MacEwen :** Qu'il ne devrait pas ou ne pourrait pas examiner?

**Le sénateur Black :** Et qu'il devrait peut-être éliminer, à la suite de l'examen qu'il en aurait fait.

**Mme MacEwen :** Je ne voudrais pas qu'un tel groupe empêche les gouvernements provinciaux d'établir des règlements dans leurs champs de compétence. Je crois qu'il devrait formuler des recommandations aux gouvernements provinciaux et les aider à trouver des solutions efficaces.

**Le sénateur Black :** N'est-ce pas le vrai problème : à savoir qu'il y a trop de chefs dans la cuisine?

**Mme MacEwen :** En fait, la province a peut-être une raison pour chaque obstacle perçu. Il est possible que le règlement soit en place pour une bonne raison; alors si les parties en discutent, elles peuvent trouver une solution.

**Le sénateur Black :** Merci beaucoup. Votre fille a lieu d'être fière de vous. Vous avez fait un excellent travail aujourd'hui.

**La sénatrice Wallin :** Nous avons entendu de nombreux témoins. On nous a récité — parfois sur un ton amusé, mais nous savons qu'il y a un coût à cela — une longue litanie d'anecdotes bizarres sur les répercussions qu'a toute cette résistance au libre commerce à l'intérieur de nos propres frontières. Vous nous avez dit, madame Grynol, qu'il faut charger un groupe de travail d'examiner le processus décisionnel des premiers ministres provinciaux et des leaders de la collectivité et qu'il faut la participation de tous les membres aux réunions.

Je me demande si, dans vos organisations respectives ou si collectivement, vous n'en venez pas à penser qu'il serait simplement plus rapide et plus avisé de demander un jugement à la Cour suprême du Canada au lieu de revenir sans cesse devant nous pour nous dire que c'est vraiment important, ce que vous avez fait. Nous sommes pas mal d'accord avec vous; le problème, c'est que nous ne voyons pas de moyen d'en arriver à ce que vous recherchez. Qui voudrait répondre?

**David Wilkes, vice-président principal, Relations gouvernementales, Conseil canadien du commerce de détail :** C'est une option très intéressante, madame la sénatrice. Il suffit de regarder ce qui se passe au niveau international. Aujourd'hui, à Washington, le Conseil de coopération en matière de réglementation formé entre le Canada et les États-Unis se réunit et examine les changements à apporter à des règlements particuliers, dont certains ont été portés à l'ordre du jour par le Conseil canadien du commerce de détail.

Je vais vous donner un exemple : les sièges d'auto. Il y a des règlements différents pour les essais auxquels les sièges d'auto doivent être soumis au Canada et aux États-Unis, mais les résultats sur le plan de la sécurité ne sont pas différents. Je pourrais parler des différences dans la densité de la mousse des sièges, par exemple.

But we see that process working and making headway. I truly do believe, Senator Wallin, that this is more something that requires political leadership and a will to eliminate the barriers that our colleague from the vintners association talked about. That would send a message to Canadians that we want to have internal trade as free as international trade. We believe that that also allows for the type of commentary, on an ongoing basis, that the labour congress has talked about, as well, in discussions.

I would argue that the Supreme Court may provide a ruling, but I do believe that this is more of a function of democracy than legal proceedings.

**Senator Wallin:** I couldn't agree more. We just don't seem to be able to find that route or the political will, despite all the public protestations.

**Mr. Wilkes:** I believe if we can find the political will in our largest trading partner — the U.S. — the same political will can be found here.

**Senator Wallin:** An optimist. Mr. Paszkowski, would you like to add to that?

**Mr. Paszkowski:** The United States followed the Supreme Court ruling and found that disallowing direct delivery in the U.S. was unconstitutional. It took 10 years, but now almost all states have amended their rules to allow for it, and the industry is benefiting from it. They don't have many liquor control states any more in the United States, so it's a different model than we have here.

We'll have to see what happens with the ruling in New Brunswick and whether or not there's an appeal and, if there is an appeal, whether it's successful. I'm not a lawyer, and section 121 is complicated. I find it hard to believe, with the Constitution being in place for so long and that section having been abused for so many years, that if that decision is correct, that it could be overruled. But it may be.

I think the political will has to be there. We have had three provinces now, in the case of wine, amend their rules. We believe that the fastest track would be to amend the federal law. We did that, but the provinces didn't follow the spirit of the law. Our hope is that the IT process will get us to where we want to go, and that having Liberal governments in most wine-producing jurisdictions may be what's required to get over the logjam that's been in place. If the appeal is successful or the ruling goes to the Supreme Court, we'll follow that track as well, but that would be a lengthy process for us to follow.

As we sign these trade agreements, it's not that we're scared of them, but we need to be able to grow in Canada to be able to export abroad. In the United States, those small wineries are

Nous constatons toutefois que ce processus fonctionne et donne de bons résultats. Je crois sincèrement, sénatrice Wallin, que ce qu'il faut, c'est du leadership politique et la volonté d'éliminer les obstacles, dont mon collègue de l'Association des vignerons a parlé. Les Canadiens comprendraient ainsi que nous voulons que les échanges commerciaux à l'intérieur du pays soient aussi libres que les échanges commerciaux avec l'étranger. Nous croyons que cela donnerait également suite aux propos tenus par le Congrès du travail dans les discussions.

La Cour suprême pourrait rendre une décision, mais je crois que la question relève plus du processus démocratique que du processus juridique.

**La sénatrice Wallin :** Je ne pourrais être davantage d'accord avec vous. Il semble que nous ne soyons tout simplement pas capables de prendre cette voie ou d'avoir cette volonté politique malgré toutes les protestations publiques formulées à ce sujet.

**M. Wilkes :** Je crois que si nous pouvons trouver la même volonté politique chez notre principal partenaire commercial — les États-Unis —, nous pouvons la trouver ici.

**La sénatrice Wallin :** Vous êtes optimiste. Monsieur Paszkowski, auriez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Paszkowski :** Les États-Unis ont respecté la décision rendue par la Cour suprême et constaté qu'il était inconstitutionnel d'empêcher l'expédition de bouteilles de vin directement au consommateur à l'intérieur de leur territoire. Il a fallu 10 ans, mais maintenant presque tous les États ont modifié leurs règlements et l'industrie en tire profit. Ils n'ont plus beaucoup de contrôle des alcools par les États, alors, leur mode de fonctionnement est différent du nôtre.

Il faut attendre de voir si la décision prise au Nouveau-Brunswick sera ou non portée en appel; et s'il y a appel, quelle en sera l'issue. Je ne suis pas avocat, et l'application de l'article 121 est compliquée. Étant donné que la Constitution est en place depuis si longtemps et que cet article a été enfreint pendant tant d'années, j'ai peine à croire qu'on renversera la décision qui a été rendue si elle est bonne. Toutefois, cela peut arriver.

Je crois qu'il faut de la volonté politique. Jusqu'à maintenant, trois provinces ont changé leurs règlements pour le vin. Nous croyons que la solution la plus efficace serait de modifier la loi fédérale. Nous l'avons fait, mais les provinces n'ont pas respecté l'esprit de la loi. Nous espérons que le processus relatif au commerce intérieur nous mènera là où nous voulons aller. Le fait que des gouvernements libéraux soient en place dans la plupart des provinces productrices de vin est peut-être ce qui va permettre de débloquer les choses. Si l'appel est accueilli ou si la décision est portée devant la Cour suprême, nous suivrons le dossier également, mais le processus sera bien long.

Les accords commerciaux que nous signons ne nous font pas peur, mais il faut que nous puissions prendre de l'expansion au Canada et exporter nos produits. Les petits vignobles sont en



growing; they have more margin and are succeeding, and they soon will be entering into Canada and taking market share away from us, so the fastest method is the one we would prefer.

**The Chair:** Do you wish to comment, Mr. Dorval?

[*Translation*]

**Mr. Dorval:** In our presentation, we clearly state that it is understandable that provincial jurisdictions wish to establish regulations and make decisions based on their citizens' needs. This is why a bottom-up approach is preferable to a top-down one. We salute the first ministers' efforts to find solutions to this problem. Through awareness raising measures, each province must come to understand the importance of eliminating interprovincial barriers in Canada as quickly as possible. Mutual recognition is an excellent example: we recognize that there may be differences among jurisdictions, but when a decision is made in one province, it automatically applies in the other provinces. This would eliminate many barriers. This is a political rather than a legal decision. There is always a way of reaching an agreement. We have seen steady improvement over the years. All this work takes time of course, but this is the basic principle of a federation. By working together and in particular thanks to the work of the House of Commons and the Senate, and by raising awareness of the impact of these issues on our national prosperity, we can get results. As the groups around the table know, prosperity spells a better quality of life for all citizens and workers.

[*English*]

**The Chair:** Does anybody else want to say anything? I'm glad there's no great enthusiasm for the Supreme Court. It would make me very sad.

**Senator Campbell:** I hate to burst the bubble, but I believe that this should be going to the Supreme Court. We keep talking about section 121. What does it say? It says that:

All Articles of the Growth, Produce, or Manufacture of any one of the Provinces shall, from and after the Union, be admitted free into each of the other Provinces.

That's from 1867. Mr. Paszkowski said that that section is being abused because we don't have interprovincial trade. That's not exactly true, because we did have interprovincial trade until 1921. When we took this to Britain, which was our high court then, it was called the *Gold Seal* case. That court said that provinces can literally prohibit certain products from entering a province. There is this trail of judicial decision-making that's gone on. It's been 100 years since that decision.

croissance aux États-Unis; ils ont plus de marge de manœuvre et ils remportent du succès; leurs produits entrèrent bientôt au Canada et nous enlèveront des parts de marché. La méthode la plus rapide est donc celle que nous préconisons.

**Le président :** Voulez-vous vous prononcer là-dessus, monsieur Dorval?

[*Français*]

**M. Dorval :** Dans notre exposé, nous expliquons clairement qu'il est compréhensible que des juridictions provinciales veuillent établir des réglementations et prendre des décisions en fonction des besoins de leurs concitoyens. C'est pourquoi une approche descendante est moins favorable qu'une approche ascendante. Nous saluons les efforts des premiers ministres pour trouver des solutions à ce problème. Chaque province doit comprendre, par l'entremise de mesures de sensibilisation, l'importance d'éliminer le plus possible les barrières entre les provinces au Canada. La reconnaissance mutuelle est un excellent exemple : on reconnaît qu'il peut y avoir des différences entre chaque État, mais lorsqu'une décision est prise dans une province, elle s'applique automatiquement aux autres. Cette mesure permet d'éliminer bon nombre de barrières. C'est une décision politique plutôt que juridique. Il y a toujours moyen de parvenir à une entente. Au fil des ans, on constate qu'il y a eu des améliorations constantes. Certes, toutes ces actions demandent du temps, mais c'est le principe même d'une fédération. C'est en unissant nos efforts, notamment grâce aux travaux de la Chambre des communes et du Sénat, et en menant des actions de sensibilisation sur les conséquences de ces enjeux sur la prospérité du pays que nous obtiendrons des résultats. Qui dit prospérité — je m'adresse à tous les groupes autour de la table — dit amélioration de la qualité de vie de tous les citoyens et travailleurs.

[*Traduction*]

**Le président :** Quelqu'un d'autre voudrait-il ajouter quelque chose? Je suis heureux de constater qu'il n'y a pas beaucoup d'enthousiasme pour la Cour suprême. Le contraire me décevrait beaucoup.

**Le sénateur Campbell :** Je déteste briser les illusions, mais je crois que la question devrait être soumise à la Cour suprême. Nous parlons sans cesse de l'article 121. Que dit-il?

Tous articles du crû, de la provenance ou manufacture d'aucune des provinces seront, à dater de l'union, admis en franchise dans chacune des autres provinces.

L'article date de 1867. M. Paszkowski a dit que cet article a été enfreint parce que nous n'avons pas de commerce interprovincial. Or, ce n'est pas vraiment exact, parce que nous avons bel et bien eu des échanges interprovinciaux jusqu'au 1921. Lorsque la question a été portée à l'attention de la Grande-Bretagne, où était notre haute cour à l'époque, elle a pris le nom de cause du *Gold Seal*. La cour a statué que les provinces pouvaient littéralement interdire l'entrée de certains produits sur leur territoire. C'est cette décision qui remonte à 100 ans qui a inspiré les autres depuis.

I would ask each of you: Do you want to fool around here and come back 10 years from now and sit here discussing the same topic, or should we take it to the place where we will have a decision once and for all and then let the provinces figure out what they're going to do with marketing boards and about this? I would like your opinion on that, because we will be back here in 10 years. You're never going to have 10 provinces agree on anything. That's the problem we have. It's time for the federal government to put on its big-boy pants and go out there and actually lead this country in an area that must mystify anybody watching this broadcast. What do you think about that?

**Mr. Wilkes:** From a retail perspective, it's rather a unique challenge we have, as Ms. Grynol indicated. It is more inconsistent regulations that we're trying to manage and the cost of compliance in Ms. Grynol's examples, as opposed to the movement of products and interprovincial trade as it related to section 121, which you mentioned, senator.

That's why we made the recommendations that we made, based on examples that we've seen internationally of the appropriate and direct ways to deal with those inconsistencies. Our challenges are somewhat different and might not benefit from a ruling of the court.

**Senator Campbell:** We keep talking about international, but this issue isn't international. This is our country. We all live here in the same spot, we're all governed by the same rules, and yet for some reason — we know many of the reasons — we can't move it. I don't know why we keep going to a U.S.-Canada deal. From my point of view, I don't see that as consistent. I agree with Ms. MacEwen. Some of these trade agreements scare the living hell out of me. Why can't we have a Canada-made solution for what is clearly an unconstitutional act?

**Ms. Grynol:** Maybe I can talk about that one. We haven't lost all hope just yet. We've seen in the last 6 to 18 months more political will than we've seen in a long while. We have a commitment from the minister and a commitment from the premiers. The Committee on Internal Trade is meeting shortly and, as we understand it, will be coming forward with a new Agreement on Internal Trade.

There are still issues with regard to the decision-making process. You are quite right: We could end up back at this table five years from now having this same discussion, which is why our recommendation Number 1 is so important. If we create a council, a committee, or whatever you want to call it, with provincial, federal, and appropriate industry and worker participation, we can sit down and have a look from a bird's-eye view at what is being created across the country. We take your point; there are regulations that exist for good

Je demanderais à chacun de vous : voulez-vous continuer à perdre votre temps et à venir ici pendant encore 10 ans pour parler du même sujet, ou ne faudrait-il pas plutôt porter la question là où nous aurons une décision une bonne fois pour toutes et laisser ensuite les provinces déterminer ce qu'elles ont à faire des commissions de mise en marché et tout le reste? J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet, parce que nous serons encore ici à en discuter dans 10 ans. Vous n'arriverez jamais à amener 10 provinces à s'entendre sur quelque chose. C'est le problème que nous avons. Il est temps que le gouvernement fédéral prenne les choses en main et fasse réellement avancer le pays dans un domaine qui doit mystifier quiconque écoute la diffusion de notre séance. Qu'en pensez-vous?

**M. Wilkes :** Nous, les détaillants, sommes confrontés à un défi unique, comme Mme Grynol l'a indiqué. Nous essayons davantage de gérer des règlements hétéroclites et les frais à engager pour nous y conformer, comme dans les exemples donnés par Mme Grynol. Le mouvement des produits et le commerce interprovincial, visés à l'article 121, dont vous avez parlé, monsieur le sénateur, ne sont pas nos préoccupations principales.

Voilà la logique qui sous-tend nos recommandations, qui sont fondées sur des mesures efficaces prises à l'étranger pour harmoniser les règlements. Les problèmes auxquels nous sommes confrontés sont donc quelque peu différents et il se pourrait bien qu'une décision de la cour n'y change pas grand-chose.

**Le sénateur Campbell :** Nous parlons constamment de ce qui se passe au niveau international, mais le problème n'est pas de cette nature. Il s'agit de notre pays. Nous vivons tous dans le même pays, nous sommes tous régis par les mêmes règles, mais pour une raison ou une autre — nous savons qu'il y en a beaucoup —, nous ne pouvons pas bouger. Je ne sais pas pourquoi nous continuons de rechercher une entente canado-américaine. Selon moi, ce n'est pas logique. Je suis d'accord avec Mme MacEwen. Certains de ces accords commerciaux me font trembler de peur. Pourquoi ne pouvons-nous pas trouver une solution canadienne pour ce qui est à l'évidence une loi inconstitutionnelle?

**Mme Grynol :** Je pourrais peut-être dire quelques mots à ce sujet. Nous n'avons pas encore perdu tout espoir. Depuis un an et demi, nous percevons une volonté politique qui n'avait pas été manifestée depuis longtemps. Le ministre et les premiers ministres provinciaux ont pris l'engagement de corriger le problème. Le Comité du commerce intérieur se rencontrera sous peu et, à ce que nous croyons comprendre, il présentera un nouvel accord sur le commerce intérieur.

Le processus décisionnel fait encore problème. Vous avez tout à fait raison. Il se pourrait que nous nous retrouvions encore à cette table dans cinq ans pour discuter de la même question, et c'est la raison pour laquelle notre recommandation n° 1 est si importante. Si nous formions un conseil, un comité — qu'on l'appelle comme on veut — regroupant des responsables des gouvernements fédéral et provinciaux, de l'industrie et des travailleurs, nous pourrions avoir une vue d'ensemble de ce qui se fait à l'échelle du pays. Nous convenons avec vous que certains

reason. There has to be an inventory from a bird's-eye view where we can say, "This one is being created in one province, and it is unnecessarily different than another province, but that one is being created for a good reason."

The next question you're probably going to ask is: "Where do we start on that?" In 2014, the minister commissioned a study, currently taking place by Ernst & Young. It is an index of the significant regulatory barriers in Canada. That, in our view, would be a very good starting point. That is going to come to fruition at the end of this calendar year, and it will identify the largest trade barriers. Presumably there would be some costing associated with that as well. That group could look at it as a starting point, at least to examine the existing regulations.

In our view, that group would have two functions. One is a forward-looking function where the regulations to be created need to be done either jointly or harmonized, and the second is a backward-looking approach where we examine regulations that exist. They're probably going to fall into four different categories. First, they could be mutually recognized; second, they could be harmonized; third, they need to stay different; and then I suppose in the future they would be jointly developed.

**The Chair:** Could someone tell me a good reason for something? You just said that in some cases there are good reasons that regulations prevent trade. Give me a couple of examples.

**Ms. MacEwen:** This is an example that happened in Canada. One provincial government maybe leads other provincial governments in identifying harmful toxins in additives in gasoline. This happened in Canada where one province banned an additive to gasoline, and they were sued under the Agreement on Internal Trade, saying it was harmful to businesses because they wanted to sell products with this harmful additive in it. It resulted in a NAFTA chapter 11 lawsuit where we had to pay quite a bit of money so that we could avoid having the additive in our gasoline, which had been a proven toxin.

That's mainly the kind of example I'm thinking of, where one province is leading the way — one province has higher standards in terms of labour law and environmental law, which very often happens. We know that different provinces have different standards, and very often they will catch up. With minimum wages, we know one province will lead the way, one province will fall behind for a while, and there will be considerable pressure for them to catch up. If we had to harmonize that all the time, the

règlements ont leur raison d'être. Nous devons toutefois avoir une vision d'ensemble pour pouvoir dire : « Ce règlement est en train d'être mis en place par une province et il diffère de celui d'une autre sans bonne raison, mais celui-là est logique. »

Vous allez probablement me demander ensuite : « Par où commençons-nous alors? » En 2014, le ministre a commandé une étude, que mène actuellement Ernst & Young. On s'emploie à recenser les principaux obstacles réglementaires au commerce à l'intérieur du pays. Cette étude constitue, à notre avis, un très bon point de départ. L'étude sera terminée à la fin de la présente année civile, et nous connaissons alors les grands obstacles au commerce. Il est probable qu'il y aura aussi des coûts associés à ces obstacles. Le groupe chargé de l'étude pourrait commencer à jeter un coup d'œil à ces coûts, au moins dans l'examen des règlements existants.

Selon nous, le groupe devrait avoir deux fonctions. Il devrait intervenir en amont, pour les futurs règlements qui devront être élaborés conjointement ou harmonisés, et en aval, pour les règlements déjà en vigueur, qui doivent faire l'objet d'un examen. Il y aurait probablement quatre catégories de règlements. Premièrement, il y aurait les règlements qui pourraient être reconnus mutuellement; deuxièmement, les règlements qui pourraient être harmonisés; troisièmement, les règlements qui pourraient demeurer différents; et quatrièmement, j'imagine, ceux qui pourraient être élaborés conjointement.

**Le président :** Quelqu'un pourrait-il me donner une bonne raison pour empêcher le commerce intérieur? Vous venez de dire que, dans certains cas, il y a de bonnes raisons pour que des règlements empêchent le commerce interprovincial. Donnez-moi deux ou trois exemples.

**Mme MacEwen :** Un gouvernement provincial peut amener d'autres gouvernements provinciaux à déterminer que certains additifs présents dans l'essence dégagent des toxines nocives. Voici un exemple de ce qui est arrivé au Canada. Une province a interdit un additif pour l'essence et a été poursuivie en vertu de l'Accord sur le commerce intérieur. On a fait valoir que cette interdiction nuisait aux affaires parce qu'on voulait vendre des produits contenant cet additif nocif. Une poursuite a ensuite été intentée en vertu du chapitre 11 de l'ALENA à l'issue de laquelle nous avons dû payer une somme substantielle pour pouvoir éviter d'avoir cet additif dans notre essence, un additif dont on a prouvé qu'il contenait une toxine.

Voilà principalement le genre d'exemple auquel je pense, où une province assure la direction des choses — une province qui a des normes plus élevées en matière de droits des travailleurs ou de protection de l'environnement, ce qui est souvent le cas. Nous savons que les provinces ont des normes différentes et que, très souvent, elles arrivent à s'entendre. Moyennant des frais minimes, une province ouvrira la voie, une autre tirera de l'arrière pendant un certain temps et subira de fortes pressions pour se mettre au

fear is it would be harmonization downwards rather than allowing individual governments to lead the way, especially on the environmental front.

**The Chair:** Do you think minimum wage is a barrier to free trade?

**Ms. MacEwen:** It could be.

**The Chair:** Give me an example. Why would it be a barrier to interprovincial free trade?

**Ms. MacEwen:** If you had a trucker and you needed to pay them a certain amount of money to stop in Alberta and Saskatchewan, you would need to pay them the highest minimum wage of those two provinces. It now becomes difficult to sell your goods between provinces. Wages are often raised as trade barriers, as are benefits. Quebec has a fantastic agreement around protecting the rights of women on maternity leave. There's actually a bill on this right now. If you're a woman and your work is hazardous to your health or the health of your fetus, in Quebec they have a program whereby the employer has to find other work for you or pay you 90 per cent of your wage to go home. In Ontario, that's not the case. That program could potentially be raised as a barrier to trade because it makes it difficult for someone to set up shop in Quebec.

**The Chair:** That's a long way from shipping a bottle of wine from Kelowna to New Brunswick.

**Ms. MacEwen:** Absolutely, but if you introduce a negative list, that's the consequence. That's why we think it's better to deal with specific issues as they're raised rather than have this far-reaching, broad list.

[*Translation*]

**Mr. Dorval:** The basic principle was the way things were in the past. Now the provinces agree to foster the best conditions possible for trade with as few barriers as possible, and therefore to work towards agreements or mutual recognition. The principle now is that the provinces are in favour of a steady flow of interprovincial trade, with the minimum difficulty.

Since you raised the issue of regulations, there is another principle at play that is becoming increasingly important: social acceptability. In each province, social acceptability is not simply a question of the environment. It also entails a decision in which the lawfully elected governments of each province engage with their citizens. Perceptions can differ on various issues from one region to another, whether the environment, taxation or regulatory issues et cetera. The provinces are also faced with specific

pas de la première. Si tous les règlements devaient être harmonisés, on risquerait d'avoir une harmonisation vers le bas, ce qui empêcherait des gouvernements provinciaux d'ouvrir la voie, tout particulièrement dans le domaine de la protection de l'environnement.

**Le président :** Croyez-vous que le salaire minimum constitue un obstacle au libre-échange?

**Mme MacEwen :** C'est possible.

**Le président :** Donnez-moi un exemple. Pourquoi le salaire minimum ferait-il obstacle au commerce interprovincial?

**Mme MacEwen :** Si vous avez un camionneur et que vous devez lui verser un certain montant pour arrêter en Alberta et en Saskatchewan, vous devrez lui verser le salaire minimum le plus élevé de ces deux provinces. Il devient alors difficile de vendre vos produits d'une province à l'autre. Les salaires sont souvent considérés comme des obstacles au commerce, tout comme les avantages sociaux. Le Québec a un accord fantastique pour protéger les droits des femmes en congé de maternité. Il y a actuellement un projet de loi à ce sujet. Un programme existe au Québec dans le cadre duquel une femme dont le travail présente un danger pour elle-même ou pour le fœtus qu'elle porte a le droit d'exiger de son employeur qu'il lui trouve un autre emploi ou qu'il lui permette de rester à la maison en retirant 90 p. 100 de son salaire. Rien de tel n'existe en Ontario. Ce programme pourrait être invoqué comme obstacle au commerce parce qu'il alourdit la tâche de ceux qui voudraient faire des affaires au Québec.

**Le président :** On est bien loin de la bouteille de vin à faire passer de Kelowna au Nouveau-Brunswick.

**Mme MacEwen :** Tout à fait, mais c'est la conséquence qu'il y aura si vous mettez en place une approche des listes négatives. Voilà pourquoi nous estimons qu'il vaut mieux s'attaquer aux problèmes à mesure qu'ils se présentent au lieu d'adopter une approche de grande portée comme celle des listes négatives.

[*Français*]

**M. Dorval :** Le principe de base, c'est que nous croyons que c'était le cas autrefois; cependant, aujourd'hui, les provinces sont d'accord pour favoriser les meilleures conditions possible pour pratiquer les échanges commerciaux avec le moins de barrières possible, et donc, de procéder à des ententes ou à la reconnaissance mutuelle. Le principe, aujourd'hui, c'est que les provinces sont favorables à des échanges commerciaux interprovinciaux qui se déroulent selon un flux constant, avec un minimum de difficulté.

Il y a un autre principe qui entre en jeu — parce que vous avez posé la question sur les réglementations — et qui est de plus en plus important, et c'est l'acceptabilité sociale. Dans chaque province, l'acceptabilité sociale ne se résume pas nécessairement à une question d'environnement. C'est aussi une question de décision dans un État où les gouvernements légitimement élus dans chaque province font face à leurs citoyens. Ceux-ci peuvent avoir une perception différente, d'une région à l'autre, de

conditions. Consider transportation: the vision in British Columbia differs from that in a more Nordic climate, such as in Quebec.

Fundamentally, I think elected officials strive for decisions that might be slightly different, but that are all guided by the desire to improve the conditions that foster prosperity, and thus to reduce barriers or, if not possible, to opt for mutual recognition.

Even though the process is time-consuming, I think we are on the right path. In our modern era, we cannot think about the way things were 50 or 100 years ago. I think we should look ahead to the future more optimistically.

That being said, since the witness before me talked about the favourable conditions involving benefits in Quebec, I would point out that, although Quebec employers pay \$225 million, or rather \$231 million now, for the safe maternity program, there has been no indication of improved conditions, reduction in low birth weights or premature births, and so forth. We have to exercise caution therefore since the generous social programs in Quebec do not necessarily produce such striking results as compared to other provinces. It is very important to look at the results, not just the fine principles and good ideas.

That said, we believe that barriers still exist, which is why we are in favour of promotion and awareness. Canadians right across the country are truly in favour of more effective interprovincial trade. At the same time, the citizens of each jurisdiction also favour certain provisions that best address their concerns, while also recognizing that interprovincial barriers must be eliminated as much as possible. We are also proceeding in that direction.

[English]

**Ms. Grynol:** We would have used the example of minimum wage but from a different point of view. Minimum wage would be an example of where a legitimate difference should exist. In Alberta versus P.E.I., there should be a difference. That is not a barrier, in our view; that is a legitimate difference.

Where it could be a barrier, though, is the method of calculating overtime is different in many provinces. Perhaps we could agree on a method of calculating overtime and agree that the difference would be the minimum wage.

**The Chair:** That's a good idea.

certaines questions, qu'elles soient environnementales, fiscales ou réglementaires, et ainsi de suite. Ils font face aussi à des conditions qui peuvent être particulières. Pensons au transport : la vision n'est pas la même en Colombie-Britannique que dans un climat plus nordique comme celui du Québec.

Je crois fondamentalement que les élus ont l'intention d'arriver à des décisions qui peuvent être légèrement différentes, mais ils sont également animés par une volonté d'améliorer les conditions qui favorisent la prospérité et, ainsi, de réduire les barrières, ou lorsque ce n'est pas possible, de faire de la reconnaissance mutuelle.

Selon moi, même si le processus prend un peu plus de temps, je crois que nous sommes dans la bonne direction. L'époque moderne dans laquelle nous vivons aujourd'hui ne nous permet pas de nous référer à ce qui se faisait il y a 50 ou 100 ans. Je crois qu'il faut regarder vers l'avenir d'une façon plus optimiste.

Cela dit, puisque ma prédécesseure a parlé des belles conditions liées aux avantages sociaux au Québec, je vous ferai remarquer que les études démontrent que, au Québec, même si les employeurs du Québec versent 225 millions de dollars par année — ou plutôt, maintenant, 231 millions de dollars — en faveur du programme Pour une maternité sans danger, il n'y a eu aucun résultat en termes de conditions et de réduction du nombre de bébés de petit poids et d'accouchements prématurés, et cetera. Il faut donc faire attention, car les généreux programmes sociaux du Québec ne donnent pas nécessairement des résultats aussi éclatants lorsqu'on se compare à d'autres provinces. Il est très important d'examiner les résultats, et pas seulement les beaux principes, les belles idées.

Cela dit, nous croyons qu'il y a encore des barrières, et c'est pourquoi nous appuyons le processus de promotion, de sensibilisation. L'ensemble des Canadiens, d'un bout à l'autre du Canada, croit sincèrement à l'avantage de favoriser un commerce plus fonctionnel entre les provinces, mais, en même temps, dans chaque État, les citoyens veulent également certaines dispositions qui correspondent davantage à leurs préoccupations, tout en reconnaissant qu'il faut réduire au maximum les barrières entre les provinces. D'ailleurs, nous allons déjà dans cette direction.

[Traduction]

**Mme Grynol :** Nous aurions utilisé l'exemple du salaire minimum, mais à partir d'un point de vue différent. Le salaire minimum est un bon exemple de domaine où il est justifié d'avoir des différences. Ainsi, le salaire minimum n'a pas à être le même en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard. Une telle différence ne constitue pas un obstacle, selon nous, elle est légitime.

Là où il peut y avoir un obstacle, toutefois, c'est dans le calcul des heures supplémentaires, qui diffère d'une province à l'autre. Nous pourrions peut-être nous entendre sur la façon de calculer les heures supplémentaires et convenir que le salaire minimum peut différer.

**Le président :** C'est une bonne idée.

**Senator Enverga:** Thank you for all the presentations and all the comments. It's been so interesting.

My question is with regard to jobs. The Retail Council members have 2 million jobs for employees. The vintner sector would have at least 30,000. When we eliminate these provincial trade barriers, what will be the effect? As soon as you remove these trade barriers, we will be streamlining operations somehow, as I see it. What's the effect on these job numbers?

**Mr. Paszkowski:** It won't be a panacea for the Canadian wine industry, but it will allow us to reach our consumers across the country, identify with the Canadian brand and ultimately will result in more wine sales. We don't anticipate that it would be significant wine sales, but it would be of our most premium, highest-priced wines that would access to high-income Canadians that will help grow the small wineries into a bigger business.

Over time we believe it will help us with our tourism industry, because right now, if a tourist comes into our winery, if they're from Ontario and you're in Niagara, we can ship the wine to you in Niagara. If you're from Texas, we can ship the wine to you in Texas. But if you're in Saskatchewan, sorry, you can't purchase the wine. You'll have to bring it on your person and, by the way, you can only bring nine litres, otherwise you're violating Saskatchewan law and you can be fined or thrown into jail.

It will help the industry grow — the smallest industry at best. They will be able to use social media, Facebook, sell wine online, have wine clubs and that type of thing. It will help the small guys grow, as it did in the United States, where the vast majority of the volume and the value goes to the smaller wineries who don't have access to a distribution system.

A small winery in Ontario may have access to the LCBO but really not play in a bigger field outside, because the margins on your sales will be too low and you really have a small workforce. By allowing direct delivery, you're now going to provide access to all Canadians. That winery now will be able to build that loyalty, maintain that loyalty and grow their winery and over time hopefully you'll be in a position to have enough wine to sell into the LCBO or maybe enter into the SAQ in Quebec.

**The Chair:** Senator Enverga, there's a short supplementary by Senator Ringuette.

**Senator Ringuette:** I haven't yet heard any of our panelists, today or at other times, talk about the issue of the impact on provincial income. When you ship wine to another province, who pays the provincial sales tax?

**Le sénateur Enverga :** Merci pour toutes vos déclarations et vos observations. Elles sont très intéressantes.

Ma question concerne les emplois. Les membres du Conseil canadien du commerce de détail ont deux millions d'emplois pour la population. Le secteur vinicole en aurait au moins 30 000. Si nous éliminons les obstacles au commerce interprovincial, quelle incidence cela aura-t-il sur l'emploi? Dès que les obstacles au commerce auront été levés, il y aura une rationalisation des opérations, il me semble. Quelle incidence cette rationalisation aura-t-elle sur le nombre d'emplois?

**M. Paszkowski :** Les problèmes du secteur vinicole canadien ne seront pas tous résolus pour autant, mais nous pourrions joindre nos clients partout au pays, faire connaître les vins canadiens et, en fin de compte, augmenter nos ventes. Nous ne prévoyons pas une augmentation considérable de nos ventes, mais nous aurions accès aux Canadiens qui ont un revenu élevé pour vendre nos meilleurs vins, nos vins les plus chers, et cela aiderait les petits vignobles à augmenter leurs chiffres d'affaires.

Nous croyons qu'avec le temps, il y aurait des gains pour l'industrie touristique, parce que, actuellement, si un touriste visite notre vignoble, qu'il vient de l'Ontario et habite dans la région du Niagara, nous pouvons lui expédier le vin acheté chez lui. Si un touriste vient du Texas, nous pouvons lui expédier son vin au Texas. Toutefois, si le touriste vient de la Saskatchewan, c'est bien dommage, mais il ne peut pas acheter une grande quantité de vin chez nous. Ce touriste doit le transporter avec lui et, soit dit en passant, il ne peut pas apporter plus de neuf bouteilles, sans enfreindre la loi de la Saskatchewan. Il risque autrement d'être condamné à une amende ou à une peine de prison.

On aidera les vignobles à croître — les plus petits tout au plus. Ils pourront utiliser les médias sociaux, Facebook, vendre leurs vins en ligne, former des clubs de vin et ce genre de choses. Cela aidera les petits producteurs à prendre de l'expansion, comme c'est arrivé aux États-Unis, où les mesures prises ont surtout avantagé les petits vignobles qui n'ont pas accès à un réseau de distribution.

Un petit vignoble de l'Ontario peut bien avoir accès aux magasins de la LCBO mais il n'aura pas vraiment accès à un marché plus grand, parce que ses marges sur ses ventes sont trop faibles et qu'il a vraiment un personnel réduit. Si vous permettez l'expédition de bouteilles de vin directement au consommateur, vous allez donner aux viticulteurs accès à tous les Canadiens. Ils seront en mesure de se construire une clientèle fidèle et de faire croître leurs entreprises et, avec le temps, il est à espérer, d'avoir assez de vin pour le vendre à la LCBO et peut-être à la SAQ, au Québec.

**Le président :** Sénateur Enverga, la sénatrice Ringuette a quelque chose à ajouter.

**La sénatrice Ringuette :** Je n'ai jamais entendu aucun de nos témoins, aujourd'hui ni auparavant, parler des répercussions qu'il y aurait sur les revenus des provinces. Lorsque vous expédiez du vin dans une autre province, qui paie la taxe de vente provinciale?

**Mr. Paszkowski:** If you purchase the wine in Ontario, you're at the winery. The out-of-province consumer will pay Ontario sales tax, levies, markups, et cetera. In the case of British Columbia, they've opened up their market to direct delivery. It would be the same circumstance there. The consumer will pay the Ontario taxes, for example, versus British Columbia.

**Senator Ringuette:** That is a major issue.

**Mr. Paszkowski:** There is a way to address that. That is the concern of the liquor boards and the provinces, and we've always argued that in a permanent reporting system, that could be easily taken care of and the revenues could be transferred to the home province where the wine is being delivered. It's not that difficult to do with today's technology.

The issue is that when you use the liquor board system, for example, in Ontario, it's 66 per cent markup. They're providing you a service. If you're not using that service, should you be paying a 66 per cent markup when the winery is doing all of the work? They're doing the paperwork, they're doing the tax collection, they're organizing the courier — they're doing all of the work. That's what the issue becomes.

Underneath the AIT and all trade agreements, there's an audited cost of service where the service actually matches up with the cost, the cost matches up with the service provided, and that should be the same case. There should be a lower markup on that particular wine and all other taxes should be paid.

**Senator Enverga:** Do you have any comments?

**Ms. MacEwen:** Yes. I just wanted to say, as an economist, the theory is that you try to reduce some of the costs from the headaches that they're talking about and the basically unproductive work that's being done. If you're doing that work, it's not productive, but you can then shift resources and invest it into more productive areas that will grow your business and create better jobs hopefully. Under ideal circumstances, that is what you would be able to do, and you would have more resources, again, hopefully to innovative or to invest in other technologies or research that would help you grow. That's the ideal but we don't always see that happen.

**Ms. Grynol:** That is exactly what I was going to say, and potentially in addition better jobs and more jobs. As the retail sector, we are the largest private sector employer. Any time you can reduce cost and make your business and your retail organization more productive, you can hire more people and you can grow.

**The Chair:** Mr. Dorval, did you want to comment on that? If you don't, I'll go to Senator Smith.

**M. Paszkowski :** Si vous achetez le vin en Ontario, c'est que vous êtes dans un vignoble. Le consommateur provenant de l'extérieur de la province paiera la taxe de vente, les droits, les majorations et autres frais en vigueur en Ontario. La Colombie-Britannique, pour sa part, a ouvert son marché pour permettre l'expédition de bouteilles de vin directement au consommateur. Ce serait la même chose. Le consommateur paiera les taxes de l'Ontario, par exemple, par rapport à celles de la Colombie-Britannique.

**La sénatrice Ringuette :** C'est un gros problème.

**M. Paszkowski :** C'est ce qui préoccupe les commissions de contrôle des alcools et les provinces, mais il y a une solution. Nous avons toujours fait valoir qu'un système de déclaration permanent pourrait permettre facilement de régler le problème; les revenus seraient alors transférés à la province où le vin est expédié. Ce ne serait pas difficile de mettre sur pied un tel système avec la technologie dont on dispose aujourd'hui.

Le problème tient à ce que les commissions de contrôle des alcools imposent un taux de majoration, celui de l'Ontario est de 66 p. 100, parce qu'elles fournissent un service. Le vigneron qui n'utilise pas les services d'une telle commission devrait-il payer ce taux de 66 p. 100 alors qu'il effectue tout le travail? Le vigneron fait tout le travail administratif; il perçoit la taxe, organise l'expédition par messagerie — il fait tout le travail. Voilà le problème.

Dans le cadre de l'ACI et de tous les accords commerciaux, il y a un coût de service vérifié où le service doit correspondre au coût et vice versa. Il devrait donc y avoir un taux de majoration plus faible pour ce vin en particulier et toutes les autres taxes devraient être payées.

**Le sénateur Enverga :** Avez-vous quelque chose à dire là-dessus?

**Mme MacEwen :** Oui. En qualité d'économiste, je constate que vous essayez de réduire les coûts associés à des tâches fastidieuses et fondamentalement non productives qui doivent être effectuées actuellement. Si les vignerons ne sont plus obligés de s'acquitter de ces tâches improductives, ils pourront affecter leurs ressources à d'autres tâches plus utiles qui leur permettront d'augmenter leurs chiffres d'affaires et, il est à espérer, de créer de meilleurs emplois. Ce serait l'idéal pour les vignerons; ils disposeraient ainsi de plus de ressources qu'ils pourraient utiliser de façon novatrice ou investir dans de nouvelles technologies ou dans des travaux de recherche susceptibles de les aider à faire croître leur entreprise. Ce serait l'idéal, mais cela n'arrive pas souvent.

**Mme Grynol :** C'est exactement ce que j'allais dire, et peut-être créer de meilleurs emplois et plus d'emplois. Notre secteur de la vente au détail est celui qui emploie le plus de gens. Chaque fois que nous pouvons réduire nos coûts et accroître la productivité de nos commerces, nous pouvons embaucher plus de gens et faire croître notre chiffre d'affaires.

**Le président :** Monsieur Dorval, voulez-vous dire quelque chose? Si ce n'est pas le cas, je vais passer au sénateur Smith.

**Senator L. Smith:** The various witnesses that we've seen over the past few weeks have brought up similar points: mutual recognition, federal-provincial industry council, looking at regulatory issues, negative lists, review the AIT decision-making process, and we heard social acceptability today from Ms. MacEwen.

Here we are going back to Senator Campbell's question and then, Ms. Grynol, some of the responses you've had, but I'm asking each one of you: Where will we be five years from now? Is it going to be incremental growth or change, or is it going to be major? What steps will lead us to just incremental change, and what steps would lead us to a major change? If I could ask each of you to give me your opinion without having to go through the whole answer, what would be the key to each of you to either have major change or incremental change, and either/or. Do you understand the question?

**Ms. Grynol:** Yes.

**Senator L. Smith:** It's a magic wand question, but I just want to see where your heads are at.

**Ms. Grynol:** I suppose there are no guarantees for change with respect to the Agreement on Internal Trade, because it is subject to every party coming to the table and agreeing on it. We're optimistic, but there are no guarantees. Where there is a guarantee is for us to create a group immediately outside of the AIT, though it would be great if it was included in that as well, where we had decision makers come to the table, provincial, federal, and appropriate industry consultations, to examine the existing regulatory barriers to identify the ones that are the highest priority, and that's where you're going to get your high-yield results that you're asking about.

**Senator L. Smith:** Are those priorities defined at this particular time?

**Ms. Grynol:** The study I referenced earlier being conducted currently by Ernst & Young I think will form the foundation of that. That study could form the basis of this entire exercise. If we can identify the top 10 and deal with them, in our view, that is your best chance of getting any change immediately, and that would be a significant chance.

**Senator L. Smith:** What's the definition of immediately?

**Ms. Grynol:** As quickly as we can get people together.

**Senator L. Smith:** When will the study be accessible?

**Ms. Grynol:** At the end of this calendar year.

**Senator L. Smith:** You mentioned that.

**The Chair:** Go ahead, Mr. Dorval. Do you want to take a crack at this?

**Le sénateur L. Smith :** Les témoins qui ont comparu devant nous au cours des dernières semaines ont soulevé des points semblables : la reconnaissance mutuelle, un conseil sectoriel fédéral-provincial, les questions réglementaires qu'il faut revoir, les listes négatives et le processus décisionnel de l'ACI qu'il faut examiner; Mme MacEwen nous a également parlé aujourd'hui de l'acceptabilité sociale.

Nous revenons à la question du sénateur Campbell et à certaines réponses données par Mme Grynol, mais je demande à chacun de vous de me dire où nous en serons dans cinq ans. Aurons-nous fait des petits pas en avant? Aurons-nous vraiment changé les choses? Quelles sont les mesures qui donneront peu de résultats et quelles sont celles qui nous permettront de faire des progrès importants? Chacun de vous pourrait-il me donner son opinion sans aller trop dans les détails? Comprenez-vous bien ma question?

**Mme Grynol :** Oui.

**Le sénateur L. Smith :** Il faudrait une baguette magique pour répondre à ma question, mais j'aimerais seulement savoir ce que vous envisagez.

**Mme Grynol :** J'imagine qu'il n'y a aucune garantie de changement pour ce qui est de l'Accord sur le commerce intérieur, parce qu'il est assujéti à la participation et à l'adhésion de toutes les parties. Nous sommes optimistes, mais il n'y a aucune garantie. Ce que nous pouvons faire de notre côté, c'est certain, c'est créer immédiatement un groupe extérieur à l'ACI, bien que cela serait magnifique que des responsables de cet accord y participent, qui réunirait des décideurs provenant des gouvernements fédéral et provinciaux et de l'industrie pour examiner les obstacles réglementaires actuels. Ce groupe pourrait ainsi repérer les obstacles sur lesquels il faut absolument se concentrer pour faire vraiment bouger les choses, comme vous dites.

**Le sénateur L. Smith :** Les priorités ont-elles été établies en ce moment?

**Mme Grynol :** Elles seront établies, je crois, à la lumière de l'étude menée actuellement par Ernst & Young dont j'ai parlé. Tout l'exercice pourrait reposer sur cette étude. À notre avis, la meilleure chance d'en arriver à apporter immédiatement des changements importants serait de recenser les 10 plus grands obstacles au commerce intérieur et de s'y attaquer.

**Le sénateur L. Smith :** Qu'entendez-vous par immédiatement?

**Mme Grynol :** Dès que nous pourrions réunir les gens.

**Le sénateur L. Smith :** Quand cette étude sera-t-elle disponible?

**Mme Grynol :** À la fin de l'année civile.

**Le sénateur L. Smith :** Vous avez mentionné cela.

**Le président :** Allez-y, monsieur Dorval. Voulez-vous dire quelque chose à ce sujet?



[Translation]

**Mr. Dorval:** First of all, we think the global context plays a key role. There are international free trade agreements, such as with Europe or the PTP, that will lead to a greater emphasis on trade effectiveness in Canada in all respects. There is global competition and we are fortunate to be in a country that can improve its effectiveness. Some things will happen at the same time over the coming months.

There are very important discussions about access to energy resources that located in certain provinces and about the possibility of making greater use of Canadian products in the Canadian economy which will raise awareness of the fact that greater cooperation among the provinces, especially on energy matters, will lead to greater prosperity for Quebec. There are certain conditions at present, be they in the external environment or the domestic environment, which will lead to decisions in this regard.

We have talked a lot about trade, but very little about e-commerce. E-commerce has probably the fastest growth rate in the world; in Canada, it impacts the perception of sales taxes from one province to another if not internationally. Once again, if we want to resolve problems relating to equity, taxation between the provinces, rather than between Canada and other countries, we will have to start resolving these issues in Canada and ensure that the perception of sales taxes from one jurisdiction to another is correct, especially as regards e-commerce.

The issue of capital brings us to the debate over real estate commissions in recent years. We have a passport system, which also has positive sides.

Beyond that is the issue of labour. In Canada and in Quebec in particular, a large sector of the population is aging, and we are seeing changes in the need to match qualifications with labour market requirements. This will increasingly lead jurisdictions to vie for better ways of attracting the best human resources in order to achieve the best match as regards quality and skills recognition.

Canada has a Red Seal system. This is a problem for Quebec, however, because we do not recognize the same skills as under the Red Seal. Some of the skills recognized in Quebec are not included under the Red Seal, but they might be of interest outside Canada.

[Français]

**M. Dorval :** Nous pensons que, tout d'abord, le contexte mondial jouera un rôle important. Il y a des accords de libre-échange internationaux, particulièrement avec l'Europe ou le PTP, qui nous amèneront à favoriser davantage une efficacité canadienne dans toutes les questions de commerce. Je pense que nous faisons face à une concurrence mondiale, et nous avons l'avantage de faire partie d'un pays qui a la possibilité de s'améliorer sur le plan de l'efficacité. Il y a des choses qui arriveront en même temps au cours des prochains mois.

Il y a des discussions très importantes sur la question de l'accès à des ressources énergétiques localisées dans certaines provinces et sur la possibilité d'utiliser davantage les productions canadiennes, au sein de l'économie canadienne, qui favoriseront la conscientisation au fait qu'une meilleure collaboration entre les provinces, notamment sur les questions énergétiques, apportera une plus grande prospérité au Québec. Il y a des conditions, à l'heure actuelle, qu'il s'agisse de l'environnement externe ou de l'environnement canadien interne, qui amèneront des décisions en ce sens.

Nous avons parlé beaucoup d'échanges commerciaux, mais nous avons très peu parlé du commerce électronique. Or, le commerce électronique est probablement l'enjeu qui progresse le plus rapidement à travers le monde, mais aussi au Canada, ce qui entraîne des impacts au chapitre, par exemple, de la perception des taxes de vente provinciales d'un État à l'autre, si ce n'est pas au niveau international. Encore là, si nous voulons régler des problèmes en matière d'équité, de fiscalité entre les provinces, plutôt qu'entre le Canada et les autres pays, nous devrions commencer à régler ces questions au Canada et nous assurer d'avoir une perception correcte des taxes de vente d'un État à l'autre, particulièrement sur les questions de commerce électronique.

La question des capitaux amène un débat qui est celui des commissions de valeurs mobilières depuis quelques années. Or, nous avons un système de passeport qui a ses qualités également.

Cependant, au-delà de cela, il y a la question de la main-d'œuvre. Le Canada, et en particulier la province de Québec, connaît un vieillissement démographique très important, et nous assistons à une évolution des besoins en matière d'adéquation entre la qualification et les besoins du marché du travail. Cela entraînera de plus en plus les États à rivaliser d'intelligence pour attirer les meilleures ressources humaines afin de satisfaire aux besoins d'adéquation entre la qualité et la reconnaissance des compétences.

Le Canada a le système du Sceau rouge; cependant, si je donne l'exemple du Québec, nous avons un problème, parce que la reconnaissance des compétences n'est pas la même que celle du Sceau rouge. Or, dans le cadre du Sceau rouge, certaines reconnaissances de compétences qui sont établies au Québec ne sont pas présentées, mais elles seraient intéressantes à l'extérieur.

There are issues to be resolved, but I think international market forces and domestic considerations, be they e-commerce, energy resources or access to quality labour, will accelerate shared decisions. That is why I am optimistic that we will certainly have made a lot of progress on these issues in five years from now. We are in agreement on several points presented here by the Retail Council of Canada, and we share many of their views and solutions.

[English]

**Mr. Paszkowski:** In terms of five years, my hope would be that the political will would be there to address the low-hanging fruit. Wine has been identified as a low-hanging fruit issue that could be addressed relatively simply by putting in place a permanent reporting system or something of that nature to attract wine delivery and collect taxation — yes, actually collect taxation as opposed to what the liquor boards did after the passage of Bill C-311, which was to allow a consumer to bring in one nine-litre case every time they leave the province. As long as it comes back on their person, no tax is collected on that product. If the political will is there, I think we could achieve something.

If it is incremental, in the next little while I could see liquor boards in Ontario putting in place an electronic commerce system where you could go online and order a case of wine that will arrive at your doorstep in four to eight weeks, which isn't sufficient. You will be paying full markup on that product. It has no additional benefit to the winery or to the consumer. New Brunswick, if they are not threatened by the decision on Friday, may decide to put in their nine-litre allowance as every other province did to obfuscate what happened after Bill C-311 was passed.

On the other side, if nothing happens under the AIT because the provinces are told by the liquor boards that no action is required, then there is a possibility that the Supreme Court route would be the one that would ultimately be followed. We will wait to see what happens and hopefully benefit from the result.

In our case, it's simply political will. Three provinces have acted; we are waiting for the other seven to move forward.

**Ms. MacEwen:** I will be absolutely hopeful in my estimation of what will happen in five years.

I'm going to say that Canada and the United States will have rejected the Trans-Pacific Partnership and that we'll have been able to amend the CETA to get rid of the negative lists and investor court system that is basically the same thing as the ISDS. We will have established the sector councils that the Retail

Il y a des enjeux à régler, mais je crois que les forces du marché externe, les considérations internes, que ce soit le commerce électronique ou les ressources énergétiques, ou encore, les besoins d'avoir accès à une main-d'œuvre de qualité disponible feront en sorte que ces enjeux vont s'accélérer en terme de prise de décisions communes. C'est pour cela que j'ai un certain optimisme quant à l'idée que, dans cinq ans, nous aurons sûrement beaucoup avancé dans ces dossiers; nous sommes d'accord avec plusieurs des points de vue qui ont été communiqués ici par le Conseil canadien du commerce de détail, avec lequel nous partageons beaucoup de perceptions et de solutions.

[Traduction]

**M. Paszkowski :** J'espère que la volonté politique sera présente dans cinq ans pour cueillir le fruit mûr. On a souvent comparé la question du vin à un fruit mûr qu'il serait facile de cueillir en mettant simplement en place un régime de déclaration permanent ou quelque chose du même genre qui faciliterait l'expédition de bouteilles de vin et la collecte des taxes — oui, en fait, percevoir les taxes au lieu de laisser les consommateurs apporter avec eux, sans payer de taxes, une caisse de neuf litres de vin chaque fois qu'ils quittent une province, ce que les commissions permettent depuis l'adoption du projet de loi C-311. Si la volonté politique était là, je crois que nous pourrions faire bouger les choses.

Un petit pas en avant, à ce que je vois, serait que les commissions de contrôle des alcools mettent sur pied un système de commerce électronique où les gens pourraient commander leur vin en ligne, qui leur serait ensuite livré à la maison dans un délai de quatre à huit semaines; ce qui serait insuffisant. On paierait le taux de majoration entier sur de telles commandes. Il n'y aurait en plus aucun avantage supplémentaire pour le vignoble ni pour le consommateur. Le Nouveau-Brunswick, s'il n'est pas menacé par la décision rendue vendredi, pourrait décider d'autoriser l'achat de neuf litres de vin, comme toutes les autres provinces l'ont fait, pour pallier les répercussions du projet de loi C-311.

Par contre, si rien n'est fait en vertu de l'ACI, parce que les provinces se font dire par les commissions de contrôle des alcools qu'il n'y a aucune mesure à prendre, le problème pourrait bien finir par se retrouver devant la Cour suprême. Nous attendrons alors le résultat en espérant qu'il sera à notre avantage.

Dans notre cas, c'est simplement une question de volonté politique. Trois provinces ont agi; nous attendons que les sept autres en fassent autant.

**Mme MacEwen :** Je suis absolument optimiste quant à ce qui va arriver au cours des cinq prochaines années.

Je dis que le Canada et les États-Unis vont rejeter le Partenariat transpacifique et que nous pourrions modifier l'Accord économique et commercial global pour nous débarrasser des listes négatives et du système des tribunaux des investisseurs, qui est fondamentalement la même chose que le mécanisme de

Council talks about, and we will have identified clearly list of the actual trade barriers and what their costs are, and we will be able to sit down and talk about them in a concrete way.

This is what we have already done on the labour front. The question presumes that we have made no progress since 1995. We have made considerable progress since 1995. We have made progress since 2008.

On the labour side, we have absolutely made progress. Registered nurses can now move from province to province and be recognized. That did not happen before. The accountants have reworked their entire training and system to have one system that is recognized across Canada. That is just in recent years. That is because of the AIT and the work on the labour standards.

I think it should be recognized that incremental progress is probably robust and effective and that we need to do it based on evidence. The sector councils and the evidence that we have talked about are probably the best way to do that.

I do hope that government will invest in a real industrial policy to shift us toward a green economy. I will just throw that in.

**The Chair:** Thank you for that.

If there are no further questions, we will suspend for a couple of minutes and then come back to talk a bit about future business. Let us use the suspension as a time to really thank our witnesses, who have been terrific. I think we learned a lot, and I think that senators had a good time questioning and discussing it with you. To those on video conference, I wish you were here. Nonetheless, thank you very much.

With that, I will suspend and reconvene in a couple of minutes.

(The committee continued in camera.)

---

OTTAWA, Thursday, May 5, 2016

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:32 a.m. to study the issues pertaining to internal barriers to trade.

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

[*English*]

**The Chair:** Good morning, and welcome to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. My name is Dave Tkachuk, and I'm chair of the committee. Honourable senators you're aware that Senator Hervieux-Payette,

règlement des différends entre un investisseur et un État. Nous aurons mis sur pied les conseils sectoriels dont le Conseil canadien du commerce de détail parle, et nous aurons établi clairement la liste des obstacles actuels au commerce et leurs coûts dont nous pourrions alors parler en termes concrets.

C'est ce que nous avons déjà fait sur le front de la main-d'œuvre. La question laisse présumer que nous n'avons fait aucun progrès depuis 1995. Or, nous avons fait des progrès considérables depuis ce temps. Nous faisons des progrès depuis 2008.

Nous avons fait des progrès au niveau de la main-d'œuvre, cela est indéniable. Les infirmières autorisées peuvent travailler dans une autre province. Ce n'était pas le cas auparavant. Les comptables ont tout revu leur formation et leur système pour n'en avoir qu'un seul reconnu partout au Canada. Cela est arrivé au cours des dernières années et cela a été possible grâce à l'ACI et aux changements apportés aux normes relatives au travail.

Il faudrait reconnaître, je crois, que les petits pas en avant permettent probablement des avancées solides et efficaces et que nous devons procéder à la lumière de faits probants. Les conseils sectoriels et les faits ou les mesures dont nous avons parlé constituent probablement la meilleure façon de procéder.

J'espère sincèrement que le gouvernement investira dans une politique industrielle réelle qui nous permettra d'évoluer vers une économie verte. Je veux simplement lancer l'idée.

**Le président :** Je vous en remercie.

S'il n'y a pas d'autres questions, nous allons suspendre la séance pendant deux ou trois minutes et revenir ensuite pour parler un peu de nos travaux futurs. Profitons de ce moment pour remercier sincèrement nos témoins, qui ont fait un travail formidable. Je crois que nous avons beaucoup appris, et je crois que les sénateurs ont beaucoup aimé vous interroger et parler avec vous. À vous qui avez été avec nous par vidéoconférence, je dirai que j'aurais aimé vous avoir avec nous dans la salle. Néanmoins, je vous remercie beaucoup de votre présence.

Sur ce, je suspends la séance et vous invite à revenir dans deux ou trois minutes.

(La séance se poursuit à huis clos.)

---

OTTAWA, le jeudi 5 mai 2016

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, pour étudier les questions relatives aux barrières au commerce intérieur.

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

[*Traduction*]

**Le président :** Bonjour et bienvenue au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Je m'appelle Dave Tkachuk et je préside le comité. Honorables sénateurs, vous savez que la sénatrice Hervieux-Payette, vice-présidente du

Deputy Chair of the Committee, has retired so we have a vacancy in this role. The process to elect a deputy chair is similar to the one for the election of the chair. In conducting the election, I'll ask if there are any nominations. Each nomination will be considered in order of the nomination. If there's more than one, the first will be considered first. I'll ask for a vote of all in favour. If a majority carries, then we're done. That's the way all nominations are held in committee.

**Senator Enverga:** I nominate Joseph Day.

**Senator Greene:** I would like to nominate Pierrette Ringuette. She has been a long-time member of this committee and is an independent.

**The Chair:** Are there other nominations? I'm going to the first one nominated.

**Senator L. Smith:** Can we have a secret ballot?

**The Chair:** The process is as I described. All in favour of the nomination of Senator Day?

**Senator Campbell:** I would like to know why we can't have a secret ballot. I want to know the process. I don't understand that. Democratically, we should be having a secret ballot. Nobody should be under any pressure. If the Rules say that we can't have it, then let's change the Rules.

**The Chair:** I can take it to the Rules Committee.

**Senator Campbell:** Fine. Take it to the Rules Committee. I would like to ask how many here are in favour of a secret ballot. I think that's pretty resounding.

**The Chair:** I know, but I'm the chair.

**Senator Campbell:** I appreciate that, and I respect you. You know how much I respect you, but I believe that this should be a secret ballot. If the Rules say we can't do it, then I say to hell with the Rules.

**The Chair:** It says that Senate committees shan't adopt procedures that are inconsistent with the *Rules of the Senate*. That makes it very difficult for me. I would like to go to the first nomination. It's not complicated to me. If the nomination fails, then we go to the second nomination.

**Senator Campbell:** That's not how democracy works. It doesn't work in increments. Democracy works by having a secret ballot so we can all —

**The Chair:** I don't mind changing the Rules.

**Senator Campbell:** I abstain.

**The Chair:** I thought that's exactly what would happen, that we would have a vote. But when I looked up the Rules, they don't say that. I'm going by exactly the way the *Rules of the Senate* are written at the moment, and I'm not going to break them. I'm not

comité, a pris sa retraite. Il faut donc combler ce poste. La marche à suivre pour élire un vice-président est semblable à celle qui s'applique à l'élection du président. Je vais d'abord demander s'il y a des candidatures. Chacune sera considérée selon l'ordre de présentation. S'il y a plusieurs candidatures, la première sera prise en considération d'abord. Je vais demander un vote en faveur de cette candidature. Si elle est approuvée à la majorité, ce sera terminé. C'est ainsi qu'on procède pour toutes les candidatures au comité.

**Le sénateur Enverga :** Je propose Joseph Day.

**Le sénateur Greene :** Je propose Pierrette Ringuette. Elle est depuis longtemps membre du comité et elle est indépendante.

**Le président :** Y a-t-il d'autres candidatures? Je passe à la première.

**Le sénateur L. Smith :** Pouvons-nous avoir un scrutin secret?

**Le président :** La marche à suivre est celle que j'ai décrite. Tous ceux qui sont en faveur de la candidature du sénateur Day?

**Le sénateur Campbell :** Pourquoi ne pouvons-nous pas avoir un scrutin secret? Je veux connaître le processus. Je ne comprends pas. Pour respecter la démocratie, nous devrions avoir un scrutin secret. Personne ne devrait se sentir sous pression. Si le Règlement dit que nous ne pouvons pas avoir un vote secret, alors modifions le Règlement.

**Le président :** Je peux saisir le Comité du Règlement de la question.

**Le sénateur Campbell :** Très bien. Faites-le. Combien de sénateurs sont en faveur d'un scrutin secret? Le résultat est assez net.

**Le président :** Effectivement, mais je suis le président.

**Le sénateur Campbell :** Je le comprends et je vous respecte. Vous savez à quel point je vous respecte, mais je suis convaincu que le scrutin devrait être secret. Si le Règlement l'interdit, alors au diable le Règlement.

**Le président :** Il dit que les comités sénatoriaux ne peuvent adopter des procédures incompatibles avec le *Règlement du Sénat*. Cela me complique beaucoup la vie. Je voudrais passer à la première candidature. Cela ne me semble pas compliqué : si la candidature est rejetée, nous passons à la deuxième.

**Le sénateur Campbell :** Ce n'est pas ainsi que la démocratie fonctionne. Elle n'avance pas par étapes. La démocratie veut qu'il y ait un scrutin secret pour que nous puissions tous...

**Le président :** Je ne suis pas contre la modification du Règlement.

**Le sénateur Campbell :** Je m'abstiens.

**Le président :** Je pensais que c'est exactement ainsi que cela devait se passer, que nous tiendrions un vote. Mais j'ai vérifié dans le Règlement, et ce n'est pas ce qu'il dit. Je suis exactement la version actuelle du *Règlement du Sénat*, et je ne vais pas

going to deal with this matter, because I'm not going to break the Rules. I can always postpone the election of a deputy chair. We can go on to Mr. Scott, who I'm sure would like to make his presentation. We can deal with this after.

**Senator Ringuette:** I have just a comment. I've been in the Senate for 14 years, and I know that you have been here longer. However, senators were always told that committee members were the masters of the committee and how it operates. I don't understand why you are stating a Rule that this committee has the choice to sidestep. Given that committees are their own masters, we should agree with Senator Campbell's suggestion. As I see it, there's a motion in front of this committee to have a secret ballot.

**The Chair:** The Senate does not have secret ballots on any vote anywhere, in committee or in the Senate. There is no such thing as secret ballots. Yes, some caucuses have secret ballots and others don't.

**Senator Massicotte:** I sit on the Modernization Committee where we've had this discussion. We've had witnesses say that each committee has all the freedoms to choose whatever mode of election they want to hold, including secret ballots. But let's find out more about this subject.

**Senator L. Smith:** We have a witness here. Could we do this after the witness is finished? We will have time after. I'm not trying to be rude, but this is not the business of the witness.

**Senator Ringuette:** It should not have been the first order of business, out of respect to the witness.

**The Chair:** I will defer this and we'll deal with the witness. I'm sure there will be excellent testimony and we'll have a question and answer session. Then we can say goodbye to Mr. Scott and continue the infighting.

Today is our tenth meeting on our special study on issues pertaining to internal barriers to trade. I'm pleased to welcome, from the Canadian Federation of Agriculture, Rob Scott, who is a member of the CFA Board of Directors.

Thank you for being here today, Mr. Scott. Please proceed with your opening remarks. Then we will go to a question and answer session.

**Rob Scott, Member of the CFA Board of Directors, Canadian Federation of Agriculture:** It's not in the script, but I have to say it's nice and refreshing to see that the chair of a Senate committee deals with the same issues I do on my board at the provincial level. Obviously, I haven't got there yet. I guess, with that, I should proceed.

l'enfreindre. Je ne vais pas prendre cette question en considération, puisque je ne vais pas enfreindre le Règlement. Je peux toujours reporter l'élection du vice-président. Nous pouvons entendre M. Scott, qui souhaite certainement faire sa déclaration. Nous pourrions revenir à l'élection après.

**La sénatrice Ringuette :** Un mot seulement. Je siège au Sénat depuis 14 ans, et je sais que vous y êtes depuis plus longtemps. On a toujours dit aux sénateurs que les membres des comités sont les maîtres de leur comité et de son mode de fonctionnement. Je ne comprends pas pourquoi vous affirmez une règle que le comité a la possibilité de contourner. Étant donné que les comités peuvent prendre leurs décisions, nous devrions accepter la proposition du sénateur Campbell. Selon moi, le comité est saisi d'une motion proposant la tenue d'un vote secret.

**Le président :** Le Sénat n'a jamais de votes secrets où que ce soit, dans les comités ou au Sénat lui-même. Les votes secrets n'existent pas. Certains caucus en ont et d'autres pas.

**Le sénateur Massicotte :** Je siège au Comité sur la modernisation, où nous avons eu cette discussion. Nous avons accueilli des témoins qui ont dit que chaque comité a toute liberté de choisir le mode d'élection qu'il souhaite, y compris le scrutin secret. Mais renseignons-nous sur la question.

**Le sénateur L. Smith :** Nous avons un témoin qui attend. Nous pourrions discuter de la question après son témoignage. Nous aurons tout le temps. Je ne veux pas me montrer brusque, mais cette question ne concerne pas le témoin.

**La sénatrice Ringuette :** Par respect pour le témoin, cela ne devrait pas être le premier point à l'ordre du jour.

**Le président :** Je vais reporter cette question et nous allons entendre le témoin. Je suis sûr que ce sera un excellent témoignage et que nous aurons ensuite un échange de questions et réponses. Nous dirons ensuite au revoir à M. Scott et nous continuerons nos querelles internes.

C'est aujourd'hui notre dixième séance consacrée à l'étude des questions relatives aux barrières au commerce intérieur. C'est avec plaisir que je souhaite la bienvenue à Rob Scott, membre du conseil d'administration de la Fédération canadienne de l'agriculture.

Merci d'être parmi nous, monsieur Scott. Je vous invite à faire votre déclaration d'ouverture. Nous passerons ensuite aux questions.

**Rob Scott, membre du conseil d'administration de FCA, Fédération canadienne de l'agriculture :** Cela ne se trouve pas dans mon texte, mais je dois dire qu'il est intéressant et rafraîchissant de voir que le président d'un comité sénatorial a des problèmes comme ceux que j'ai à mon conseil, au niveau provincial. De toute évidence, je n'en suis pas encore là. Il vaut peut-être mieux que je commence.

Thank you, Mr. Chairman and honourable committee members. I am a farmer. My youngest son Matthew and I, along with my wife Joanne, operate Bridged Creek Farm east of Brantford, Ontario. We run a sheep flock of 300 breeding ewes and a feedlot finishing 2,500 lambs annually. As well, we raise a herd of purebred longhorn cattle.

I am presently the Chairman of the Ontario Sheep Marketing Agency and Vice-Chairman of the Canadian Sheep Federation. It is through the CSF that I represent the Canadian sheep industry as a director on the board of the Canadian Federation of Agriculture, the organization I'm representing here today.

The CFA is Canada's largest farm organization. Its membership includes provincial general farm organizations and national commodity groups. Through these agencies, we represent 200,000 farmers and their families. CFA's mission is to promote the interests of Canadian agriculture and agri-food producers through leadership at the national level and to ensure the continued development of a viable and vibrant industry.

Today I will talk about some of the key issues and challenges that farm groups have raised in working with all levels of government as they seek to renew Canada's Agreement on Internal Trade. This work spans many years, stretching back to 1995 when Canada's first AIT was completed. Our work has evolved since then. Most recently, in 2014, the CFA formed a committee dedicated to studying internal trade barriers. I serve on this committee and we are in the midst of consulting with our members and other groups to analyze issues and trends and develop recommendations.

Interprovincial trade in agriculture and agri-food products was valued at \$40 billion in 2011, according to government statistics. There is room to grow. Farmers see economic opportunities are on the horizon, provided that governments are willing to make changes that modernize and open up our domestic markets.

Timing is critical. It's essential for Canada to seize these local and regional business prospects as it makes progress with international trade agreements, notably the Comprehensive Economic Trade Agreement and the Trans-Pacific Partnership.

CFA members emphasize that improving access to domestic markets must be a priority and must not lapse as attention is focused on export opportunities. Gaining better access to customers here in Canada will help set the stage for us to be more competitive internationally. Furthermore, it will enhance our rural economy in a broad sense, since most agricultural businesses are based in rural communities.

Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que les honorables membres du comité. Je suis un agriculteur. Mon plus jeune fils, Matthew, et moi, avec ma femme Joanne, exploitons la ferme de Bridget Creek, à l'est de Brandon, en Ontario. Nous exploitons un cheptel de 300 brebis reproductrices et un parc d'engraissement, et nous engraissons 2 500 agneaux par année. De plus, nous élevons du bétail de race pure Longhorn.

Je suis actuellement président de l'Ontario Sheep Marketing Agency et vice-président de la Fédération canadienne du mouton. C'est grâce à Fédération canadienne du mouton que je représente l'industrie ovine du Canada à la Fédération canadienne de l'agriculture, que je représente aujourd'hui.

La FCA est l'organisation agricole la plus importante au Canada. Parmi ses membres, on remarque des organisations agricoles provinciales générales et des groupements nationaux de producteurs spécialisés. Par l'entremise de ces organisations et groupements, nous représentons 200 000 agriculteurs et leurs familles. La FCA a pour mission de promouvoir les intérêts de l'agriculture canadienne et des producteurs agroalimentaires en exerçant un leadership au niveau national et de veiller au développement soutenu d'une industrie rentable et dynamique.

Aujourd'hui, je vais vous parler des principaux enjeux et défis que des groupes ont abordés en travaillant avec tous les ordres de gouvernement en vue du renouvellement de l'Accord sur le commerce intérieur, l'ACI. Ce travail s'étale sur de nombreuses années, puisqu'il a débuté en 1995, année où a été conclu le premier ACI. Notre travail a évolué depuis. Tout récemment, en 2014, la FCA a mis sur pied un comité chargé d'étudier les barrières au commerce intérieur. Je fais partie de ce comité et nous sommes au milieu de consultations auprès de nos membres et d'autres groupes afin d'analyser les problèmes et les tendances et de formuler des recommandations.

En 2011, le commerce interprovincial de produits agricoles et agroalimentaires était évalué à 40 milliards de dollars, selon les statistiques gouvernementales. Il y a place pour de la croissance. Les agriculteurs entrevoient des débouchés économiques, pourvu que les gouvernements veuillent bien apporter des modifications pour moderniser et ouvrir les marchés intérieurs.

Il est d'une importance cruciale d'agir rapidement. Il est essentiel que le Canada exploite ces possibilités commerciales aux niveaux local et régional, tandis qu'il progresse vers la conclusion d'accords sur le commerce international, notamment l'Accord économique et commercial global et le Partenariat transpacifique.

Les membres de la FCA insistent sur le fait que l'amélioration de l'accès aux marchés intérieurs doit être une priorité et ne doit pas être négligée, tandis qu'on s'intéresse aux possibilités d'exportation. Un meilleur accès aux clients au Canada aidera les producteurs à être plus concurrentiels au niveau international. De plus, cela renforcera l'économie rurale au sens large, étant donné que la plupart des entreprises agricoles sont situées dans des collectivités rurales.

Regarding specific barriers to internal trade, farm leaders on the CFA's Internal Trade Committee have identified two issues as key obstacles to the flow of farm goods across provincial borders. The first is differing provincial transportation regulation; the second is inconsistencies between provincial and federal inspections required at meat processing facilities.

In regard to transport regulations, for farmers and agri-food companies, transporting commodities and livestock involves understanding the different regulations for farm vehicle weight and dimensions. Permit regulations differ widely across provinces and territories, and accommodating them can lead to extra costs, delays and other complications.

As an example, regulations in Nova Scotia are quite specific in terms of the maximum vehicle weight allowed via permit, whereas in the province of Prince Edward Island, weight restrictions are not as stringently regulated. A farmer may conduct business on both sides of a provincial border where there are many differences in requirements for farm plates, axle weights and load heights. If this activity is only occasional, there is the risk of being unintentionally noncompliant. A big part of our challenge lies in finding and interpreting the regulations themselves.

CFA recommends that the federal and provincial governments continue their work toward developing complementary transportation regulations.

Concerning the second issue, processing plant inspections, when it comes to selling meat products, our members note discrepancies between requirements of federal and provincial inspections at meat processing plants. In some cases, these are significant barriers to internal trade. Barriers can affect all commodities, but in the sheep industry they not only inhibit growth but also encourage importation of foreign lamb.

Lamb has seen an incredible growth in consumption: 16 per cent in 2015 and an increase from 0.8 kilos to 1.3 kilos per person since 2012. This has been brought on by Canada's changing ethnic demographics and is only expected to increase. CIBC World Markets predicted that 70 per cent of spending growth in the next decade will come from visible minorities.

Nationally, 70 per cent of lamb is processed in provincially inspected plants. To put that into perspective, in Ontario — where 55 per cent of all Canada's lamb is processed — only 10 per cent goes through federal facilities. In 2014, there were only ten federal plants in three provinces that processed lamb. Since then two

En ce qui concerne les barrières au commerce intérieur, les dirigeants agricoles qui font partie du Comité sur le commerce intérieur de la FCA ont cerné deux problèmes qui sont des obstacles clés à la circulation des produits agricoles entre les provinces. Le premier, ce sont les divergences entre les règlements provinciaux sur le transport; le deuxième, ce sont les incohérences entre les inspections provinciales et fédérales exigées dans les installations de transformation de la viande.

Pour ce qui est de la réglementation des transports, les agriculteurs et les entreprises agroalimentaires qui transportent des denrées et du bétail doivent comprendre les différents règlements qui régissent le poids et les dimensions des véhicules agricoles. La réglementation sur les permis varie beaucoup entre les diverses provinces et les divers territoires, et s'y adapter peut occasionner des coûts supplémentaires, des retards et d'autres complications.

Par exemple, la réglementation néo-écossaise est très précise au sujet du poids maximum autorisé des véhicules, alors que, dans l'Île-du-Prince-Édouard, les restrictions de poids ne sont pas réglementées avec autant de rigueur. Un agriculteur peut avoir des activités des deux côtés d'une frontière interprovinciale et devoir tenir compte de nombreuses différences dans les exigences relatives aux plaques d'immatriculation pour les véhicules agricoles, au poids essieu et à la hauteur des chargements. Si cette activité n'est qu'occasionnelle, il y a un risque de manquements non intentionnels. Une grande partie du défi est de trouver et d'interpréter les règlements.

La FCA recommande que les gouvernement fédéral et provinciaux poursuivent leur travail en vue d'élaborer des règlements complémentaires sur les transports.

Quant au deuxième problème, celui des inspections des installations de transformation, nos membres remarquent, lorsqu'il s'agit de vendre des produits de la viande, des écarts entre les exigences des inspections fédérales et provinciales dans les abattoirs. Ce sont parfois des obstacles importants au commerce intérieur. Les barrières peuvent toucher tous les produits, mais dans l'élevage ovin, elles ne font pas que freiner la croissance. Elles encouragent aussi l'importation d'agneau étranger.

La consommation d'agneau a connu une croissance fulgurante, soit 16 p. 100 en 2015 et de 0,8 à 1,3 kilo par personne depuis 2012. C'est le résultat de l'évolution démographique du Canada à la faveur de l'apport ethnique, et l'augmentation ne peut que continuer. Marchés des capitaux CIBC a prédit que 70 p. 100 de la croissance des dépenses dans la prochaine décennie sera attribuable aux minorités visibles.

À l'échelle nationale, 70 p. 100 de l'agneau est traité dans des usines sous inspection provinciale. Pour situer le contexte, disons que, en Ontario, où est transformé 55 p. 100 de l'agneau au Canada, seulement 10 p. 100 est acheminé vers les installations fédérales. En 2014, il n'y avait que 10 usines sous réglementation

Ontario plants have closed, citing the high cost of maintaining federal status as the reason for their demise.

Many of the large food retailers have adopted federally inspected distribution systems, not only for the potential of international expansion but because it's often marketed to consumers as the "gold" or premium standard. Provincially inspected product is not permitted to enter a federally inspected distribution system.

For example, British Columbia is Canada's second highest point of consumption for lamb but does not have any federal lamb-processing facilities. This restricts that province's producers' ability to sell through larger grocery chains. Although there has been some promotion of local back-door distribution, logistically this is not scalable and it won't meet the needs of the industry or the consumer.

The majority of our highly populated urban areas are serviced by major grocery chains. This is where the highest rate of lamb consumption is occurring. This creates a situation where federally inspected foreign product is more readily available to Canadian consumers than domestic product.

As part of the AIT renewal initiative, CFA encourages governments to harmonize these inspection standards. There are many questions around how provincial meat processors can work to satisfy federal inspection requirements without taking on onerous and costly burden. Perhaps our governments could identify a minimum set of provincial standards and could align with those at the federal level. We look forward to hearing about potential solutions.

Another recommendation that came from the committee is in regard to supply management. Beyond the two specific issues I have mentioned, CFA reiterates that a renewed agreement on internal trade must respect our established supply management systems and must not affect current marketing structures. Therefore, the CFA supports the approach being discussed by federal and provincial governments about a general exception for supply management.

In closing, I would like to stress that CFA members support the efforts of both the federal and provincial governments to renew the AIT. We welcome any further opportunities to provide input. Thank you for the opportunity to share our views on behalf of the Canadian Federation of Agriculture.

**The Chair:** Thank you.

fédérale réparties dans trois provinces qui transforment l'agneau. Depuis, deux usines ont fermé leurs portes en Ontario, attribuant leur fermeture aux coûts élevés à engager pour maintenir leur statut fédéral.

Beaucoup de grands détaillants en alimentation ont adopté des réseaux de distribution inspectés par les services fédéraux, non seulement en raison du potentiel d'expansion internationale, mais aussi parce que ce choix est souvent présenté aux consommateurs comme la norme « or » ou supérieure. Les produits inspectés par les services provinciaux ne peuvent entrer dans un réseau de distribution inspecté par les services fédéraux.

Par exemple, la Colombie-Britannique est l'endroit au Canada où on consomme le plus d'agneau, mais la province n'a aucune usine de transformation sous inspection fédérale, ce qui limite la capacité des producteurs de cette province de faire des ventes à de grandes chaînes de marchés d'alimentation. Bien qu'il y ait eu une certaine promotion de la distribution indirecte, logistiquement, ce mode de distribution ne peut prendre beaucoup plus d'ampleur et il ne pourra répondre aux besoins de l'industrie et des consommateurs.

La majorité des zones urbaines densément peuplées sont servies par de grandes chaînes de marchés d'alimentation. C'est là qu'il se consomme le plus d'agneau. On se retrouve donc dans une situation où le produit étranger inspecté par les services fédéraux est plus facilement disponible que notre propre produit pour les consommateurs canadiens.

Dans le cadre de l'initiative de renouvellement de l'ACI, la FCA encourage les gouvernements à harmoniser leurs normes d'inspection. Il y a bien des questions au sujet des moyens que peuvent prendre les transformateurs provinciaux pour satisfaire aux exigences fédérales sans devoir accepter un fardeau trop lourd et coûteux. Peut-être nos gouvernements pourraient-ils s'entendre sur une série minimum de normes provinciales et assurer une harmonisation au niveau fédéral. Nous avons hâte d'entendre parler de solutions possibles.

Une autre recommandation du comité porte sur la gestion de l'offre. Au-delà des deux problèmes précis dont j'ai parlé, la FCA réaffirme qu'un accord renouvelé sur le commerce intérieur doit respecter les régimes de gestion de l'offre et laisser intactes les structures actuelles de commercialisation. Par conséquent, la FCA appuie l'approche discutée par les gouvernements fédéral et provinciaux au sujet d'une exception générale pour la gestion de l'offre.

En guise de conclusion, je souligne que les membres de la FCA appuient les efforts des deux ordres de gouvernement visant à renouveler l'ACI. Nous ne demandons pas mieux que d'accepter les autres occasions qui pourraient se présenter d'apporter notre contribution. Merci de m'avoir permis de vous faire part du point de vue de la Fédération canadienne de l'agriculture.

**Le président :** Merci.



**Senator Wallin:** We have been hearing from multiple witnesses about how important taking down those trade barriers in a provincial deal is. There was a remarkable degree of optimism around the table. They thought if they just kept at it for another 150 years, we might actually get a deal. The question I asked them was why not try to resolve some of these issues in the court?

You used an interesting phrase. You talked about “unintentional noncompliance,” which we understand happens. People cross a border; they do whatever. Have any of those kinds of cases ever been taken to a court? If so, how were they resolved?

**Mr. Scott:** Good question, but that’s not going to be one that I can answer because it’s technical. We’ll take that question back. Janice Hall, our policy analyst, is with me. We’ll get back to you on that.

**Senator Wallin:** That would be great. Thank you very much.

**Senator Campbell:** It’s sort of like looking in a mirror. I’m from Brantford, Ontario. I raise sheep and lambs, and I’m in the process of raising meat rabbits. I can confirm that it’s virtually impossible to find an abattoir to deal with rabbits. It’s extremely difficult to find an abattoir in British Columbia, period, let alone the Gulf Islands, to deal with lamb. I want to know how we go about this. I can have the sheep dressed on Saturna Island, which is a provincial abattoir, but none of that lamb can enter into any markets that are federal because it isn’t a licensed federal abattoir.

How do we get the federal government and the provinces to come to one single set of rules governing whatever the animal is across Canada? I don’t know why that’s so difficult.

**Mr. Scott:** Thanks for asking that question, because I wanted to be able to make this point. To your first point there, it’s funny, when I put on Twitter that I was coming here, they put the hashtag out #fearthebeard, so thanks for your support.

**Senator Campbell:** No, no, you got a beard. This is just a pretend beard.

**Mr. Scott:** Yeah, that question seems simple to farmers. I think it’s very frustrating as a farm leader to have to go back to producers and explain why we can’t do that and why it isn’t simple. This is one country. That is what we believe.

This was the attitude I took into this committee when I came on it, wondering how we could go about it. What I quickly found out is it may not be we’re fighting the government regulations on

**La sénatrice Wallin :** De multiples témoins nous ont dit à quel point il était important d’abattre ces barrières au moyen d’un accord provincial. Il y avait autour de la table un optimisme remarquable. Les participants pensaient que s’ils s’y tenaient pendant 150 ans, ils parviendraient peut-être à un accord. Je leur ai demandé pourquoi ils n’essaieraient pas de régler certains des problèmes en faisant appel aux tribunaux.

Vous avez employé une expression intéressante. Vous avez parlé de « manquements non intentionnels », et nous croyons comprendre que cela se produit parfois. Les gens franchissent la frontière quoi qu’il arrive. Certains de ces manquements ont-ils jamais fait l’objet de poursuites? Dans l’affirmative, comment a-t-on réglé le problème?

**M. Scott :** Bonne question, mais je ne vais pas pouvoir y répondre, parce qu’elle est de nature juridique. Nous allons prendre note de la question. Janice Hall, notre analyste des politiques, m’accompagne. Nous allons vous en reparler.

**La sénatrice Wallin :** Ce serait extra. Merci beaucoup.

**Le sénateur Campbell :** C’est comme si on regardait dans un miroir. Je viens de Brantford, en Ontario. J’éleve des moutons et des agneaux et je m’apprête à élever des lapins de boucherie. Je peux confirmer qu’il est à peu près impossible de trouver un abattoir qui accepte les lapins. Je voudrais savoir comment nous y prendre. Il est extrêmement difficile de trouver un simple abattoir en Colombie-Britannique, a fortiori dans les îles Gulf, qui accepte d’abattre des agneaux. Je voudrais savoir comment nous pouvons nous y prendre. Je peux faire abattre les moutons à l’île Saturna, où il y a un abattoir provincial, mais la viande ne peut pas se vendre sur les marchés réglementés par les autorités fédérales parce que l’abattoir n’a pas son permis fédéral.

Comment amener le gouvernement fédéral et les provinces à s’entendre sur un seul ensemble de règles qui s’appliqueraient partout au Canada, quelle que soit la bête? J’ignore pourquoi c’est si difficile.

**M. Scott :** Merci de poser la question, puisque je voulais faire ressortir la même chose. À propos de votre premier point, c’est amusant, mais quand j’ai écrit sur Twitter que je venais ici, quelqu’un a mis le mot-clic #fearthebeard. Merci de votre soutien.

**Le sénateur Campbell :** Non, non, vous portez la barbe. C’est simplement une barbe postiche.

**M. Scott :** Oui, la question semble simple pour les agriculteurs. Il est très irritant, comme chef de file du milieu agricole, d’aller expliquer aux producteurs pourquoi nous ne pouvons pas faire telle chose et pourquoi ce n’est pas si simple. Le Canada est un seul pays. C’est ce que nous croyons.

C’était mon attitude lorsque j’ai commencé à siéger à ce comité, et je me demandais comment nous pourrions y arriver. Ce que j’ai rapidement découvert, c’est que, peut-être, ce ne sont pas les

this. We may be up against industry on this as well too. A lot of us would think of meeting federal requirements as market access tools. In fact, for some larger companies it has become a way to inhibit competition.

But in saying that, the sheep industry, with conservative economic multipliers, contributes about \$900 million to this economy, and we have room to grow. Currently we're only feeding 45 per cent of our domestic growth. A lot of it isn't just because we can't supply product; we're not going to until we see those options for market access opened up to us.

To present a problem without a solution is the definition of whining. I was a little uncomfortable with that part of the presentation. The thing is we don't know what the answer is yet. It will take government helping us to get through it, for sure.

**Senator Campbell:** Just to continue, let's take lamb. What is the difference between provincial regulations in an abattoir and the federal regulations in an abattoir? How do they differ that we can't bring these two together?

**Mr. Scott:** It comes down to regulations. I'll use an example. I'm a big promoter of the food banks. Lamb is one of the products we need to get into food banks because of the changing demographics in the country. In especially the GTA and Ontario, the majority of food donated is pork.

One of the things that I came up with was a surplus of heads. Sheep heads are something we don't utilize that much in this country. I can take all of the heads from my provincial plant that are processed the same way and take them to the food bank to be utilized. All of the lambs I send through a federal plant, it's only because of the regulations that it is considered waste rather than a useable product. It's only in the regulations. There may be more stringent rules regarding sanitation. I was at a processing plant on the weekend with cracks in the concrete floor that wouldn't fall into that. In my opinion it's just regulations, but maybe somebody could speak to that.

**Senator Black:** Mr. Scott, thank you for being here. Great to see you. I just want to understand what you have said to us, because you represent an extremely important group. I hear that you have said that you are a big supporter of eliminating interprovincial barriers to trade because it assists your important industry. But you want to protect supply management. Did I hear you right?

**Mr. Scott:** Yes, you did, definitely.

**Senator Black:** Isn't there a contradiction in that?

**Mr. Scott:** In my opinion, I'm going to say no.

règlements gouvernementaux que nous devons combattre. Peut-être devons-nous affronter aussi l'industrie. Nous serions nombreux à penser à nous conformer aux exigences fédérales pour accéder au marché. En réalité, pour certaines grandes sociétés, c'est devenu une façon d'entraver la concurrence.

Cela dit, même en employant des multiplicateurs économiques prudents, on peut dire que le secteur de la production ovine apporte à l'économie une contribution d'environ 900 millions de dollars, et il y a place pour de la croissance. En ce moment, nous ne satisfaisons qu'à 45 p. 100 de la croissance intérieure. Dans une large mesure, ce n'est pas seulement parce que nous ne pouvons fournir le produit; nous n'allons pas pouvoir le faire tant que ne s'offriront pas à nous ces possibilités d'accéder au marché.

Présenter un problème sans proposer de solution, c'est la définition même de geigner. J'étais un peu mal à l'aise avec cette partie de mon exposé. En réalité, nous ne connaissons pas encore la réponse. Il faudra que le gouvernement nous aide à la trouver, c'est certain.

**Le sénateur Campbell :** Pour poursuivre, prenons l'exemple de l'agneau. Quelle est la différence entre les règlements provinciaux et fédéraux dans les abattoirs? Sur quel plan diffèrent-ils, pour que nous puissions harmoniser ces deux réglementations?

**M. Scott :** C'est une question de réglementation. Voici un exemple. Je suis un grand partisan des banques d'alimentation. L'agneau est l'un des produits que nous devons leur fournir à cause de l'évolution démographique de notre pays. Surtout dans l'agglomération torontoise et en Ontario, le porc constitue la majorité des aliments donnés.

Il m'est arrivé d'avoir un excédent de têtes. Ce n'est pas une partie du mouton que nous consommons beaucoup au Canada. Je peux prendre toutes les têtes de mon usine, provinciale, qui sont traitées de la même façon, et les porter à la banque d'alimentation. Quant aux agneaux que j'expédie dans une usine fédérale, c'est seulement à cause du règlement que cette partie est considérée comme un déchet plutôt que comme un produit utilisable. C'est seulement une question de réglementation. Les règles d'hygiène sont peut-être plus rigoureuses. Je suis allé dans une usine pendant le week-end, et il y avait des fissures dans le sol de béton qui ne seraient pas acceptables. À mon avis, c'est seulement une question de réglementation, mais peut-être que quelqu'un d'autre pourrait vous donner des explications.

**Le sénateur Black :** Monsieur Scott, merci de votre présence. Il est très agréable de vous rencontrer. Je tiens à comprendre ce que vous nous avez dit, car vous représentez un groupe extrêmement important. Je saisis bien que vous êtes un fervent partisan de l'élimination des barrières au commerce interprovincial parce que cela aide votre important secteur d'activité. Mais vous voulez protéger la gestion de l'offre. Vous ai-je bien compris?

**M. Scott :** Oui, tout à fait.

**Le sénateur Black :** N'y a-t-il pas là une contradiction?

**M. Scott :** À mon avis, non.

**Senator Black:** Help me understand this.

**Mr. Scott:** I think I can. My understanding of the Agreement on Internal Trade is that it is to bring down the regulations that impede interprovincial trade. I think it is out of the scope of the AIT to focus on production.

**Senator Black:** Why should it be?

**Mr. Scott:** Now you're —

**Senator Black:** I'm just asking, right? I mean, if we are going to knock down the doors to encourage productivity, as you're urging us to do, why would we have an exemption that in fact doesn't advance that interest? That's what I want to understand, because I might have missed something.

**Mr. Scott:** Obviously my expertise is more in the sheep industry and we are not supply managed.

**Senator Black:** Okay.

**Mr. Scott:** I have to hold to board policy that the CFA strongly supports supply management and doesn't feel that the production side of it should be entered into the Agreement on Internal Trade. I'm sorry, that's probably not the answer you are looking for.

**Senator Black:** I'm not looking for an answer. I am just trying to understand, but I would suggest to you that that's very contradictory.

**Mr. Scott:** That's something else we can take back. We have a good representation of supply management on the Canadian Federation of Agriculture board, so I will take your comments back.

**Senator Black:** If my interpretation is wrong that there is a fundamental contradiction in what you have urged us to consider, then maybe you should get back to us as to why I'm wrong.

**Mr. Scott:** Yes, I'm sure we could do that. Thank you.

**Senator Black:** Final question, what should this committee do, in your view? If you're the boss of the world and you're our boss, what should we be recommending here?

**Mr. Scott:** I think my personal biggest concern is obviously the regulations dealing with meat. Like I said, there may be a stumbling block with industry on that, but as farmers we are good at what we do. We need the government to get in place and help us somehow figure out a way to get around those regulations. When I pointed out the differences between federal and provincial in the sheep industry, we don't want to upset those federal processors at all either. So we would like to find some way to compromise. Obviously they write the signatures at the bottom of the cheques we get currently. So to your question, it would be looking for government help. Thank you.

**Le sénateur Black :** Aidez-moi à comprendre.

**M. Scott :** Je pense pouvoir. Selon moi, l'Accord sur le commerce intérieur vise à abolir les règlements qui entravent le commerce interprovincial. Il ne porte pas sur la production.

**Le sénateur Black :** Pourquoi cela?

**M. Scott :** Maintenant, vous...

**Le sénateur Black :** Je pose une simple question. Si nous voulons abattre les barrières pour favoriser la productivité, comme vous nous exhortez à le faire, pourquoi ferions-nous une exception qui, en fait, ne sert pas cet intérêt pour la productivité? C'est ce que j'essaie de comprendre, car quelque chose m'a peut-être échappé.

**M. Scott :** Mes compétences, c'est évident, concernent plutôt l'élevage ovin, qui n'est pas en régime de gestion de l'offre.

**Le sénateur Black :** Très bien.

**M. Scott :** Je dois m'en tenir à la politique du conseil voulant que la FCA soutienne vigoureusement la gestion de l'offre et que l'Accord sur le commerce intérieur ne devrait pas porter sur la production. Ce n'est probablement pas la réponse que vous souhaitiez, je le regrette.

**Le sénateur Black :** Je ne cherche pas de réponse. J'essaie simplement de comprendre, mais je vous dirais qu'il y a là une profonde contradiction.

**M. Scott :** C'est un autre point dont nous pouvons prendre note. Nous avons au conseil de la Fédération canadienne de l'agriculture une bonne représentation des secteurs en régime de gestion de l'offre. Je vais communiquer vos observations à ces représentants.

**Le sénateur Black :** Si mon interprétation selon laquelle il y a une contradiction fondamentale dans ce que vous préconisez est erronée, peut-être pourriez-vous communiquer avec nous pour nous dire pourquoi j'ai tort.

**M. Scott :** Oui, je suis certain que nous pourrions le faire. Merci.

**Le sénateur Black :** Une dernière question : que devrait faire le comité, à votre avis? Si vous êtes le patron du monde et notre patron, que devrions-nous recommander?

**M. Scott :** Ce qui me préoccupe le plus, évidemment, ce sont les règlements qui portent sur les viandes. Je le répète, il peut y avoir là un écueil pour l'industrie, mais les agriculteurs excellent dans ce qu'ils font. Il faut que le gouvernement intervienne et nous aide à trouver le moyen de contourner cet obstacle réglementaire. Lorsque j'ai signalé les différences entre les règlements fédéraux et provinciaux dans le secteur de l'élevage ovin, je n'ai pas voulu indisposer les transformateurs qui sont sous réglementation fédérale. Nous voudrions trouver le moyen de parvenir à un compromis. Ils signent les chèques que nous recevons. Je répondrai donc à votre question que nous attendons de l'aide du gouvernement. Merci.

**Senator Black:** Thanks for what you do. Thank you.

**Senator Enverga:** Thank you for the presentation. I have a beard too, but it's not as good as yours.

Some of my questions were given in answer to Senator Black. You mentioned earlier that one of the businesses just closed down because of federal regulations. Can you explain that to us? Why would a federal regulation cause somebody to close?

**Mr. Scott:** I have talked to people who were involved with it. Some of them were people I knew personally because I was shipping to them, and you tend to develop personal relationships in business. Their claim is that it was not only the cost to meet federal standards, but it seemed to be a change in rules and it was trying to keep up with the changes. We see that at the provincial level as well. What is acceptable one week seems to be up to interpretation the following week and there are changes. It wasn't, like I said, the initial investment; it was a continuing investment of retaining that.

**Senator Enverga:** Has it changed at all recently? Is it constantly changing at this point still?

**Mr. Scott:** From a conversation I had on Tuesday with the owner of my abattoir, in his position he feels it's getting more difficult.

**Senator Enverga:** Perhaps you can give us something we could do to stabilize the regulations of federally regulated sites. Perhaps you can do that.

**Mr. Scott:** Sure. I don't know that I can give you the tool, but I'll give you the opinion of farmers. First of all, do you feel any less safe eating provincially inspected meat than you do federally inspected meat?

We do everything we can to put out the best and safest product possible. Why does that get lost in regulations after that?

**Senator Ringuette:** I would like to go back to the issue of the supply management system, and I totally agree with the federation. In order to bring the supply management, i.e., milk, eggs and poultry, are you aware that a province would limit in any way the import of eggs, poultry and milk from another province?

**Mr. Scott:** No, and I don't think that exists within the current supply management system.

**Senator Ringuette:** Exactly.

**Mr. Scott:** I guess that would go back to the other question that the supply management is more of an internal protection against international markets. Thank you very much.

**Le sénateur Black :** Merci de ce que vous faites. Merci.

**Le sénateur Enverga :** Merci de votre exposé. Je porte aussi la barbe, mais elle n'est pas aussi bien que la vôtre.

Vous avez répondu à certaines de mes questions en répondant à celles du sénateur Black. Vous avez dit tout à l'heure qu'une entreprise a dû fermer ses portes à cause de la réglementation fédérale. Pouvez-vous nous expliquer? Comment un règlement fédéral peut-il entraîner la fermeture d'une entreprise?

**M. Scott :** J'ai discuté avec des gens qui ont été touchés par cette affaire. J'ai connu personnellement certains d'entre eux parce que je leur faisais des livraisons, et on a tendance à nouer des relations personnelles dans le cadre des affaires. Ils disent que le coût de l'observation des normes fédérales n'était pas le seul facteur; il semblait aussi y avoir un changement des règles et l'entreprise devait essayer de s'adapter aux changements. Cela s'observe au niveau provincial également. Ce qui est acceptable une semaine donnée semble faire l'objet d'une interprétation différente la semaine suivante, et on apporte des changements. Comme je l'ai dit, ce n'était pas l'investissement initial qui était en cause; il y avait aussi les investissements constants à faire pour rester en affaires.

**Le sénateur Enverga :** Y a-t-il eu des changements récemment? Il y a toujours des changements constants à ce jour?

**M. Scott :** D'après une conversation que j'ai eue mardi avec le propriétaire de mon abattoir, il a l'impression que les choses deviennent plus difficiles.

**Le sénateur Enverga :** Peut-être pourriez-vous nous donner une idée de ce que nous pouvons faire pour stabiliser la réglementation des entreprises de ressort fédéral. Le pourriez-vous?

**M. Scott :** Bien sûr. Je ne sais pas si je peux vous préciser les moyens à prendre, mais je vais vous donner l'opinion des agriculteurs. D'abord, estimez-vous courir plus de risques en consommant de la viande inspectée par les services provinciaux que lorsqu'elle a été inspectée par les services fédéraux?

Nous faisons tout ce que nous pouvons pour que nos produits soient les meilleurs et les plus salubres possible. Pourquoi cela se perd-il ensuite dans les règlements?

**La sénatrice Ringuette :** J'en reviens à la gestion de l'offre. Je suis tout à fait d'accord avec la fédération. Savez-vous si, pour appliquer le régime de gestion de l'offre, par exemple pour le lait, les œufs et la volaille, des provinces limitent de quelque façon l'importation de ces produits en provenance d'autres provinces?

**M. Scott :** Non, et je ne crois pas que cela se fasse dans le cadre de l'actuel système de gestion de l'offre.

**La sénatrice Ringuette :** Exactement.

**M. Scott :** Cela a sans doute un lien avec l'autre question : la gestion de l'offre est plutôt une protection à l'interne contre les marchés internationaux. Merci beaucoup.

**Senator Ringuette:** Exactly. To some extent, the issue that we're studying, interprovincial trade barriers, from my discussion over many years with the producers and the organization, is one example where all provinces, all of industry and the federal government have agreed, and there is no barrier with regard to the supply management production.

**Mr. Scott:** Maybe I could give a personal opinion as a farmer on that road. The sheep industry has very up and down price cycles. I will say that, in my community the tractor dealerships, the feed stores, the businesses that support my business, really rely on the stable incomes of those supply-managed groups. I'm glad that I have the dairy farmers down the road, and I'm not jealous of the fact that they get a steady cheque. If they weren't there, Brant Tractor wouldn't be holding out for my good cheque every four years.

**The Chair:** Could I ask a supplementary on that? It is supply management, so even though the stuff can be shipped — eggs, chicken — across borders without too many problems, if a farmer in Saskatchewan wants to sell eggs, he can't. If a farmer in Saskatchewan wants to have chickens and sell them, he can't. The only way he can is to go through the monopoly of the egg marketing board or the chicken marketing board.

Even though there may be no obstacles to trade, there are certainly great obstacles to production. There is no competition. You can't even make yogurt, for God's sake. I think it does fall under the auspices of interprovincial trade, because farmers should be able to produce whatever product they want. They shouldn't be told what to produce.

**Mr. Scott:** They should be. Again, this is just my back-road opinion. I don't think there is any other industry— and I apologize if there is — that is affected so much by weather, global markets and so many different things.

To be honest, now that I'm bringing a second generation onto the farm, I wonder, if I had the ability to buy into a system where I could buy price stability, if I might have adopted that way as well. It's hard to make a living sometimes. We had as much as a \$100 a head fluctuation in lamb prices in January and February.

**The Chair:** I live in the West, so we are exposed to the free market constantly. Somehow, we manage to feed ourselves.

Any other questions of Mr. Scott?

**Senator Campbell:** I have rabbits, if anybody is interested.

**The Chair:** In a rabbit marketing board?

**Senator Campbell:** They come in a box. You have to take care of the business.

**La sénatrice Ringuette :** Exactement. Dans le contexte de ce que nous étudions, c'est-à-dire les barrières au commerce interprovincial, je crois qu'il y a ici, d'après les discussions que j'ai eues pendant de nombreuses années avec les producteurs et l'organisation, un domaine où toutes les provinces, l'ensemble de l'industrie et le gouvernement fédéral se sont entendus et où il n'y a aucune barrière en ce qui concerne la production en régime de gestion de l'offre.

**M. Scott :** Dans cet ordre d'idées, je pourrais donner une opinion personnelle à titre d'agriculteur. Dans la production ovine, les prix fluctuent énormément. Je dirai que, chez moi, les concessionnaires de tracteurs, les fournisseurs d'aliments pour les animaux et les autres entreprises qui soutiennent la mienne comptent vraiment sur les revenus stables des groupes de production qui ont la gestion de l'offre. Je suis content qu'il y ait des producteurs laitiers près de chez moi, sans leur envier les chèques qu'ils reçoivent régulièrement. S'ils n'étaient pas là, Brant Tractor ne toucherait pas mon beau chèque tous les quatre ans.

**Le président :** Puis-je poser une question complémentaire à ce sujet? Il s'agit de gestion de l'offre. Même si les produits, comme les œufs ou le poulet, peuvent circuler sans grand problème, si un agriculteur de la Saskatchewan veut vendre des œufs, il ne peut pas le faire. S'il veut élever des poulets et les vendre, il ne peut pas le faire non plus. Il doit s'adresser au monopole que constitue l'office de commercialisation des œufs ou du poulet.

Même s'il n'y a pas d'obstacles au commerce, il y en a certainement pour la production. Il n'y a pas de concurrence. On ne peut même pas fabriquer du yaourt, pour l'amour de Dieu. Selon moi, cela relève du commerce interprovincial, car les agriculteurs devraient pouvoir produire tout ce qu'ils veulent. On ne devrait pas leur dire quoi produire.

**M. Scott :** Oui, on devrait. Encore une fois, ce n'est que ma petite opinion. Je ne crois pas qu'il y ait un autre secteur d'activité — et m'on excusera s'il y en a — qui soit aussi touché par la météo, les marchés mondiaux et une foule d'autres facteurs.

Pour être honnête, maintenant qu'une deuxième génération s'installe dans mon exploitation, si j'avais eu la chance d'adhérer à un régime qui me garantit la stabilité des prix, je me demande si je n'aurais pas fait ce choix moi aussi. Il est parfois difficile de gagner sa vie. En janvier et février, la fluctuation des prix de l'agneau a atteint les 100 \$ la tête.

**Le président :** J'habite dans l'Ouest, où nous sommes constamment exposés aux aléas du libre marché. D'une façon ou d'une autre, nous parvenons à survivre.

D'autres questions à poser à M. Scott?

**Le sénateur Campbell :** J'ai des lapins à vendre si cela intéresse quelqu'un.

**Le président :** Un office de commercialisation du lapin?

**Le sénateur Campbell :** Ils viennent dans une boîte. Il faut bien s'occuper de la clientèle.

**Senator Ringuette:** You indicated to us that the industry produces 45 per cent of the Canadian market. Where does the rest of the supply to the Canadian market come from?

**Mr. Scott:** Of that, 98 per cent will come from Australia and New Zealand; 2 per cent is made by the United States and the United Kingdom; and I believe even Iceland entered into that in the last while.

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Scott.

(The committee continued in camera.)

---

OTTAWA, Wednesday, May 11, 2016

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:16 p.m. for the election of the deputy chair and to study the issues pertaining to internal barriers to trade.

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

[*English*]

**The Chair:** Good afternoon. Welcome to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

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

Honourable senators are aware that Senator Hervieux-Payette, our Deputy Chair, has retired. We therefore have a vacancy in this role.

Last week in committee, I attempted to hold an election to fill this vacancy. Some senators expressed an interest in electing our deputy chair by secret ballot. However, as I stated last week, the Senate does not have the practice of holding elections of chairs or deputy chairs by secret ballot.

Since our last meeting, and at the request of some members, I have consulted with the table to ensure that my interpretation of the Rules specifically applies to the use of secret ballots. As it is the role of the chair to rule on points of order or procedure, I am now prepared to rule as follows:

Rule 12-20 (4) states:

No Senate committee shall adopt procedures inconsistent with the Rules or practices of the Senate.

Senator Kinsella further elaborates on the bounds of committee practices and procedures in his decision of September 16, 2009:

While committees often operate informally, they remain bound by the Rules of the Senate. Committees cannot follow any procedure whatsoever that they set for themselves. The phrase *mutatis mutandis*, in the context of our practices, means that the Rules apply in committee, unless they contain an exemption or there is a clear reason

**La sénatrice Ringuette :** Vous avez dit que votre industrie alimentait 45 p. 100 du marché canadien. D'où vient le reste de ce qu'il faut pour satisfaire le marché canadien?

**M. Scott :** À 98 p. 100 de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande; 2 p. 100 des États-Unis et du Royaume-Uni; et je crois que l'Islande est entrée sur le marché dernièrement.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Scott.

(La séance se poursuit à huis clos.)

---

OTTAWA, le mercredi 11 mai 2016

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 16, pour élire un vice-président et pour étudier les questions relatives aux barrières au commerce intérieur.

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

[*Traduction*]

**Le président :** Bon après-midi. Bienvenue au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

Mon nom est David Tkachuk et je suis le président du comité.

Chers collègues, vous savez que la sénatrice Hervieux-Payette, notre vice-présidente, a pris sa retraite. Nous avons donc un poste à combler.

La semaine dernière, en comité, j'ai essayé de tenir une élection pour pourvoir ce poste. Certains d'entre vous ont indiqué vouloir élire le vice-président par scrutin secret. Cependant, comme je l'ai mentionné la semaine dernière, le Sénat n'a pas l'habitude d'élire des présidents ou des vice-présidents par scrutin secret.

Depuis notre dernière réunion, et à la demande de certains d'entre vous, j'ai consulté les greffiers au Bureau pour m'assurer que mon interprétation du Règlement s'applique spécifiquement au recours à des scrutins secrets. C'est mon rôle comme président de décider de toute question de procédure, et je suis maintenant prêt à vous communiquer ce qui suit :

L'article 12-20(4) du Règlement stipule que :

Un comité du Sénat ne peut suivre aucune procédure incompatible avec les dispositions du Règlement ou les pratiques du Sénat.

Le sénateur Kinsella donne des précisions sur les limites des pratiques et procédures des comités dans sa décision du 16 septembre 2009 :

Bien que les comités opèrent souvent de façon informelle, ils restent assujettis au *Règlement du Sénat*. Ils ne peuvent pas adopter à leur guise n'importe quelle procédure. L'expression « compte tenu des adaptations de circonstance », à l'égard de nos usages, veut dire que le Règlement s'applique aux comités, sauf s'il prévoit une

why they cannot. While committees are often said to be “masters of their own proceedings,” this is only true insofar as they comply with the *Rules of the Senate*.

Without a modification to the Rules, it bears repeating that the Senate does not have the practice of making decisions by secret ballot. Neither the Speaker nor the Speaker *pro tempore* is selected in this manner. A secret ballot would therefore not be consistent with rule 12-20(4) or with current practice in the Senate.

I know that senators may be anxious to change or modernize our practices, but our committee has no authority to use secret ballots to elect chairs and deputy chairs. I continue to encourage any of our members on the Rules Committee to pursue this if they so wish.

I trust that this resolves the question and would now like to resume debate on the question of electing a deputy chair.

With respect to the process to elect a deputy chair, I would like to remind honourable senators of the following: The process followed is similar to that for the election of the chair. In conducting the election of the deputy chair, the chair will ask if there are any nominations. If there is more than one nomination, the chair must put the question on each motion in turn, in the order that they were received. Only one question may be considered at any time. Votes are initially taken by voice and the chair asks “shall the motion carry?” and makes a judgment of the result.

At our last meeting I received two nominations for deputy chair: the first one for Senator Day and the second for Senator Ringuette. I am prepared to put the question to the committee in the manner that I have just explained.

For debate, Senator Ringuette.

**Senator Ringuette:** Chair, I would like to thank Senator Greene and Senator Massicotte for putting forward my name to be deputy chair. I am, after you, chair, the second-longest serving member of this committee. However, I realize the politics involved and I also see this as a short-term issue. Therefore, I remove my candidacy as deputy chair.

**The Chair:** Thank you, Senator Ringuette.

If there are no further nominations, it is moved by the Honourable Senator Enverga that the Honourable Senator Day be the deputy chair of this committee.

Is it your pleasure, honourable senators, to adopt the motion?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** All in favour? I declare the motion carried.

Congratulations.

exception ou s’il ne peut manifestement pas s’appliquer à eux. On dit souvent que les comités sont « maîtres de leurs procédures », mais ils n’en doivent pas moins se conformer au *Règlement du Sénat*.

Sans modification du Règlement, il vaut la peine de répéter que le Sénat ne prend pas de décisions par scrutin secret. Ni le Président ni le Président intérimaire du Sénat ne sont choisis de cette manière. Un scrutin secret contreviendrait donc à l’article 12-20(4) ou aux pratiques actuelles du Sénat.

Je sais que vous êtes peut-être impatients de changer ou de moderniser nos pratiques, mais notre comité n’a pas le droit de recourir à un scrutin secret pour élire un président ou un vice-président. Je continue de vous encourager, si vous le souhaitez, à faire part de vos propositions au Comité du Règlement.

J’espère que ces explications permettent de résoudre la question. J’aimerais maintenant revenir à l’élection du vice-président.

Concernant la procédure d’élection du vice-président, j’aimerais vous rappeler, mesdames et messieurs, que cette procédure est semblable à l’élection du président. Lors de l’élection du vice-président, le président demande s’il y a des propositions. S’il y a plus d’une proposition, le président met les motions aux voix dans l’ordre où elles sont reçues. Une seule proposition est examinée à la fois. Le vote se déroule oralement et le président pose la question suivante : « La motion est-elle adoptée? », puis détermine le résultat.

Lors de notre dernière réunion, j’ai reçu deux propositions pour le poste de vice-président : le sénateur Day en premier, et la sénatrice Ringuette ensuite. Je suis prêt à mettre la motion aux voix, comme je viens de l’expliquer.

À vous la parole, sénatrice Ringuette.

**La sénatrice Ringuette :** Monsieur le président, j’aimerais remercier les sénateurs Greene et Massicotte de m’avoir proposée comme vice-présidente. Après vous, monsieur le président, c’est moi qui ai le plus d’ancienneté au sein de ce comité. Cependant, je suis consciente des aspects politiques et je constate qu’il s’agit d’un enjeu à court terme. Par conséquent, je retire ma candidature comme vice-présidente.

**Le président :** Merci, sénatrice Ringuette.

Y a-t-il d’autres propositions? Le sénateur Enverga propose le sénateur Day comme vice-président du comité.

Vous plaît-il, mesdames et messieurs, d’adopter cette motion?

**Des voix :** D’accord.

**Le président :** Vous êtes tous d’accord? Je déclare la motion adoptée.

Félicitations.

**Hon. Senators:** Hear, hear!

**The Chair:** Today is the eleventh meeting. Welcome, witnesses. Welcome to you, as well.

As a quick prologue, and I know that we will talk about this at another meeting, our meetings in Vancouver and Calgary were exceptional. We had great witnesses. We didn't have quite a full day in Vancouver. We had a packed day in Calgary. Thank you, Senator Black, for suggesting Calgary. We recorded all of the witness testimony. Hopefully we can get it into a situation where you can actually listen to it. The analysts made notes as well.

We have permission from all to use the testimony we received in the conversations we had. We carried the meetings out in conversation fashion, certainly more informal than we would at a meeting like we are at today. It was a great trip. Too bad more were not on it.

Today is the eleventh meeting on our special study on issues pertaining to internal barriers to trade. I am pleased to welcome our first panel, which includes Cyndee Todgham Cherniak and Jon Johnson, both counsel with LexSage Professional Corporation. They are appearing as individuals. Our third witness this hour joins us by video conference. We welcome the Canadian Public Procurement Council, represented by François Emond, Executive Director.

On behalf of the committee, I want to thank all of you for being here today. We will hear the opening remarks of all witnesses and then proceed to a question and answer session.

Ms. Cherniak, please begin.

**Cyndee Todgham Cherniak, Counsel, LexSage Professional Corporation, as an individual:** Thank you very much, and I would like to thank this committee for having us today to testify. We are international trade lawyers, Mr. Johnson and I. There is no category of interprovincial or domestic trade lawyer. We are not here on behalf of any client. We are just here as international trade lawyers.

I have provided a presentation that you can review at your leisure.

On April 29, 2016, there was a decision in *R. v. Comeau* out of the New Brunswick provincial court. This is a case about a man with more than a few cases of beer that he brought from Quebec into New Brunswick. In looking at this case, there are a number of paragraphs that I would like to bring to your attention. In paragraph 193 the judge held:

Section 134(b) of the Liquor Control Act of New Brunswick constitutes a trade barrier which violates section 121 of the Constitution Act, 1867. . . .

**Des voix :** Bravo!

**Le président :** C'est aujourd'hui la onzième réunion. Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

Rapidement, j'aimerais dire que les réunions de Vancouver et de Calgary ont été exceptionnelles. Je sais que nous en parlerons à une autre réunion, mais j'aimerais souligner que nous avons entendu des témoins fort intéressants. Nous n'avons pas eu une journée complète à Vancouver, mais la journée passée à Calgary a été bien remplie. Merci, sénateur Black, d'avoir suggéré que nous allions à Calgary. Nous avons enregistré tous les témoignages. Espérons que vous pourrez les écouter. Les analystes ont préparé des documents d'information également.

Nous avons reçu la permission d'utiliser tous les témoignages entendus. Les réunions ont pris la forme de conversations et ont été plus informelles que nos réunions habituelles. Nous avons fait un très beau voyage. Dommage que nous n'ayons pas été plus nombreux à le faire.

Nous consacrons aujourd'hui une onzième réunion à notre étude spéciale sur les questions relatives aux barrières au commerce intérieur. Je suis ravi d'accueillir le premier groupe de témoins, composé de Cyndee Todgham Cherniak et Jon Johnson, tous deux avocats chez LexSage Professionnal Corporation, qui comparaissent à titre personnel, et de François Émond, directeur général du Conseil canadien des marchés publics, que nous entendrons par vidéoconférence.

Au nom du comité, je vous remercie d'être ici aujourd'hui. Nous allons écouter l'exposé de chacun des témoins, puis il y aura une période de questions et réponses.

Maître Cherniak, veuillez débiter.

**Cyndee Todgham Cherniak, avocate, LexSage Professionnal Corporation, à titre personnel :** Merci beaucoup. Je remercie les membres du comité de nous avoir invités à témoigner. M. Johnson et moi sommes des avocats spécialisés en droit commercial international. Il n'existe pas de spécialité interprovinciale ou en commerce intérieur. Nous ne représentons aucun client. Nous sommes ici comme avocats spécialisés en droit commercial international.

J'ai apporté des documents que vous pourrez consulter à votre guise.

Le 29 avril 2016, la Cour provinciale du Nouveau-Brunswick rendait sa décision dans l'affaire *R. c. Gérard Comeau*. M. Comeau avait été arrêté alors qu'il rentrait au Nouveau-Brunswick en possession de quelques caisses de bière qu'il avait achetées au Québec. J'aimerais porter quelques paragraphes de cette décision à votre attention. Au paragraphe 193, le juge conclut que :

L'alinéa 134(b) de la Loi sur la réglementation des alcools du Nouveau-Brunswick constitue une barrière commerciale qui enfreint l'article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867...



At paragraph 191, he said:

I am certain that interpreting section 121 of the Constitution Act, 1867 as permitting the free movement of goods among the provinces without barriers, tariff or non-tariff. . . .

At paragraph 101 of the decision he said:

. . . the Fathers of Confederation wanted free trade as between their respective jurisdictions. . . . the Union meant free trade, the breaking down of all trade barriers as between the provinces forming part of the proposed Dominion of Canada.

*Comeau* changes the dialogue. There is a new interpretation out there of section 121 of the Constitution Act, 1867.

It is a great history lesson, this particular decision. It is a great read if you have not read it yet. There are speeches and oratory of the Fathers of Confederation, and I would like to raise a few with you.

On February 6, 1865, Sir John A. Macdonald said:

. . . if we wish. . . to establish a commercial union, unrestricted free trade between people of the five provinces. . . .

On September 12, 1864, George Brown said that union of all provinces would “break down all trade barriers between us.” On November 1, 1865, Alexander Galt said, “Now we desire to bring about that same free trade in our own colonies.”

On February 7, 1865, Alexander Galt said:

Union is free trade among ourselves. . . . Give us Union and the East shall have free trade with the West.

On November 23, 1864, Alexander Galt said:

. . .the chief benefits expected to flow from the confederation was the free interchange of the products of the labor of each Province. . . .

Au paragraphe 191, il déclare :

Je suis sûr qu’interpréter l’article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867 comme permettant la libre circulation des produits entre les provinces sans barrières tarifaires ou non tarifaires...

Au paragraphe 101 de la décision, il indique que :

[...] les Pères de la Confédération souhaitaient la libre circulation des biens entre leurs provinces respectives... la Confédération visait le libre-échange, l’élimination de toutes les barrières commerciales entre les provinces formant le Dominion du Canada proposé.

La décision *Comeau* change la donne. Elle offre une nouvelle interprétation de l’article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867.

Cette décision est une bonne leçon d’histoire. Vous devriez la lire si vous ne l’avez pas déjà fait. On y trouve des discours et de longs exposés des Pères de la Confédération, et j’aimerais discuter de certains d’entre eux avec vous.

Le 6 février 1865, sir John A. Macdonald a dit ceci :

[...] si nous souhaitons [...] établir une union commerciale entre les peuples des cinq provinces, sans aucune entrave à la liberté de commerce [...].

Le 12 septembre 1864, George Brown a dit que l’union de toutes les provinces ferait « tomber toutes les barrières commerciales entre elles ». Le 1<sup>er</sup> novembre 1865, Alexander Galt a dit ceci : « nous voulons maintenant amener ces échanges commerciaux dans nos propres colonies ».

Le 7 février 1865, Alexander Galt a dit ce qui suit :

L’Union équivaut à des échanges sans entrave entre nous. [...] Avec l’Union, l’Est commercera librement avec l’Ouest.

Voici ce qu’a dit Alexander Galt le 23 novembre 1864 :

[...] des principaux avantages découlant de la confédération, selon les prévisions, c’est l’échange sans entrave des produits du travail de chaque Province [...].

So we have this decision; what are the next steps? There may or may not be an appeal. No one here has control over that. The federal government could send a reference to the Supreme Court of Canada asking whether or not the decision in *Comeau* is a good law. If that end arrives sooner — if that occurs, because we aren't going through a provincial appeal and however long that will take, with interests that are not necessarily aligned — we will have control over the issues. More importantly, if there is a reference to the Supreme Court of Canada there can be a secondary question that was not in *Comeau*: if the *Comeau* decision is correct and it was always intended by the Fathers of Confederation for there to be free trade between the provinces, how do sections 91 and 92 of the Constitution Act, 1867, work with that view in mind?

We can ask a more fulsome question of the Supreme Court and we can get the answer of the Supreme Court. We aren't waiting for either this case to be appealed or another case to come along. It gives opportunities to the provinces to intervene and bring forward any other quotes and information that would be necessary for the Supreme Court to consider.

The Supreme Court decision could and would have wide-ranging effects, especially if the Supreme Court agrees that *Comeau* was properly decided.

The next decision I would like to bring to your attention that you may not know about is *Northrop Grumman Overseas Services Corporation v. Canada (Attorney General)*, which is a 2009 Supreme Court of Canada case. In this case the Supreme Court of Canada looked at the AIT in the context of a procurement and whether or not a foreign company could be a potential supplier under the Agreement on Internal Trade.

What did the Supreme Court of Canada say about the AIT, the Agreement on Internal Trade? It said:

The AIT is an inter-governmental agreement entered into by the executive of the federal, provincial and territorial (except Nunavut) governments. It is not a piece of legislation. The executive cannot displace existing laws by entering into agreements, though the agreements may bind it. . . . Of course, the legislature can choose to adopt an agreement, in whole or in part, and give it the force of law.

The Supreme Court of Canada also said:

. . . the fact that part of the AIT has been adopted in legislation should not obscure the fact that it was not drafted as legislation. . . . the AIT is a political document. Many of its provisions express general principles or goals that are not directly enforceable.

The Supreme Court of Canada also said the AIT:

Nous avons donc cette décision. Quelles sont les prochaines étapes? Il est possible qu'il y ait un appel. Personne ici n'a de contrôle là-dessus. Le gouvernement fédéral pourrait renvoyer la question à la Cour suprême du Canada pour qu'elle détermine si la décision rendue dans la cause *Comeau* est valable en droit. Si cela se fait plus rapidement — si cela se produit, car nous ne passons pas par le processus d'appel d'une province et peu importe combien de temps il faudra, et il y a des intérêts qui ne sont pas nécessairement semblables —, nous aurons le contrôle sur les questions. Qui plus est, advenant un renvoi à la Cour suprême du Canada, une question secondaire qui ne s'est pas posée dans la cause *Comeau* pourrait se poser : si la décision *Comeau* est juste et que les Pères de la Confédération voulaient que les provinces commercent librement les unes avec les autres, comment les articles 91 et 92 de la Loi constitutionnelle de 1867 s'appliquent-ils dans ce contexte?

Nous pouvons poser plus de questions à la Cour suprême et obtenir les réponses. Nous n'attendons pas que cette cause fasse l'objet d'un appel ou qu'une autre cause soit devant les tribunaux. Les provinces ont ici l'occasion d'intervenir et de présenter d'autres citations et informations que la Cour suprême devrait prendre en considération.

La décision de la Cour suprême pourrait avoir et aurait des effets très variés, surtout si elle convenait que la décision rendue dans l'affaire *Comeau* était appropriée.

L'autre décision que j'aimerais porter à votre attention et que vous ne connaissez peut-être pas, c'est celle qui a été rendue par la Cour suprême du Canada, en 2009, dans l'affaire *Northrop Grumman Overseas Services Corporation c. Canada (Procureur général)*. Dans cette cause, la Cour suprême a examiné l'ACI dans le contexte des marchés publics et s'est demandé si une entreprise étrangère pouvait être un fournisseur potentiel en vertu de l'Accord sur le commerce intérieur.

Qu'a dit la Cour suprême au sujet de l'ACI, soit l'Accord sur le commerce intérieur? Voici ce qu'elle a dit :

L'ACI est un accord intergouvernemental conclu par l'organe exécutif des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux (sauf le Nunavut). Il ne s'agit pas d'une loi. L'organe exécutif ne peut écarter des lois existantes en concluant des accords, bien que les accords qu'il ratifie puissent le lier[.] [...] L'organe législatif, quant à lui, peut évidemment choisir d'adopter un accord, en tout ou en partie, et lui donner force de loi.

La Cour suprême du Canada a dit également ce qui suit :

[...] le fait qu'une partie de l'ACI a été adoptée dans la loi ne doit pas faire oublier que ce document n'a pas été rédigé comme un texte législatif. [...] l'ACI est un document politique. Beaucoup de ses dispositions expriment des principes et objectifs généraux qui ne peuvent être directement exécutoires.

De plus, la Cour suprême a dit que l'ACI

. . . pertains to domestic trade within Canada. Essentially, it is a domestic free trade agreement.

These statements by the Supreme Court should be considered by this committee in preparing your report.

I have talked about the Supreme Court reference. There is also another opportunity for this committee to consider. There are references to the Canadian International Trade Tribunal under section 18 of the Canadian International Trade Tribunal Act, which states:

The Tribunal shall inquire into and report to the Governor in Council on any matter in relation to the economic, trade or commercial interests of Canada with respect to any goods or services or any class thereof that the Governor in Council refers to the Tribunal for inquiry.

There are previous reports overlapping with some of the issues that arise in internal trade. I have listed three reports: GC-90-001, which is the Competitiveness of the Canadian Fresh and Processed Fruit and Vegetable Industry; GC-92-001, Competitiveness of Canadian Cattle and Beef Industries; and GC-97-001, where there are a number of reports, some being the *Profile of the Canadian Dairy Industry, International and Domestic Laws and Import Regimes for Dairy Products*.

I make a recommendation that maybe this committee would consider sending a reference to the Canadian International Trade Tribunal if what you are interested in are the economic effects of removing certain interprovincial trade barriers and what the effect would be at the federal and provincial levels. The scope of the reference will be very key. What you are looking at in this committee might help to define the scope of a question or series of questions that you might ask the Canadian International Trade Tribunal.

To follow up on the *Northrop Grumman* case, I would like to highlight an issue we have with respect to the AIT that needs to be fixed in any new AIT. It relates to procurement provisions under the AIT. As we know, governments procure goods and services, but there is no effective, accelerated, alternative dispute-resolution mechanism at the provincial level. There is recourse to the provincial courts by judicial review, but that is a costly and lengthy endeavour. There are no stop-work orders such as what the Canadian International Trade Tribunal is permitted to issue at the federal level. Violations of the AIT procurement provisions at the provincial level are very difficult to rectify.

Procurement obligations in the AIT are also not implemented in provincial law, so we don't have the provisions that have been agreed to in the AIT adopted at the provincial level. We do have that at the federal level, the obligations, but not at the provincial level. Even if there is a decision, the question is whether or not the provinces affected by that decision would do anything.

[...] vise le commerce intérieur canadien. Il s'agit essentiellement d'un accord de libre-échange commercial à l'intérieur du Canada.

Le comité devrait tenir compte des déclarations de la Cour suprême dans la préparation de son rapport.

J'ai parlé de renvoi à la Cour suprême. Il y a une autre possibilité que le comité pourrait examiner. À l'article 18 de la Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur, il est question de saisine :

Le Tribunal, sur saisine par le gouverneur en conseil, enquête et lui fait rapport sur toute question touchant, en matière de marchandises ou de services — considérés individuellement ou collectivement —, les intérêts économiques ou commerciaux du Canada.

Des rapports antérieurs recourent certaines des questions qui se posent dans le commerce intérieur. J'en ai mentionné trois : GC-90-001, qui porte sur la compétitivité de l'industrie canadienne des fruits et des légumes frais et conditionnés; GC-92-001, qui porte sur la compétitivité des industries canadiennes de l'élevage des bovins et de la transformation du bœuf; et GC-97-001, qui comprend un certain nombre de rapports, dont *Profil de l'industrie laitière canadienne, Le cadre juridique canadien et international* et *Régimes d'importation des produits laitiers*.

Je recommanderais peut-être à votre comité d'envisager de s'adresser au Tribunal canadien du commerce extérieur s'il veut savoir quels sont les effets économiques du retrait de certains obstacles au commerce interprovincial et les répercussions que cela aurait à l'échelle fédérale et provinciale. La portée sera vraiment essentielle. Les aspects que votre comité examine pourraient aider à déterminer la portée d'une question ou d'une série de questions que vous pourriez poser au Tribunal canadien du commerce extérieur.

Pour revenir sur l'affaire *Northrop Grumman*, j'aimerais signaler un problème que nous pose l'ACI qui doit être réglé dans tout nouvel ACI. Il concerne les dispositions sur les marchés publics. Comme nous le savons, les gouvernements acquièrent des produits et des services, mais il n'y a pas d'autre mécanisme de règlement des différends accéléré et efficace dans les provinces. Il existe des recours devant les cours provinciales par contrôle judiciaire, mais cela coûte cher et c'est une longue entreprise. On ne peut émettre d'ordre de suspendre les travaux comme dans le cas du Tribunal canadien du commerce extérieur au fédéral. Les violations aux dispositions sur les marchés publics de l'ACI sont très difficiles à corriger dans les provinces.

De plus, les obligations relatives aux marchés publics prévues dans l'ACI ne sont pas appliquées dans le cadre des lois provinciales, de sorte que les dispositions qui ont été convenues dans l'ACI n'ont pas été adoptées par les provinces. Les obligations s'appliquent à l'échelle fédérale, mais pas à l'échelle provinciale. Même si une décision était prise, il faut se demander si les provinces touchées par cette décision feraient quelque chose.

Another recommendation is that any new AIT should be implemented in provincial laws and have an effective, accelerated, dispute-settlement mechanism. My colleague will discuss dispute resolution.

**Jon R. Johnson, Counsel, LexSage Professional Corporation, as an individual:** I would like to thank the senators for having us here today. This is an interesting and important topic. I will focus mainly on dispute resolution. This has been raised by a number of witnesses. You have heard calls for a stronger dispute-resolution mechanism in the AIT. I will take you through a number of models of dispute resolution that exist in various agreements. The first I will call the trade agreements model. The second is the investor/state model, which has been raised by a number of the witnesses before your committee. Then there is a third category that I will call the force-of-law model.

The trade agreement model is the sort of dispute-resolution solution you find in the WTO agreement, NAFTA, the CETA, which is the proposed agreement with the Europeans, the Canada-Chile Free Trade Agreement various free trade agreements.

The dispute-resolution procedures are available only to central governments. Subnational governments and individuals don't have standing. Usually the parties invoke a panel. The panel decides whether the measure — law, practice, whatever — is inconsistent with the agreement and recommends that the measure be brought into conformity. The losing government may comply but it can't be forced to. Generally in the case of non-compliance, the winning government may retaliate by withholding benefits under the trade agreement, and there is a process is for determining that. The point is that, at the end of the day, the measure cannot be made to go away.

Now, given that these agreements are among sovereign nations and that there is no overarching legal system that binds them together, it's quite understandable why dispute resolution would be of this nature.

Briefly going through the AIT dispute-settlement procedure, basically it follows this model. As far as being available only to governments, the AIT does permit persons also to initiate claims, but it's a convoluted process. First they have to exhaust local remedies. Second, they have to go to their provincial government and convince the provincial government to start a case. If the provincial government doesn't start a case, the person can start a case on its own but it first has to go to a screener, who decides whether the case has merit or is frivolous. If the screener's decision is negative, the case doesn't go ahead. If the screener's decision is positive, the case goes ahead and ends up with a panel being selected.

Je recommande également que tout nouvel ACI s'applique dans le cadre des lois provinciales et qu'il comprenne un mécanisme de règlement des différends accéléré et efficace. Mon collègue vous parlera du règlement des différends.

**Jon R. Johnson, avocat, LexSage Professional Corporation, à titre personnel :** J'aimerais remercier les sénateurs de nous accueillir aujourd'hui. C'est un sujet intéressant et important. Je vais parler surtout du règlement des différends. Le sujet a été soulevé par un certain nombre de témoins. Des gens ont proposé l'adoption d'un meilleur mécanisme de résolution des différends dans l'ACI. Je vais vous parler d'un certain nombre de modèles de résolution des différends qui existent dans le cadre de divers accords. Il y a trois catégories : premièrement, ce que j'appellerai le modèle des accords commerciaux; deuxièmement, celui qui touche les différends entre un investisseur et un État, dont un certain nombre de témoins ont parlé devant votre comité; troisièmement ce que j'appellerais le modèle de règlement ayant force de loi.

Le modèle des accords commerciaux, c'est le type de règlement des différends que l'on retrouve dans l'Accord sur l'OMC, l'ALENA, l'AECG, qui est l'accord avec les Européens proposé, l'Accord de libre-échange Canada-Chili, donc dans divers accords de libre-échange.

Les procédures de règlement des différends ne sont offertes qu'aux gouvernements centraux. Les gouvernements sous-nationaux et les particuliers n'ont pas qualité pour y recourir. En général, les parties font appel à un groupe, qui détermine si la mesure — la pratique, par exemple — va à l'encontre de l'accord et recommande qu'on la rende conforme. Le gouvernement qui perd peut accepter, mais on ne peut le forcer à le faire. Habituellement, dans les cas de non-conformité, le gouvernement qui gagne peut user de mesures de représailles en bloquant des avantages prévus dans l'accord commercial, et il existe un processus pour le déterminer. Le fait est qu'au bout du compte, la mesure ne peut être balayée.

Puisque ce sont des nations souveraines qui signent ces accords et qu'aucun système judiciaire ne les lie, on peut comprendre pourquoi ce type de règlement des différends s'applique ici.

Brièvement, le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ACI correspond essentiellement à ce modèle. Quant à savoir s'il ne s'applique qu'aux gouvernements, l'ACI permet également aux personnes de présenter des demandes, mais il s'agit d'un processus complexe. Premièrement, il faut que la personne ait épuisé tous ses recours locaux. Deuxièmement, elle doit convaincre son gouvernement provincial de commencer les procédures. Si le gouvernement provincial ne le fait pas, la personne peut le faire elle-même, mais elle doit tout d'abord s'adresser à un examinateur, qui déterminera si la plainte est justifiée ou frivole. S'il décide qu'elle n'est pas justifiée, il n'y a pas de suite. S'il décide qu'elle l'est, on engage des procédures, et un groupe spécial est constitué.

The same principle applies, namely that the losing government may comply but doesn't have to. You heard Ms. Todgham Cherniak's comment from the *Northrop* case. There was an AIT case between Nova Scotia and New Brunswick. Basically, the New Brunswick government took the position in that case that it was New Brunswick's absolute right to determine if, how and to what extent it would implement or respond to the panel's recommendations. The panel didn't think much of that and said that because of these things New Brunswick signed on for, New Brunswick ought to comply. However, "ought" to comply is not "must" comply.

Essentially, like the international trade agreements, which are among sovereign nations, the remedy is retaliation. The AIT also throws in the concept of a monetary penalty. These are fairly small in the scheme of things. In the case of a person bringing an action, the monetary penalty doesn't go to the person but into a fund where other monetary penalties go, although the complaining person may get some costs. That is the trade agreements model.

The investor/state model has been raised by a number of your witnesses. This is in the NAFTA investment chapter, and CETA has a similar provision. The FIPAs are referred to in the PowerPoint. They are Foreign Investment Promotion and Protection Agreements, and they have similar regimes. Also, there are thousands of bilateral investment treaties. This is a very common phenomenon.

Non-government parties, in this case investors, have standing. They don't have to go to anybody to ask permission to go ahead and start a case. They can just do it. They also do not have to exhaust local remedies. Generally the investor must elect. You may either go, say, NAFTA Chapter Eleven, or you go to the domestic court system, or whatever. You can do one or the other, but you can't do both.

A tribunal is convened, and there are various ways of choosing them. Generally, one member is chosen by the complainant, one by the defending country and then a chairman is chosen in some manner. The tribunal decides whether the measure complained of breaches the provisions of the investment agreement. If a breach is found, the tribunal awards damages to the complaining investor.

The measure itself can remain in force but, unlike the monetary penalties discussed in the AIT, the maximum of which is \$5 million, these can be pretty pricey.

One case was *AbitibiBowater*. It was an expropriation case against Canada involving Newfoundland. It was ultimately settled, but the settlement amount was \$130 million.

Le même principe s'applique, à savoir que le gouvernement qui perd peut obtempérer, mais il n'est pas obligé de le faire. Vous avez entendu ce qu'a dit Me Todgham Cherniak au sujet de l'affaire *Northrop*. Il y a une cause liée à l'ACI entre la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick. Pour l'essentiel, dans ce cas, le gouvernement néo-brunswickois disait que le Nouveau-Brunswick avait tout à fait le droit de déterminer s'il mettait en œuvre les recommandations du groupe spécial, et de quelle façon et dans quelle mesure il le ferait. Le groupe spécial a trouvé que cela n'était pas fameux et a dit que parce qu'il a signé pour ces choses, le Nouveau-Brunswick devrait obtempérer. Toutefois, « devrait » ne signifie pas qu'il est dans l'obligation de le faire.

En gros, comme dans le cas des accords commerciaux internationaux que signent des nations souveraines, le moyen de recours, ce sont les représailles. L'ACI inclut l'idée de sanctions pécuniaires. Elles sont assez légères dans le contexte. Dans le cas d'une personne qui intente une action, la sanction pécuniaire n'est pas donnée à la personne, mais elle est mise dans un fonds comprenant d'autres sanctions pécuniaires, bien qu'il puisse y avoir des coûts pour la personne plaignante. Voilà pour le modèle des accords commerciaux.

Un certain nombre de témoins vous ont parlé du modèle qui touche les différends entre un investisseur et un État. Cela figure dans le chapitre de l'ALENA sur l'investissement, et l'AECG contient une disposition semblable. Il est question des APIE dans le document PowerPoint. Il s'agit des Accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers, qui comprennent des dispositions similaires. De plus, il y a des milliers de traités bilatéraux d'investissement. C'est un phénomène très courant.

Des parties non gouvernementales, dans ce cas des investisseurs, ont qualité pour agir. Elles n'ont pas à demander la permission à qui que ce soit pour commencer les procédures. Elles peuvent simplement le faire. Elles n'ont pas non plus à épuiser tous leurs recours locaux. En général, l'investisseur doit choisir. Il peut opter pour, disons, le chapitre 11 de l'ALENA, ou pour le système judiciaire national, par exemple. Il peut choisir l'un ou l'autre, mais il ne peut pas choisir les deux.

Un tribunal est constitué, et il existe diverses façons de choisir ses membres. Habituellement, le plaignant en choisit un, le pays visé par la plainte en choisit un autre, et le président est choisi d'une certaine manière. Le tribunal détermine si la mesure qui fait l'objet d'une plainte viole les dispositions de l'accord d'investissement. Si c'est le cas, le tribunal accorde des dommages-intérêts à l'investisseur plaignant.

La mesure peut demeurer en vigueur, mais à la différence des sanctions pécuniaires liées à l'ACI, dont le montant maximal est de 5 millions de dollars, celles-ci peuvent être très élevées.

Il y a par exemple l'affaire *AbitibiBowater*. Il s'agissait d'une affaire d'expropriation contre le Canada qui touchait Terre-Neuve. L'affaire s'est finalement réglée, mais le montant du règlement était de 130 millions de dollars.

The largest investor/state award ever, at least up until 2012 — I haven't gone farther than that — was *Occidental Petroleum Corporation and Occidental Exploration and Production Company v. The Republic of Ecuador*. The amount awarded was \$1.77 billion with interest. It's quite different from the AIT process.

It may be difficult for provinces to buy into, but that's the way it works. As far as the measure going away, it could be very expensive for a non-conforming measure to be held in effect.

The third model is what I call the force-of-law model. This is where a decision arising out of an adjudicative process under the trade agreement ends up with an order that "the offending government must comply."

I will give two examples. NAFTA Chapter Nineteen was rather extraordinary. It provides for binational panel review of certain decisions in anti-dumping and countervailing duty actions, as opposed to judicial review. If the panel is, say, reviewing an American injury finding by the U.S. International Trade Commission, it decides whether the ITC applied U.S. law correctly. It's U.S. law that it applies, but it will say, "Okay, you got it wrong in such and such a way. Go back and get it right."

This may go back and forth, but ultimately the binational panel can say, "Okay, cancel your finding." Of course, in an anti-dumping or countervailing duty case, if the injury finding falls away, then there is no longer a basis for anti-dumping or countervailing duties, and they have to be paid back. That's what I mean by a force-of-law model. That is what I mean by a force-of-law model. Three sovereign nations — originally two with the Canada-U.S. agreement, and three with Mexico — put that dispute-settlement process right in their law.

There have been problems under softwood with that model, but those are not really germane to the point I'm making.

The other one actually follows Ms. Todgham Cherniak's point about procurement. The federal government, interestingly, established a process before the CITT — the Canadian International Trade Tribunal — where a prospective supplier who felt that it had not been properly dealt with by reason of an obligation under a trade agreement being breached — you've got the AIT, NAFTA and WTO government procurement agreements, which are the main ones, and there's the Canada-Chile agreement as well — can go to the CITT. It's a pretty expedited process, and the tribunal can make a number of recommendations, like to do the bid again or cancel some contract you've awarded. It can even award damages.

The tribunal makes these recommendations to the government institutions, which means the body that was making the procurement. The section 30.18(1) of the CITT Act provides,

Le montant le plus important jamais accordé dans le cadre d'un différend entre un investisseur et un État, du moins jusqu'en 2012 — je ne suis pas allé plus loin —, c'est dans l'affaire *Occidental Petroleum Corporation and Occidental Exploration and Production Company c. la République de l'Équateur*. Le montant était de 1,77 milliard avec intérêts. Cela diffère fortement du processus de l'ACI.

Il est peut-être difficile pour les provinces d'y adhérer, mais c'est de cette façon que les choses fonctionnent. Pour ce qui est de la mesure, ne pas se conformer pourrait coûter très cher.

Le troisième modèle, je l'appelle le modèle de règlement ayant force de loi. C'est lorsqu'une décision découlant d'un processus décisionnel dans le cadre de l'accord commercial aboutit à une ordonnance selon laquelle le gouvernement fautif doit obtempérer.

Je vais vous donner deux exemples. Le chapitre 19 de l'ALENA était plutôt exceptionnel. Il prévoit l'examen par un groupe spécial binational de certaines décisions dans les recours qui concernent les droits antidumping et compensateurs plutôt qu'un examen par des tribunaux. Si le groupe spécial se penche sur, disons, la constatation d'un préjudice par la Commission du commerce international des États-Unis, il détermine si la Commission a appliqué correctement les règles de droit américaines. C'est la loi américaine qui s'applique, mais on dira « écoutez, vous avez commis des erreurs de telle façon, alors faites ce qu'il faut ».

Cela peut s'éterniser, mais au bout du compte, le groupe spécial binational peut dire : « Bon, annulez cela. » Bien sûr, dans un différend sur les droits antidumping et compensateurs, si la constatation d'un préjudice disparaît, il n'y a plus de fondement, et il faut rembourser. C'est ce que j'entends par modèle de règlement ayant force de loi. Trois nations souveraines — qui étaient deux à l'origine dans le cadre de l'accord entre le Canada et les États-Unis, et la troisième est le Mexique — ont intégré ce processus de règlement des différends dans leur loi.

Il y a eu des problèmes concernant le bois dans le cadre de ce modèle, mais ils n'ont pas vraiment à voir avec ce que je veux dire.

L'autre exemple va dans le sens de ce qu'a dit Me Todgham Cherniak au sujet des marchés publics. Fait intéressant, le gouvernement fédéral a établi un processus devant le TCCE — le Tribunal canadien du commerce extérieur — dans lequel un fournisseur éventuel qui croit avoir été traité injustement par suite de la violation d'une obligation prévue par un accord commercial — il y a l'ACI, l'ALENA et les accords sur les marchés publics de l'OMC, qui sont les principaux, et il y a également l'accord entre le Canada et le Chili — peut se plaindre au TCCE. C'est un processus assez rapide, et le tribunal peut faire un certain nombre de recommandations, comme celles de faire un nouvel appel d'offres, d'annuler un contrat attribué. Il peut même s'agir d'accorder des dommages-intérêts.

Le tribunal fait ces recommandations aux institutions fédérales, c'est-à-dire à l'organisme responsable de l'acquisition. Le paragraphe 30.18(1) de la Loi sur le TCCE prévoit que

“Where the Tribunal makes recommendations to a government institution” — the department doing the procurement — “under section 30.15 of the Act” — that says what recommendations can be made — “the government institution shall” — not “ought to” but “shall . . .” — subject to the regulations — “implement the recommendations . . .” to the greatest extent possible. My understanding is that the practice is that they almost always do. That’s what I mean by force of law. You have an adjudicative body who can tell the offending government to fix it.

That’s a very strong model. I don’t know whether the provinces would ever agree to it, but there you have it. That is one effective way of dealing with it.

On adjudicative bodies, there are various types. In NAFTA Chapters Twenty and Nineteen, they are ad hoc panels. The government sets up a roster of individuals, and then the disputants pick panelists from the roster.

Investor/state procedures and the FIPAs are pretty much the same. The tribunals are structured a little bit differently but, essentially, there are rosters of people to serve on them, and the parties pick people from the rosters.

CETA is stronger; they actually have a CETA Tribunal, which is basically a more permanent body. There is a CETA Appellate Body, which I think is intended to be a fairly permanent institution.

The WTO agreement has ad hoc panels, but it has a permanent appellate body. One of the merits of that has been to achieve a greater degree of consistency in WTO jurisprudence than might otherwise be the case.

Under the AIT, you have ad hoc panels chosen from rosters. There is an appellate procedure, but again you set up a panel in a similar manner. The question is: Would you be more effective if you handed it over to an existing court, administrative trade tribunal or establish a new permanent tribunal to handle these cases?

I’m going to say a few last words. I call it federal involvement in internal trade barriers. There are a couple of obvious ones. There are ones that umbrella under federal laws, and the whole beer-liquor-wine regime is a combination of a federal act — the Importation of Intoxicating Liquors Act — and the various provincial laws. The Importation of Intoxicating Liquors Act makes possible the creation of provincial monopolies, which have the sole right to import or control the importation of alcoholic beverages into a province.

Fairly clearly, there are trade barriers there, but that’s one done by both levels of government. Obviously, *Comeau* may have an effect on that because Judge LeBlanc, about the Importation

« [l]orsque le Tribunal lui fait des recommandations en vertu de l’article 30.15 » — qui indique quelles recommandations peuvent être faites —, « l’institution fédérale » — c’est-à-dire l’organisme responsable de l’acquisition — « doit » — et non pas « devrait » —, « sous réserve des règlements, les mettre en œuvre dans toute la mesure du possible ». Je crois comprendre que concrètement, c’est ce qui se passe presque toujours. C’est ce que j’entends par « force de loi ». Un organisme d’arbitrage peut dire au gouvernement fautif d’arranger les choses.

C’est un très bon modèle. J’ignore si les provinces l’accepteraient, mais il existe. C’est l’une des façons efficaces de régler les différends.

Les organismes d’arbitrage peuvent être de divers types. Les chapitres 20 et 19 de l’ALENA prévoient des groupes spéciaux d’arbitrage. Le gouvernement dresse une liste de personnes parmi lesquelles les parties au litige choisissent les membres du groupe d’arbitrage.

C’est à peu près la même chose pour les procédures opposant des investisseurs à l’État dans le cadre des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers. La structure des tribunaux diffère légèrement, mais, essentiellement, on constitue des listes de personnes pouvant y siéger et les parties choisissent parmi les personnes inscrites sur la liste.

L’Accord économique et commercial global entre le Canada et l’Union européenne a une structure plus solide; l’accord institue un tribunal qui a vocation permanente. Il prévoit également un organe d’appel qui est lui aussi de nature permanente.

Pour sa part, l’Accord de l’OMC prévoit des groupes spéciaux d’arbitrage, mais un organe d’appel permanent. L’un des avantages de cette permanence, c’est qu’elle a rendu possible l’établissement d’une jurisprudence beaucoup plus uniforme.

Quant à l’Accord sur le commerce intérieur, il prévoit des groupes spéciaux formés à partir de listes. Il y a une procédure d’appel, mais c’est encore une fois un groupe spécial formé de la même manière. La question qui se pose est la suivante : serait-il plus efficace de confier cette tâche à une cour ou à un tribunal administratif du commerce déjà établi ou de constituer un nouveau tribunal permanent chargé d’entendre ces appels?

Je vais ajouter une dernière chose. Le gouvernement fédéral contribue à dresser des obstacles au commerce intérieur et dans certains cas, de manière évidente. Il y a les obstacles qui puient leur fondement dans les lois fédérales, et le régime régissant la bière, le vin et les spiritueux consiste en l’amalgame d’une loi fédérale — la Loi sur l’importation des boissons enivrantes — et des diverses lois provinciales. La Loi sur l’importation des boissons enivrantes rend possible la création de monopoles provinciaux qui eux seuls possèdent le droit d’importer des boissons alcoolisées ou d’en contrôler l’importation dans une province.

Il s’agit d’un obstacle évident au commerce, qui est maintenu en place conjointement par les deux ordres de gouvernement. Bien entendu, *Comeau* pourrait venir y changer quelque chose,

of Intoxicating Liquors Act, said the only reason he didn't say anything or make any decision about it is because no one argued it.

Supply management regimes come under the same category. With dairy, you have the Canadian Dairy Commission Act. It sets up the quota system among all the provinces and has a lot of other provisions in it. Then each province has its own regime. In Ontario, you have the Milk Act, and they dole out the quota to individual farmers.

I think you had one witness suggest that the supply management system was not a trade restriction, in and of itself. I don't know whether that's right. But it's a system that depends on federal — “complicity” is too strong a word, but participation.

One other thing is that when you have regulatory requirements differing from province to province, often that's the case because you have areas of exclusive provincial jurisdiction. But it can also result from federal policy, like leaving the approach to climate change province by province. You will have 10 potentially separate rules and then various regulations going from that. There may be excellent political or other reasons for the government doing that, but it does lend itself to a multiplicity of rules and regulations. To deal with it, you have to push for harmonization to the greatest extent possible and mutual recognition where that doesn't work.

I noticed in the New West Partnership, by the way, that mutual recognition is far stronger than it is in the AIT.

Those are my remarks. Cyndee and I look forward to your questions.

[*Translation*]

**François Emond, Executive Director, Canadian Public Procurement Council (CPPC):** Mr. Chair and honourable senators, I want to begin by thanking you for the invitation to appear before your committee to discuss issues related to internal trade barriers.

My name is François Emond. I am the Executive Director of the Canadian Public Procurement Council, an independent non-profit organization created in 1999. Our primary objective is to become the main resource for public procurement in Canada. Our organization's mission is to promote dialogue and networking, facilitate information and knowledge exchange, develop approaches to common issues and provide leadership for the resolution of shared challenges, while remaining at the service of citizens and public procurement in Canada.

car le juge LeBlanc a déclaré qu'il ne s'était pas prononcé au sujet de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes simplement parce que personne ne l'avait plaidée comme argument.

Les régimes de gestion de l'offre tombent dans la même catégorie. Pour les produits laitiers, il y a la Loi sur la Commission canadienne du lait, qui prévoit l'établissement d'un système de contingents dans chacune des provinces ainsi que de nombreuses autres mesures. Ensuite, chaque province met en place son propre régime. En Ontario, c'est la Loi sur le lait qui alloue les contingents aux producteurs laitiers.

Je pense que l'un de vos témoins a indiqué que le régime de gestion de l'offre ne constitue pas en soi une restriction commerciale. Je ne sais pas si c'est vrai. Ce régime repose non pas sur la « complicité » du gouvernement fédéral, car ce serait un peu trop fort, mais il dépend de sa participation.

Par ailleurs, lorsque les exigences réglementaires varient d'une province à l'autre, c'est souvent parce qu'il s'agit d'un champ de compétence exclusif des provinces. Parfois aussi, c'est le résultat d'une politique fédérale, comme la décision de confier à chaque province le soin d'agir contre les changements climatiques. Il peut y avoir une dizaine de règles distinctes dont découlent divers règlements. Le gouvernement fédéral peut avoir une excellente raison d'intervenir, qu'elle soit politique ou autre, mais cela a pour effet de multiplier les règles et les règlements. On demande ensuite aux provinces d'harmoniser leurs mesures le plus possible et on leur impose la reconnaissance mutuelle même lorsque cela ne fonctionne pas.

Soit dit en passant, j'ai remarqué que dans le New West Partnership, la reconnaissance mutuelle occupe une place beaucoup plus grande que dans l'Accord sur le commerce intérieur.

Cela clôt ma présentation. Cyndee et moi serons heureux de répondre à vos questions.

[*Français*]

**François Emond, directeur exécutif, Conseil canadien des marchés publics (CCMP) :** Monsieur le président et honorables sénateurs, je tiens d'abord à vous remercier de l'invitation à comparaître devant votre comité pour discuter des questions relatives aux barrières au commerce intérieur.

Je m'appelle François Emond. Je suis le directeur exécutif du Conseil canadien des marchés publics, qui est un organisme sans but lucratif autonome créé en 1999. Nous avons comme premier objectif de devenir la principale ressource en matière de marchés publics au Canada. Notre organisme a comme mission de promouvoir le dialogue et l'établissement de réseaux, de faciliter l'échange des renseignements et des connaissances, d'apporter des réponses aux questions communes et de jouer un rôle d'impulsion pour relever des défis communs, tout en étant au service des citoyens et des marchés publics au Canada.



We play a leadership role in order to promote dialogue in public procurement, add value to the procurement professional and supply chain management functions of our member organizations. Our objective is also to exchange ideas, and information and experiences on procurement-related activities, as well as to consider operational impacts of emerging policies and practices in public procurement, including trade agreements, the electronic marketplace and public-private partnerships.

Our member community is made up of procurement professionals, who are employed by about 100 public organizations across Canada. They come from all levels of government — federal, provincial-territorial or municipal — crown corporations, and organizations from the education and health sectors.

One of our strategic objectives is the recognition of the procurement function, which plays a leadership role within public organizations, regardless of their size or origin. We are convinced that this function can have a positive influence on the achievement of their objectives and contribute to public funds being spent optimally. We believe in the values of integrity and transparency when it comes to the overall procurement process, from the identification of a need to the awarding of a contract, through the resulting management.

One of the important elements associated with the profession of public procurement specialist has to do with knowing their market when they are called upon to fulfil a need, whether we are talking about a good or a specific service. That request can take the form of a public or written call for tenders, according to the rules in effect. Therefore, the process of preparing tender documents implies a significant strategic reflection where the knowledge of the targeted market and the related constraints is a key element.

Therefore, the opening of markets is a primary concern, as it ensures increased competitiveness among bidders, thus favouring the awarding of contracts with terms that are more advantageous for our public organizations. This market openness should not be impeded by interior barriers that could discourage some companies from concluding contracts with public organizations.

Currently, the agreements in place among the provinces reduce risks and favour the opening of their markets. Although the agreements are well-integrated into the practices of public organizations, those organizations would certainly benefit from being better recognized by the community of suppliers that want to do business with them.

Nous jouons un rôle de premier plan afin de promouvoir les échanges en matière de marchés publics, de rehausser la valeur de la fonction de professionnel en approvisionnement et de gestion de la chaîne logistique de nos organismes membres. Nous avons également comme objectifs d'échanger des idées, de l'information et des expériences ayant trait aux activités d'acquisition, ainsi que d'examiner les répercussions sur le plan opérationnel des nouvelles politiques ou des pratiques d'acquisition publiques, notamment les accords commerciaux, les marchés en ligne ainsi que les partenariats publics et privés.

Notre communauté de membres est composée de professionnels en approvisionnement, qui sont à l'emploi d'environ une centaine d'organismes publics un peu partout au Canada. Ceux-ci proviennent de tous les ordres de gouvernement, qu'il s'agisse de l'échelon fédéral, provincial-territorial ou municipal, ainsi que des sociétés d'État et des organismes des secteurs de l'éducation et de la santé.

L'un de nos objectifs stratégiques est la reconnaissance de la fonction d'approvisionnement, laquelle joue un rôle de premier plan au sein des organismes publics, peu importe leur taille ou leur origine. Nous sommes convaincus que cette fonction peut avoir une influence positive sur l'atteinte des objectifs de ceux-ci et contribuer à ce que les fonds publics soient dépensés de façon optimale. Nous croyons aux valeurs d'intégrité et de transparence du processus global d'approvisionnement, soit de la définition d'un besoin jusqu'à l'octroi d'un contrat, en passant par la gestion qui en découle.

L'un des axes importants associés à la profession de spécialiste en approvisionnement public a trait à la connaissance de son marché lorsqu'arrive le moment de le solliciter afin de combler un besoin, qu'il s'agisse d'un bien ou d'un service spécifique. Cette sollicitation peut se faire sous la forme d'un appel d'offres réalisé de façon publique ou par voie écrite selon les règles en vigueur. Le processus de préparation des documents d'appel d'offres suppose donc une réflexion stratégique importante dont la connaissance du marché visé et les contraintes s'y rattachant sont des éléments importants.

L'ouverture des marchés est donc une préoccupation de premier plan, puisqu'elle assure une compétitivité accrue entre les soumissionnaires, ce qui favorise l'octroi de contrats à des conditions plus avantageuses pour nos organismes publics. Cette ouverture des marchés ne doit donc pas être freinée par la présence de barrières intérieures qui pourraient décourager certaines entreprises de conclure des contrats avec des organismes publics.

À l'heure actuelle, les accords en place entre les provinces réduisent les risques et favorisent l'ouverture des marchés entre elles. Bien que ces accords soient bien intégrés dans les pratiques des organismes publics, ceux-ci gagneraient sans doute à être mieux connus par la communauté des fournisseurs qui souhaitent transiger avec eux.

The operational reality associated with certain needs where geographic proximity is a key element could, however, represent a barrier in itself. For some companies, the costs related to market development and trade with certain public organizations, based on their territory, are also elements that could hurt market openness.

Although many elements are currently in place to promote internal trade among public organizations and their supplier community, we believe that procurement professionals can make a difference in the implementation of innovative strategies that help create conditions conducive to the opening of markets, in order to encourage more bids.

We have to ensure a review of the legitimacy of contractual requirements to avoid those requirements becoming internal trade barriers. However, public organizations should not lower their requirements with the sole purpose of ensuring increased competitiveness beyond provincial and territorial borders, especially when there is already a pool of suppliers that encourages sound competition and thereby ensures adequate pricing. However, a number of sectors have limited pools of potential suppliers. They would benefit from having more suppliers nationally and showing an interest in doing business with public organizations.

That was a brief summary of the mission and vision of the Canadian Public Procurement Council when it comes to issues related to internal trade barriers. I dare hope that these few elements will give you some food for thought. I would be happy to answer your questions in English or French to continue the debate.

[English]

**The Chair:** Thank you very much. We have another two witnesses and I'm trying to get out of here at 6:15. We have another committee coming in half an hour, and they need time to get organized. Let's try to keep the questions for another 20 minutes, and then the next two witnesses will be able to appear.

**Senator Black:** Thank you all very much for appearing today. The material you presented is extremely comprehensive — a lot of meat to chew on here.

I have a couple of questions for each of you.

In respect of the *Comeau* decision — and thank you very much for your good conversation in respect of that — is it your view that that decision affects trade in services or is it just goods?

**Ms. Todgham Cherniak:** If I look at section 121 of the Constitution Act, 1867, it says:

La réalité opérationnelle associée à certains besoins où la proximité géographique est un élément important qui pourrait toutefois représenter une barrière en soi. Pour certaines entreprises, les coûts liés au développement des marchés et au commerce avec certains organismes publics, en fonction de leur territoire, sont d'autres éléments qui peuvent nuire à l'ouverture des marchés.

Bien que bon nombre d'éléments soient en place à l'heure actuelle afin de favoriser le commerce intérieur entre les organismes publics et leur communauté de fournisseurs, nous croyons que les professionnels en approvisionnement peuvent faire une différence dans la mise en œuvre de stratégies novatrices permettant de créer des conditions propices à l'ouverture des marchés, pour ainsi favoriser l'obtention d'un plus grand nombre de soumissions.

Nous devons veiller à ce que la légitimité des exigences contractuelles soit revue afin que ces exigences ne deviennent pas une barrière au commerce intérieur. Toutefois, il ne faut pas que les organismes publics diminuent leurs exigences dans le seul but d'assurer une compétitivité accrue au-delà des frontières provinciales et territoriales, surtout lorsqu'il y a déjà un bassin de fournisseurs qui favorise une bonne compétitivité et qui assure ainsi l'obtention de prix adéquats. Plusieurs secteurs d'activités ont toutefois des bassins restreints de fournisseurs potentiels. Il serait avantageux pour eux de disposer d'un plus grand nombre de fournisseurs à l'échelle nationale et de démontrer un intérêt à faire affaire avec les organismes publics.

Voici donc un bref exposé de la mission et de la vision du Conseil canadien des marchés publics quant aux enjeux liés aux barrières au commerce intérieur. J'ose espérer que ces quelques éléments alimenteront vos réflexions. Je serai ravi de répondre à vos questions en anglais ou en français afin de poursuivre le débat.

[Traduction]

**Le président :** Merci beaucoup. Il reste deux témoins et nous devons partir à 18 h 15. Une autre réunion commence dans une demi-heure, et on aura besoin de temps pour s'organiser. Nous allons continuer les questions pour encore 20 minutes, puis écouter les deux autres témoins.

**Le sénateur Black :** Je vous remercie d'être venus aujourd'hui. Les renseignements que vous nous avez présentés sont très exhaustifs — il y a matière à beaucoup de réflexion.

J'ai quelques questions pour chacun de vous.

En ce qui concerne la décision *Comeau* — et je vous remercie de vos intéressants propos à ce sujet —, croyez-vous qu'elle vise également le commerce des services ou uniquement celui des biens?

**Mme Todgham Cherniak :** L'article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867 dit ceci :

All Articles of the Growth, Produce, or Manufacture of any one of the Provinces shall, from and after the Union, be admitted free into each of the other Provinces.

So if it is “growth, produce, or manufacture,” I think that it is mainly goods.

Do we “produce” services? I’m not sure if a legal argument can be made that “growth, produce, or manufacture” can be extended to services. To be honest, I think that may be a stretch, but it’s something to ask the Supreme Court.

**Senator Black:** That’s where I’m going next. Would your recommendation to us be to recommend that the government refer this decision but broaden the question to ask for their opinion in respect of services?

**Ms. Todgham Cherniak:** Anything is possible, so the questions can be: Was *Comeau* correctly decided? How does section 121 work with 91 and 92 in the division of powers, and does section 121 also apply to services? That’s so we don’t have numerous cases going up to the Supreme Court and some unanswered questions. Then we get the “treatise” from the Supreme Court — their decision — and work with the provinces based on whatever the Supreme Court decides.

**Senator Black:** That’s very helpful.

Let’s quickly relate those comments to your comments on the *Northrop* decision, Supreme Court, 2009. Is it your view that any of the thinking in that particular decision could impact a reference question?

**Ms. Todgham Cherniak:** I’m not sure if it would affect a reference question. It’s more a matter that the Supreme Court of Canada has made some statements about the AIT — what it is and what it is not — and that is helpful in understanding what the Supreme Court’s view is of this particular agreement.

**Senator Black:** Good. That’s what I took from your comments: They looked at it, categorized it as an agreement — not a legal document, statute or regulation. So we take that as knowledge and drive on. Is that your assessment?

**Ms. Todgham Cherniak:** Absolutely.

**Senator Black:** Sir, very quickly: In respect of dispute resolution, this, of course, is key.

I’m guessing that you have looked at the dispute-resolution procedure in the New West Partnership?

**Mr. Johnson:** Yes, briefly, I did. Not thoroughly, but I have read it through.

**Senator Black:** It would be very helpful, either now or subsequently, if you were able to tell this committee what you think the essential elements are of an effective dispute-resolution provision.

Tous articles du crû, de la provenance ou manufacture d’aucune des provinces seront, à dater de l’union, admise en franchise dans chacune des autres provinces.

Comme il est écrit « articles du crû, de la provenance ou manufacture », je pense qu’on vise principalement les biens.

Peut-on dire d’un service qu’il est « du crû » d’une province? Je ne sais pas si l’on peut faire valoir sur le plan juridique que les termes « du crû, de la provenance ou manufacture » peuvent s’appliquer également à des services. Pour être honnête, je pense que ce pourrait être exagéré, mais il faudrait poser la question à la Cour suprême.

**Le sénateur Black :** C’est la prochaine étape. Croyez-vous que nous devrions recommander que le gouvernement renvoie cette décision à la Cour suprême et qu’il lui demande en même temps de se prononcer sur la question des services?

**Mme Todgham Cherniak :** Tout est possible. La question pourrait être : L’affaire *Comeau* a-t-elle été tranchée correctement? Comment faudrait-il interpréter l’article 121 au regard des articles 91 et 92 sur le partage des pouvoirs, et l’article 121 s’applique-t-il également aux services? Ainsi, on éviterait que les causes se multiplient devant la Cour suprême et que des questions demeurent sans réponse. Puis, une fois que la Cour suprême se serait prononcée, on travaillerait avec les provinces en fonction de cette décision.

**Le sénateur Black :** Merci, c’est très utile.

J’aimerais faire le pont rapidement entre ce que vous venez de dire et ce que vous avez dit au sujet de la décision *Northrop* que la Cour suprême a rendue en 2009. Croyez-vous que le raisonnement qui sous-tend cette décision pourrait influencer un éventuel envoi?

**Mme Todgham Cherniak :** Je n’en suis pas sûre. En fait, la Cour suprême du Canada a fait des déclarations au sujet de l’Accord sur le commerce interprovincial — sur ce qu’il est et ce qu’il n’est pas — et cela nous aide beaucoup à comprendre son avis sur l’accord.

**Le sénateur Black :** Très bien. Alors vous me dites qu’ils ont regardé l’accord et l’ont catégorisé comme une entente — et non comme un document juridique, une loi ou un règlement. C’est notre point de départ. Est-ce bien ce que vous dites?

**Mme Todgham Cherniak :** Oui.

**Le sénateur Black :** Monsieur, j’ai une question très brève à vous poser. Dans le contexte de la résolution des différends, cela occupe bien entendu une place essentielle.

J’imagine que vous avez jeté un coup d’œil à la procédure de résolution des différends dans le New West Partnership?

**M. Johnson :** Oui, un bref coup d’œil. Je n’ai pas analysé le texte en profondeur, mais je l’ai lu.

**Le sénateur Black :** Ce serait très utile si vous pouviez, soit maintenant ou plus tard, dire à notre comité ce que sont à votre avis les éléments essentiels d’une bonne disposition de résolution des différends.

**Mr. Johnson:** If you want to make it really effective, you make it have legal effect. In other words, if a measure is found to be inconsistent, then the measure can't be enforced anymore; it has to go away.

**Senator Black:** You are saying there has to be a hammer.

**Mr. Johnson:** Yes, there has to be a hammer, and that is the ultimate hammer. Essentially, with the procurement process with the CITT, you have that. NAFTA Chapter Nineteen19 has that as well.

**Senator Black:** Would you want to rely on the courts, or would you think that the creation of some kind of tribunal would be effective or desirable?

**Mr. Johnson:** Probably the creation of some sort of tribunal. Courts do certain things, and I think a tribunal would be better because it is specialized.

**Senator Black:** I understand that.

**The Chair:** Mr. Emond, did you have any comments? If you do, just jump in.

**Mr. Emond:** No, not for now. Thank you.

**Senator Black:** I have a question for Mr. Emond, if I can.

**The Chair:** Please.

**Senator Black:** Sir, I just want to understand your very important testimony to us today.

Do I take away from what you've said that your organization believes in an open system and competitiveness and that, therefore, you favour the breakdown of interprovincial trade barriers? Is that your evidence to us?

**Mr. Emond:** Yes. Definitely, we favour the openness between provinces.

**The Chair:** A follow up question to Senator Black's on the question of services. Was there a concept of services? Were services ever discussed as a concept in 1867?

**Ms. Todgham Cherniak:** I have not done that research. The research that I brought to you was done by lawyers in the *Comeau* decision. They did an amazing job. I have not done independent research to be able to answer that question, but it is a very interesting one.

**Mr. Johnson:** I think, when you read the *Comeau* decision, the answer is no. "Services," at that time, wasn't on the radar screen.

**The Chair:** I got the impression, from the people you quoted during the Confederation debate, that it was everything. They didn't restrict anything. In other words, there was no mention of "except for," or "we're not going to allow this." It was open trade.

**M. Johnson :** Pour qu'une telle disposition soit réellement efficace, elle doit avoir un effet juridique. Autrement dit, si une mesure n'est pas appliquée de façon constante, elle devient impossible à faire respecter; elle doit disparaître.

**Le sénateur Black :** Vous voulez dire qu'il faut un maillet.

**M. Johnson :** Oui, il doit y avoir un maillet et il doit statuer de façon ultime. Essentiellement, c'est ce que nous avons dans le processus de passation des marchés du Tribunal canadien du commerce extérieur. Nous avons la même chose au chapitre 19 de l'ALENA.

**Le sénateur Black :** Faudrait-il alors s'en remettre aux tribunaux ou croyez-vous que la création d'un organe d'arbitrage serait efficace ou préférable?

**M. Johnson :** Je dirais probablement la création d'un organe d'arbitrage. Les tribunaux font certaines choses, mais je crois qu'un organe constitué à cette fin serait préférable, car il serait spécialisé.

**Le sénateur Black :** Je vois.

**Le président :** Monsieur Emond, vouliez-vous ajouter quelque chose? Ne vous gênez pas pour intervenir.

**M. Emond :** Non, pas pour l'instant. Merci.

**Le sénateur Black :** J'ai une question pour M. Emond, si vous permettez.

**Le président :** Bien sûr.

**Le sénateur Black :** Monsieur, je veux simplement m'assurer que j'ai bien compris votre important témoignage d'aujourd'hui.

J'entends que votre organisation prône l'ouverture et la concurrence et que, par conséquent, vous êtes pour la suppression des obstacles au commerce interprovincial. Est-ce bien l'essence de votre témoignage?

**M. Emond :** C'est exact. Nous sommes pour l'ouverture entre les provinces.

**Le président :** Pour donner suite à la question du sénateur Black au sujet des services, est-ce que la notion de services existait à l'époque? Est-ce qu'on en a même discuté en 1867?

**Mme Todgham Cherniak :** Ce n'est pas moi qui ai fait la recherche. Les travaux que je vous ai présentés aujourd'hui sont ceux des avocats dans l'affaire *Comeau*. Ils ont fait un excellent travail. Je n'ai fait aucune recherche de mon côté pour répondre à cette question, mais il serait très intéressant de le faire.

**M. Johnson :** Quand on lit la décision *Comeau*, je pense que la réponse est non. L'idée de « services » à cette époque était encore inexistante.

**Le président :** Les citations de tout à l'heure tirées des débats sur la Confédération m'ont donné l'impression qu'on voulait tout englober. On ne posait aucune réserve. Autrement dit, il n'y avait ni exception ni restriction. On ouvrait le marché.

**Ms. Todgham Cherniak:** There are a number of quotations, but I think we'd have to dig through the archives a bit more.

**The Chair:** I'm sure you will.

**Ms. Todgham Cherniak:** And spend a little bit more time with the statements that have been found. I find the statements very interesting. The *Comeau* decision is a very interesting one to read. If you are interested in Canadian history; it is really good decision to read, well-written. I recommend that everyone read it. You will be fascinated by the decision. Judge LeBlanc did a very good job.

**Senator Tannas:** Senator Black has done a great job with the question I was going to ask, so I will pass.

**Senator Ringuette:** Thank you very much; we always appreciate when you come in before us and share your expertise.

As a New Brunswicker, I was a little surprised by the decision of Judge LeBlanc on the basics. I was thinking that, because of the more modern inclusion in the Constitution and the Charter of Rights and Freedoms of mobility rights, based on an individual consumer and mobility from one province to another. My area is 5 kilometres from the province of Quebec but 2 kilometres from the border with Maine. I am somewhat surprised.

I don't know if you have looked into this, but how does section 121, with regard to the free movement of goods, enter into the slate of exclusive jurisdiction between the province and the federal government? These two issues have not been mentioned at all in the LeBlanc decision, which are also part of our Constitution. I'd like to have your comments on that.

**Ms. Todgham Cherniak:** I agree with you. I think that the decision is a narrow one based on section 121 because that was the question posed of Judge LeBlanc. If a reference goes to the Supreme Court, I think that it is an important extension of: Is *Comeau* correctly decided, and should *Gold Seal* now be old law?

If there is to be free trade between the provinces, east to west, if that is what was intended by the Fathers of Confederation, how does that work with sections 91 and 92, the division of powers? Is section 121 a chapeau, or does it come first and then we look at the division of powers in the context that free trade is the general statement and then look at specifics? That would be something that I think would be a secondary question to the Supreme Court so that we don't have to go back again and ask them later. I think that we can get a full interpretation of interprovincial trade and how that is supposed to work from a constitutional perspective and what the Fathers of Confederation envisioned.

I think that it would be great to have the federal government lawyers and provincial government lawyers and other intervenors come forward with all of the information that they think is important and have the Supreme Court of Canada render a

**Mme Todgham Cherniak :** Il y a de nombreuses citations, mais je pense qu'il faudrait fouiller les archives davantage.

**Le président :** Je suis sûr que vous le ferez.

**Mme Todgham Cherniak :** Et analyser plus en profondeur les déclarations qui ont été découvertes. Je les trouve d'ailleurs très intéressantes, tout comme la décision *Comeau*. Si vous vous intéressez à l'histoire du Canada, c'est une très bonne décision à lire, elle est bien rédigée. Je recommande à tous de la lire. Vous serez fascinés. Le juge LeBlanc a fait un excellent travail.

**Le sénateur Tannas :** Le sénateur Black a déjà obtenu de très bonnes réponses aux questions que je voulais poser, alors je vais passer mon tour.

**La sénatrice Ringuette :** Merci beaucoup; nous sommes toujours très heureux de vous accueillir et de bénéficier de votre expertise.

En tant que Néo-Brunswickoise, j'ai été un peu étonnée par la décision du juge sur les principes, étant donné l'inclusion moderne, dans la Constitution et dans la Charte des droits et libertés, de la liberté de circulation pour les consommateurs et de la liberté de circulation entre les provinces. J'habite à cinq kilomètres de la province du Québec, mais à deux kilomètres de la frontière du Maine. Je suis un peu étonnée.

J'ignore si vous vous êtes penchée là-dessus, mais comment l'article 121, qui concerne la libre circulation des biens, cadre-t-il avec le partage des compétences exclusives entre les provinces et le gouvernement fédéral? Ces deux points ne sont pas mentionnés dans la décision du juge LeBlanc, alors qu'ils font également partie de notre Constitution. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**Mme Todgham Cherniak :** Je suis d'accord avec vous. Je pense que la décision ne porte que sur l'article 121 parce que c'est précisément la question qui a été posée au juge LeBlanc. S'il y a un renvoi à la Cour suprême, ce sera un important prolongement de ceci : l'affaire *Comeau* a-t-elle été tranchée correctement, et est-ce que le *Gold Seal* est dépassé?

Si l'on veut permettre le libre-échange entre les provinces, d'est en ouest, si c'est ce que voulaient les Pères de la Confédération, alors comment cela cadre-t-il avec les articles 91 et 92 sur le partage des pouvoirs? L'article 121 est-il un chapeau, ou a-t-il préséance sur le partage des pouvoirs dans un contexte où ce partage serait accessoire à la règle générale, qui serait le libre-échange? Cela pourrait faire l'objet d'un renvoi secondaire à la Cour suprême pour éviter de devoir lui poser la question plus tard. Je crois que nous pourrions obtenir une interprétation exhaustive du commerce interprovincial et de la forme que celui-ci est censé revêtir d'un point de vue constitutionnel, et de l'intention des Pères de la Confédération.

Ce serait formidable si les avocats du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux ainsi que les autres intervenants rassembleraient toute l'information qu'ils jugent importante et demandaient à la Cour suprême du Canada de trancher si oui, il

decision that ultimately will either be, yes, free trade between the provinces, or that wasn't what was intended in a more narrow view. I'd look forward to reading that decision.

**Mr. Johnson:** Courts decide what is argued before them. In some ways, this is not very edifying. For example, the Importation of Intoxicating Liquors Act: Judge LeBlanc did not make any decision on that because it wasn't brought up; it wasn't argued.

As far as section 92 issues and whether powers of the provinces would be infringed upon by his interpretation of section 121, it wasn't argued. Nobody raised, "Well, we have this power under section 92, and section 121 is inconsistent with that." Judge LeBlanc would have had to deal with that if somebody had argued it, but they didn't.

**Senator Ringuette:** We've heard comments with regard to nontariff barriers regarding, for instance, meat inspection. If you are looking at a facility that processes meat that will be moving across provinces then it becomes federal jurisdiction, and if it's meant to only go to the provincial market then it's provincial.

That, in itself, is a service: meat inspection. It comes because of a law and regulation with regard to the protection of citizens.

With an item like meat inspection, where would you put that into the scenario, Mr. Johnson?

**Mr. Johnson:** That is a good point to raise because it is tough. The reason it is tough is that the rationale for having meat inspection is because people can die from eating tainted meat. The whole rationale of having systems in place and rigorous rules, where you have to comply with this, that and the other thing, and inspecting meat and inspecting slaughter plants and inspecting places where meat is processed, there is absolutely no quarrel with that.

The problem is when you get mismatches say, between provinces, where one province says, "You really should've done this," and the other province says, "No, that's too rigorous, but we think you should do that." That's where you get into difficulties. Obviously, the best approach would be to harmonize. There are lots of things that can be and have been harmonized. Second is the principle of mutual recognition.

The other thing is that sometimes these eminently reasonable systems that are required can be used for protectionist purposes. When one is being used for the protection of human health, there is that, but when is it being used for protection? It is sometimes a tough line. That's where it gets tough.

**Senator Day:** Thanks to all three of you for your presentations.

Most of the questions I wanted to ask with respect to the Supreme Court reference have been dealt with, but I wanted to make it clear for the record that we tied it in with *Comeau*, but a

doit y avoir libre-échange entre les provinces ou si, au contraire, ce n'est pas ce qui avait été envisagé dans une perspective plus étroite. J'ai hâte de lire cette décision.

**M. Johnson :** Les tribunaux se prononcent uniquement sur ce qui est plaidé devant eux. D'une certaine manière, ce n'est pas très édifiant. Par exemple, le juge LeBlanc n'a rien décidé au sujet de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes, car elle n'a pas été invoquée comme argument.

Quant aux questions entourant l'article 92, notamment celle de savoir si son interprétation de l'article 121 porterait atteinte aux pouvoirs exclusifs des provinces, elles n'ont pas été soulevées devant la cour. Personne n'a dit : « Nous détenons ce pouvoir en vertu de l'article 92, et l'article 121 vient contredire ce pouvoir ». Si quelqu'un avait fait valoir cet argument, le juge LeBlanc aurait été tenu de se prononcer sur la question. Or personne ne l'a fait.

**La sénatrice Ringuette :** On a parlé des obstacles non tarifaires dans le contexte, notamment, de l'inspection des viandes. Lorsqu'une usine transforme de la viande destinée à une autre province, elle tombe sous le coup de la loi fédérale. Par contre, si la viande n'est destinée qu'au marché provincial, c'est le régime provincial qui s'applique.

L'inspection des viandes constitue en soi un service. Elle est obligatoire en raison des lois et des règlements qui visent à protéger les citoyens.

À votre avis, maître Johnson, où l'inspection des viandes s'inscrirait-elle dans le scénario?

**M. Johnson :** C'est un bon point que vous soulevez, car c'est une question assez difficile. La difficulté découle du fait qu'on inspecte les viandes parce que les gens peuvent mourir s'ils mangent de la viande contaminée. Personne ne conteste les raisons qui motivent la mise en place de systèmes et de règles rigoureuses où il faut se conformer à ceci et à cela, et où il faut inspecter la viande, les abattoirs et les usines de transformation.

Le problème, c'est lorsqu'il y a, par exemple, un décalage entre deux provinces et que l'une dit : « Vous n'auriez vraiment pas dû faire cela » et que l'autre répond : « Non, c'est trop strict, mais nous croyons que vous devriez faire ainsi. » C'est là que les difficultés surviennent. Évidemment, la meilleure solution consiste à harmoniser les règles. Beaucoup de choses peuvent être harmonisées et le sont. Ensuite, il y a le principe de reconnaissance mutuelle.

Il convient aussi de signaler que, parfois, ces systèmes éminemment raisonnables et essentiels sont mis à profit à des fins protectionnistes. Est-ce qu'on tente ici de protéger la santé des humains ou de protéger le marché? La distinction n'est pas toujours évidente, d'où la difficulté.

**Le sénateur Day :** Je vous remercie tous les trois de vos exposés.

La plupart des questions que je voulais vous poser sur le renvoi à la Cour suprême ont été abordées. Je tenais toutefois à préciser que nous avons fait l'association avec l'arrêt *Comeau*, mais qu'un

reference to the Supreme Court by the federal government isn't necessarily tied into *Comeau*. They're questions that might have arisen that came to mind as a result of *Comeau*, but it's separate and not dependent on the facts of *Comeau*.

**Ms. Todgham Cherniak:** No, I would just say that *Comeau* has gotten us thinking a bit. *Comeau* has given us a new vision and a new way of looking at what the Fathers of Confederation desired at the time of Confederation. Seeing that we are almost at 150 years, it is a perfect time to revisit what they said and get a Supreme Court pronouncement.

**Senator Day:** For example, the federal government could ask questions about whether the Constitution covered both goods and services, even though it's a matter of interpretation. That question could be asked, even though it didn't come up in *Comeau*.

**Ms. Todgham Cherniak:** Absolutely. I think that *Comeau* kind of gets us thinking. What questions do we have for the Supreme Court, based on the fact we have the *Comeau* decision and we want to control and have the process end quicker rather than waiting 10 years for it to ultimately get up to the Supreme Court, either in *Comeau* where the questions may be more limited or some other case where we don't even know what the facts are yet?

**Senator Day:** Mr. Johnson, you indicated the Importation of Intoxicating Liquors Act wasn't argued in *Comeau*. Does that present a problem in terms of precedent value for the case? Should we forget about the appeal process there and encourage a separate reference?

**Mr. Johnson:** I think a reference would ask that question. Basically, with what was decided there, nobody could appeal anything about the Importation of Intoxicating Liquors Act because Judge LeBlanc chose correctly — it wasn't argued — not to deal with it.

Insofar as an appeal, whoever does it — for example, the New Brunswick government — they wouldn't raise questions about that because it was not dealt with by the court. I am no expert on Supreme Court references, but I think you can have a much broader range of questions in a reference.

**Senator Day:** I suppose the reference has a political implication to it. We heard witnesses talk about the nuclear approach. The federal government has the authority, go ahead and damn the torpedoes. If the federal government decides on a reference without consultation with the provinces, then there could presumably be political ramifications from that.

renvoi à la Cour suprême par le gouvernement fédéral n'est pas nécessairement lié à cette affaire. Ces questions auraient pu nous venir à l'esprit à la suite de l'arrêt *Comeau*, mais tout cela est distinct et n'a rien à voir avec les faits de l'affaire.

**Mme Todgham Cherniak :** Non, je dirais simplement que l'arrêt *Comeau* nous a amenés à réfléchir un peu. L'affaire nous a donné un nouveau point de vue et une nouvelle façon de voir ce que souhaitaient les Pères de la Confédération au moment de créer la Confédération. Puisque près de 150 années se sont écoulées, le moment est idéal pour examiner à nouveau ce qu'ils ont dit et pour obtenir un jugement de la Cour suprême.

**Le sénateur Day :** Le gouvernement fédéral pourrait notamment demander si la Constitution s'appliquait tant aux biens qu'aux services, même si c'est une question d'interprétation. Cette précision pourrait être demandée, même si l'en a pas été question dans l'arrêt *Comeau*.

**Mme Todgham Cherniak :** Tout à fait. Je pense que l'affaire *Comeau* nous pousse en quelque sorte à réfléchir. Que pouvons-nous demander à la Cour suprême, étant donné que nous avons cet arrêt? Nous voulons prendre les rênes et éviter que la procédure ne prenne 10 années avant d'aboutir devant la Cour suprême, comme dans l'affaire *Comeau* où les questions pourraient être limitées, ou dans d'autres affaires dont nous ne connaissons même pas encore les faits.

**Le sénateur Day :** Maître Johnson, vous avez dit qu'il n'a pas été question de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes dans l'affaire *Comeau*. Cela pose-t-il problème en ce qui a trait à la valeur de l'affaire dans l'établissement d'un précédent? Devrions-nous faire fi du processus d'appel prévu et encourager un renvoi distinct?

**M. Johnson :** Je pense que la question serait posée dans le renvoi. Au fond, compte tenu de ce qui a été décidé, personne ne pourrait interjeter appel relativement à la Loi sur l'importation des boissons enivrantes parce que le juge LeBlanc a décidé à juste titre de ne pas s'en occuper — il n'en a pas été question.

Dans la mesure où une procédure d'appel serait engagée, l'instance responsable — par exemple le gouvernement du Nouveau-Brunswick — ne souleverait aucune question à ce sujet puisque le tribunal ne s'est pas prononcé là-dessus. Je ne suis pas spécialiste des renvois à la Cour suprême, mais je pense qu'il est possible de soumettre un éventail beaucoup plus large de questions dans un renvoi.

**Le sénateur Day :** Je suppose que le renvoi a une connotation politique. Des témoins ont parlé de l'approche nucléaire. Puisque le gouvernement fédéral a le pouvoir, qu'il aille de l'avant, et au diable les torpilles. Si le gouvernement fédéral décide de faire un renvoi sans consulter les provinces, il pourrait vraisemblablement y avoir des répercussions politiques.

**Ms. Todgham Cherniak:** I would think the provinces will have the opportunity to participate in the Supreme Court reference as intervenors. They actually would have an opportunity to have their say and bring forward any evidence and argument they believe the Supreme Court would find of value.

**Mr. Johnson:** This could bite the federal government. I'm thinking of the Importation of Intoxicating Liquors Act. I don't know how much they care about it, but it is a federal statute. With the supply management system, there are federal statutes that are basically critical to the maintenance of it.

**Senator Ringuette:** Further to the issue of meat inspection, since your field of expertise is mostly international, I believe that if there is a problem there is also a solution out there.

Going to the scenario of meat inspections, the recognition of the ISO system — which has a range from ISO2000 and so forth — couldn't that be the system to establish standards and the harmonization we are looking for? Let us stay with the meat inspection scenario. Couldn't that be a system that should be encouraged to help harmonize and establish a standard?

**Mr. Johnson:** I'm not familiar specifically with that, but I know a number of international trade agreements encourage the adoption of international standards. Certainly the sanitary and phytosanitary provisions of the WTO agreement on that subject and the NAFTA chapter encourage that. There are many areas where there are international standards for the protection of various things.

I don't know the degree to which countries adopt them, but I suspect a lot of them do and suspect they are widely recognized. It is an excellent way to harmonize, because someone has put serious and intelligent thought into coming up with a regime that protects people, and you don't have to reinvent the wheel if you adopt one of these.

Again, if everyone does that, then essentially you have a pretty much uniform system. That is highly desirable. It is certainly a highly desirable approach.

**Senator Day:** We are anticipating some movement with respect to AIT, the Agreement on Internal Trade. Something was supposed to come out by March of this year. We are anticipating something fairly soon. Some of the articles I have read talk about a new initiative with respect to dispute resolution. Are you familiar with what might be coming out of this?

**Ms. Todgham Cherniak:** I have not heard anything publicly being discussed as to what has been proposed at this point in time, so I do not have any knowledge that I can share with you.

**The Chair:** Mr. Emond, do you have any comments?

**Mme Todgham Cherniak :** Je dirais que les provinces auront l'occasion de participer au renvoi à la Cour suprême à titre d'intervenants. En fait, elles auront ainsi leur mot à dire et pourront présenter tout élément de preuve et argument que la Cour suprême pourrait trouver pertinent.

**M. Johnson :** Voilà qui pourrait donner du fil à retordre au gouvernement fédéral. Je pense à la Loi sur l'importation des boissons enivrantes. J'ignore à quel point le gouvernement s'en soucie, mais c'est une loi fédérale, et certaines d'entre elles sont essentielles au maintien du système de gestion des approvisionnements.

**La sénatrice Ringuette :** J'aimerais faire suite à la question de l'inspection des viandes, étant donné que votre domaine d'expertise est surtout international. Je crois que s'il y a un problème, il existe aussi une solution.

Dans le cas de l'inspection des viandes, la reconnaissance du système ISO — comme ISO2000 et le reste — pourrait-elle assurer l'établissement de normes et l'harmonisation que nous souhaitons? Toujours sur la question de l'inspection des viandes, ne pourrions-nous pas privilégier ce système pour contribuer à l'harmonisation et à l'établissement de normes?

**M. Johnson :** Je ne connais pas particulièrement le sujet, mais je sais qu'un certain nombre d'accords commerciaux internationaux favorisent l'adoption de normes internationales. C'est bel et bien ce que font les mesures sanitaires et phytosanitaires de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, de même que le chapitre de l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA. Dans bien des domaines, il existe des normes internationales visant à protéger divers éléments.

J'ignore dans quelle mesure les pays adoptent de telles normes, mais j'imagine que beaucoup d'entre eux le font et que ces normes sont généralement reconnues. C'est une excellente façon d'harmoniser les procédures, étant donné que quelqu'un a réfléchi sérieusement et intelligemment à un régime permettant de protéger les gens. Vous n'avez donc pas à réinventer la roue si vous adoptez un de ces régimes.

Encore une fois, si tout le monde procède ainsi, vous vous retrouverez essentiellement avec un système assez uniforme, ce qui est fort souhaitable. C'est bel et bien une façon de procéder tout à fait souhaitable.

**Le sénateur Day :** Nous nous attendons à ce que les choses bougent du côté de l'Accord sur le commerce intérieur, ou ACI. Des propositions devaient être soumises en mars dernier, et elles devraient arriver sous peu. J'ai lu des articles qui parlent d'une nouvelle initiative concernant le règlement des différends. Êtes-vous au courant de ce dont il pourrait s'agir?

**Mme Todgham Cherniak :** Je n'ai eu vent d'aucune déclaration publique sur les propositions à ce stade-ci, de sorte que je ne peux vous transmettre aucune information.

**Le président :** Avez-vous quelque chose à dire, monsieur Emond?



**Senator Day:** Mr. Emond, do you have on anything about that?

**Mr. Emond:** It was not specifically to your question. It was related to Senator Ringuette's question about ISO requirements, so perhaps I can go back to that after.

**The Chair:** No, please go ahead now.

**Mr. Emond:** Having worked in procurement in the private sector for a long time, I was able to familiarize myself with ISO requirements. It could be a solution, but at the same time ISO requirements are very general and broad as to be applicable to any sector.

If you are looking specifically at certain specific sectors like meat inspection, as you mentioned, there might be some international standards, as Mr. Johnson mentioned, that could be applicable to this specific sector. I am not sure that ISO requirements would be the solution and be applicable as an overall or general standard, because they look after the quality aspect and the procedures within the company. They are not necessarily applicable to a specific industry, which is why some industries, like the automotive and other types of industries, have created their own standards.

**Senator Ringuette:** Mr. Johnson, do you have something to add?

**Mr. Johnson:** No.

**The Chair:** Thank you, witnesses.

Our next panel has an Atlantic theme with us here in Ottawa. Representing the Government of Prince Edward Island is Kal Whitnell, Senior Director — Economic Research and Trade Negotiations, Economic Development and Tourism. Coming to us via video conference is the Atlantic Institute for Market Studies, represented by Marco Navarro-Genie, President and CEO.

**Kal Whitnell, Senior Director — Economic Research and Trade Negotiations, Economic Development and Tourism, Government of Prince Edward Island:** I appreciate the opportunity to come and speak to you today. I am the Senior Director of Economic Research and Trade Negotiations for the Province of Prince Edward Island. I am responsible for both internal and international trade negotiations for the Province of P.E.I.

I have had an opportunity to review quite a bit of the testimony over the past few months in terms of this committee, and I am sensing and seeing a number of emerging themes. I will be touching on some of that today, and obviously I would like to get into a discussion after my testimony.

Obviously I deal with the regulatory harmonization and regional recognition — the idea of transparency and utilizing a negative-list approach — dispute resolution, which we heard a lot of testimony on, and that seems to be a major theme coming out

**Le sénateur Day :** Monsieur Emond, avez-vous quoi que ce soit à ajouter là-dessus?

**M. Emond :** Ma remarque ne porte pas expressément sur votre question. Elle se rapporte plutôt à la question de la sénatrice Ringuette sur les exigences de la norme ISO, de sorte que je pourrais y revenir plus tard.

**Le président :** Non, veuillez s'il vous plaît prendre la parole maintenant.

**M. Emond :** J'ai longtemps travaillé dans le milieu de l'approvisionnement du secteur privé, ce qui m'a permis de me familiariser avec les exigences de la norme ISO. Cette voie pourrait être une solution, sauf que ces exigences demeurent très générales et vastes, et elles s'appliquent à n'importe quel secteur.

Dans le cas de secteurs particuliers comme l'inspection des viandes, dont vous avez parlé, il se peut que des normes internationales s'appliquent expressément à ce domaine, comme Me Johnson l'a mentionné. J'ignore si les exigences de la norme ISO sont la solution et pourraient s'appliquer de façon globale ou générale étant donné qu'elles ciblent la qualité et les procédures au sein de l'entreprise. Elles ne s'appliquent pas nécessairement à une industrie donnée, ce pour quoi certains secteurs ont établi leurs propres normes, comme celui de l'automobile.

**La sénatrice Ringuette :** Avez-vous quelque chose à ajouter, maître Johnson?

**M. Johnson :** Non.

**Le président :** Je remercie les témoins.

Notre prochain groupe de témoins ramène l'Atlantique à Ottawa. Nous accueillons Kal Whitnell, directeur principal des recherches économiques et des négociations commerciales au sein du Développement économique et tourisme du gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard. Nous écouterons également Marco Navarro-Genie, président et chef de la direction de l'Atlantic Institute for Market Studies, qui témoignera par vidéoconférence.

**Kal Whitnell, directeur principal — Recherches économiques et négociations commerciales, Développement économique et tourisme, gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard :** Je suis ravi d'avoir l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Je suis le directeur principal des recherches économiques et des négociations commerciales pour le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard. Je m'occupe des négociations commerciales intérieure et internationale de la province.

J'ai eu l'occasion de passer en revue une bonne partie des témoignages que le comité a entendus ces derniers mois, et je constate un certain nombre de thèmes qui se dégagent. J'en aborderai quelques-uns aujourd'hui, et j'aimerais évidemment en discuter après mon exposé.

Je m'occupe évidemment de l'harmonisation de la réglementation et de la reconnaissance régionale — la notion de la transparence et de l'approche fondée sur des listes négatives —, de même que du règlement des différends, un sujet sur lequel

of the testimony from some of the witnesses. The idea of internal trade barriers is prevalent for certain goods, and obviously alcoholic beverages is at the forefront now due to the *Comeau* case and the decision in New Brunswick, and the idea around the agreement on internal trade and the governance structure around the current agreement and how that works.

I want to give you an overview from a P.E.I. perspective on the importance of trade, and then I will get into the existing internal trade agreement and a bit about the renewed agreement and where we might be going with that.

From the P.E.I. perspective, trade is extremely important. We have a diversified economy. We are less prone to the boom and/or bust cycles which affect manufacturing-based and/or resource-based type economies in other provinces. We have a number of small industries that protect us against a lot of those cycles.

In terms of the P.E.I. economy in general, we have our traditional sectors — agriculture, fish and seafood, as well as tourism — but we also have a number of emerging strategic sectors that have been doing quite well in terms of aerospace, bioscience, information and communications technology, advanced manufacturing, marine technology and obviously professional services as well.

The ability for P.E.I. companies to trade internationally and within Canada is critical for a vibrant economy. It is very critical for Prince Edward Island. Interprovincial trade represents about 60 per cent of all imports and exports for our province.

It is critical for P.E.I. companies that there are trade rules and provisions in place to allow for openness to do business in other jurisdictions in Canada.

I recall witness testimony from Statistics Canada around an interprovincial openness metric. It identified that P.E.I. had the highest metric, around 80 per cent. We are quite open, and we want to ensure in these negotiations moving forward that we have openness and ability for our companies to continue to trade.

In terms of trying to help our companies, we have established several key initiatives. We have a Sales PEI initiative and a Food Island Partnership initiative that support our companies to make sure they can extend their reach into other markets, whether that be within Canada or internationally.

A bit on the history of the Agreement on Internal Trade: You are all aware it was signed in 1994 and entered into force in 1995. A number of work plans or amendments have occurred,

beaucoup de témoignages portaient et qui semble être un thème majeur, d'après certains témoins. La notion de barrières au commerce intérieur englobe certaines marchandises. De toute évidence, les boissons alcoolisées sont actuellement à l'avant-plan en raison de l'affaire *Comeau* et du jugement rendu au Nouveau-Brunswick. Il est aussi question de l'Accord sur le commerce intérieur, ou ACI, de sa structure de gouvernance actuelle de même que de son fonctionnement.

J'aimerais vous donner un aperçu de la perspective de l'Î.-P.-É. concernant l'importance du commerce, après quoi je parlerai de l'ACI en place, puis j'aborderai brièvement le renouvellement de l'entente et la direction que nous pourrions prendre à ce chapitre.

Pour l'Î.-P.-É., le commerce est de la plus haute importance. Nous avons une économie diversifiée. Nous sommes donc moins à la merci des cycles d'expansion et de ralentissement qui touchent les économies de fabrication et de ressources d'autres provinces. Nous avons un certain nombre de petites industries qui nous protègent contre la plupart de ces cycles.

En ce qui concerne l'économie de l'Î.-P.-É. de façon générale, nous comptons sur nos secteurs économiques traditionnels, comme l'agriculture, les poissons, les fruits de mer et le tourisme, mais aussi sur un certain nombre de nouveaux secteurs stratégiques qui se portent très bien, du côté de l'aérospatiale, des sciences biologiques, des technologies de pointe, des technologies marines et des services professionnels aussi, évidemment.

La capacité des entreprises de l'Î.-P.-É. à s'adonner au commerce international et intérieur est essentielle au dynamisme de l'économie. C'est d'une importance capitale pour la province. Le commerce interprovincial représente environ 60 p. 100 de l'ensemble de nos importations et exportations.

Il est impératif que des règles et des dispositions régissant le commerce soient en place pour permettre aux entreprises de l'Î.-P.-É. de faire des affaires dans d'autres provinces canadiennes.

Je pense au témoignage du représentant de Statistique Canada, qui parlait d'une mesure de l'ouverture aux échanges interprovinciaux. En fait, il semble que l'Î.-P.-É. ait obtenu le meilleur résultat, avec environ 80 p. 100. Nous sommes très ouverts, et nous voulons nous assurer que les négociations à venir laissent suffisamment d'ouverture à nos entreprises pour qu'elles puissent continuer leurs échanges.

Nous avons mis en place plusieurs initiatives déterminantes pour donner un coup de pouce à nos entreprises. Nous avons lancé une initiative sur la force de vente de la province de même qu'une initiative de partenariat en matière d'alimentation sur l'île pour aider nos entreprises à étendre leur portée dans d'autres marchés, que ce soit au Canada ou à l'étranger.

Permettez-moi de retracer brièvement l'histoire de l'ACI. Vous savez tous qu'il a été signé en 1994, puis qu'il est entré en vigueur en 1995. Il y a eu, au cours des 20 ou 21 années qui se sont

14 protocols of amendment, over that 20 or 21 years since the inception and entry into force. Some key amendments have occurred in the areas of dispute resolution, labour mobility and government procurement.

There was probably a bit of a chill in the first 10 years following entry into force, but since 2004 premiers took it upon themselves and developed comprehensive work plans moving forward which focused on some key areas around labour mobility, government procurement and dispute resolution. In 2007 they also had another five-point work plan which was somewhat of a hybrid of the 2004 agreement.

I know this topic is about internal trade barriers. In my view, Canada is not riddled with barriers. To me a barrier implies that you are not allowed to trade a good or a service or establish an investment in another jurisdiction. In a lot of cases it is more of an irritant or a burden that is currently in place. We have to deal with some of the remaining irritants. We have dealt with a lot of the low-hanging fruit, but I don't think we are riddled with barriers, per se.

In terms of the mandate moving forward for the renewed agreement, why are we doing this now and what are we currently negotiating? I will take this from two perspectives. The first is the broad mandate by the premiers and the federal government. Why are we doing this now? I think the time is ripe in terms of renegotiating the Agreement on Internal Trade. Obviously, internal trade is significant. It's increased significantly since about 2004. It represents close to 20 per cent of the GDP within Canada. At the same time, though, the federal government has undertaken an ambitious international trade agenda. There were the negotiations for the Canada-European Union — CETA — agreement and the TPP, and bilateral negotiations that started with Japan and South Korea, which were completed and entered into force as well.

The time is right and we need to make sure that, moving forward, we're taking a look at what we're doing internally as well, given our focus on external markets. We want to make sure that companies and business people here have the same opportunities and are not treated less-favourably than our international counterparts in agreements that have either entered into force or may be coming into force in the near future.

There were six key priorities identified for the renewed agreement: government procurement, goods, services, investment, technical barriers to trade and regulatory cooperation.

From a P.E.I. perspective, our mandate and objectives are twofold. First, we want to improve the openness and go beyond the existing agreement in internal trade. We think there's opportunity to improve upon, and have greater openness

écoulées depuis la création et l'entrée en vigueur de l'accord, un certain nombre de plans de travail ou de modifications, soit un total de 14 protocoles de modification. Il y a eu des modifications déterminantes du côté du règlement des différends, de la mobilité de la main-d'œuvre et des marchés publics.

Il y avait probablement un certain froid dans la décennie ayant suivi l'entrée en vigueur de l'accord, mais depuis 2004, les premiers ministres ont pris la décision d'élaborer des plans de travail complets pour la suite des choses portant sur des éléments déterminants de la mobilité de la main-d'œuvre, des marchés publics et du règlement des différends. En 2007, un autre plan de travail en cinq points était une sorte de mélange avec la version de 2004.

Je sais que la séance d'aujourd'hui porte sur les barrières au commerce intérieur, mais je ne trouve pas le Canada truffé de barrières. À mes yeux, une barrière laisse entendre qu'il est interdit de vendre un bien ou un service, ou d'investir dans une autre province. Dans bien des cas, ce qui est actuellement en place est plutôt un irritant ou un fardeau. Nous devons composer avec les irritants qui restent. Nous nous sommes occupés d'une grande partie des problèmes faciles à régler, mais je ne crois pas que le pays soit criblé de barrières à proprement parler.

En ce qui concerne le mandat à venir dans le cadre du renouvellement de l'entente, pourquoi le faisons-nous maintenant, et sur quoi portent les négociations? Je vais aborder la question sous deux angles. Le premier est le vaste mandat des premiers ministres et du gouvernement fédéral. Pourquoi agissons-nous maintenant? Je pense que le moment est venu de renégocier l'ACI. De toute évidence, le commerce intérieur est important, et il a nettement augmenté depuis 2004. Il représente près de 20 p. 100 du PIB canadien. En revanche, le gouvernement fédéral a entrepris un programme ambitieux en matière de commerce international. Il y avait les négociations de l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, celles du partenariat transpacifique, de même que les négociations bilatérales lancées avec le Japon et la Corée du Sud, qui sont terminées, et dont les mesures sont également entrées en vigueur.

Le moment est idéal, et à l'avenir, nous devons nous assurer d'examiner également ce qui se passe au pays, étant donné que nous mettons l'accent sur les marchés extérieurs. Il faut veiller à ce que les entreprises et les gens d'affaires d'ici aient les mêmes chances que nos homologues étrangers, et qu'ils ne soient pas défavorisés par rapport à eux dans les ententes qui sont entrées en vigueur ou qui pourraient entrer en vigueur sous peu.

Six priorités ont été identifiées pour le renouvellement de l'entente : les marchés publics, les biens, les services, l'investissement, les barrières techniques au commerce et la coopération en matière de réglementation.

Le mandat et les objectifs de l'Î.-P.-É. comportent deux volets. D'une part, nous voulons améliorer l'ouverture et repousser les limites de l'accord en place sur le commerce intérieur. Nous croyons qu'il est possible d'améliorer l'accord actuel et de

beyond, the existing agreement. And my second point, which I have already touched upon, is that we want to ensure Islanders, as well as Canadians are, at a minimum, treated no less-favourably than our international counterparts.

In P.E.I. we have a number of initiatives under way. Trade agreements are about providing and extending reach for our companies and giving them additional opportunities. Locally, we have red tape reduction where we're doing things for companies to make it easier to do business. We're also doing things at the Maritime and Atlantic levels on red tape.

I see the opportunity, through the renewed agreement on internal trade, to not just provide us the ability to do what we're doing, but also to extend that reach nationally beyond what we're doing at the Maritime and Atlantic levels.

Last year we conducted a survey of a number of P.E.I. companies to get an understanding of what their issues are with internal trade. Consultations are important. About 250 businesses responded to the survey, and about 46 per cent of those respondents indicated that they are currently exporting. We're basing our survey on a lot of the results and comments that came back from about 110 companies.

We're hearing similar themes emerging from the companies that I introduced in my introduction as well. Based on what witnesses are saying at this standing committee about a lack of transparency, some provinces and territories and the federal government might have local preferences in place for government procurement.

Differing standards and regulations is obviously a critical area that needs to be resolved because this can also lead to additional costs to doing business.

What are some of the key elements of our renewed agreement? Ontario is currently the chair of the negotiations and all governments — federal, provincial and territorial — are sitting around that table. We are working towards the completion of that agreement. Federal Minister Bains, as well as Minister Duguid for Ontario, identified in some news releases what we're working towards. Obviously, there was some reference made to the idea of transparency and a negative list, and there is the concept of a robust regulatory framework which could help tackle differing standards and regulations and help to reduce costs of doing business.

We're also looking at eliminating the number of exceptions that governments are taking in this agreement. That would deal with some of those local preferences issues that I identified earlier.

All that said, I do want to make the point that governments still have the right to regulate for legitimate purposes and objectives of public safety, health and consumer protection, and the list goes on. I know there was a lot of discussion with the last

favoriser une meilleure ouverture. D'autre part, comme je l'ai déjà dit, nous voulons veiller à ce que les Prince-Édouardiens et l'ensemble des Canadiens soient à tout le moins traités aussi favorablement que nos homologues étrangers.

Un certain nombre d'initiatives sont en cours à l'Î.-P.-É. Les accords commerciaux visent à donner accès à nos entreprises et à étendre leur portée en leur offrant de nouvelles possibilités. À l'échelle locale, nous cherchons à réduire le fardeau administratif et à prendre des mesures pour faciliter les échanges commerciaux des entreprises. Nous prenons aussi des mesures à ce chapitre dans les provinces de l'Atlantique et dans les Maritimes.

Grâce au renouvellement de l'ACI, nous pourrions non seulement faire ce que nous faisons, mais aussi élargir la portée à l'échelle nationale de ce que nous faisons dans les Maritimes et dans les provinces de l'Atlantique.

L'année dernière, nous avons mené une enquête auprès de plusieurs entreprises de l'Î.-P.-É. dans le but de comprendre leurs problèmes relativement au commerce intérieur. Les consultations sont importantes. Quelque 250 entreprises ont répondu à l'enquête, et environ 46 p. 100 d'entre elles ont dit exporter actuellement. Notre étude est basée sur bon nombre des résultats et des commentaires obtenus auprès des quelque 110 entreprises.

Des thèmes similaires émanent des entreprises dont j'ai parlé en introduction aussi. D'après ce que les témoins ont dit au comité permanent à propos du manque de transparence, il se pourrait que des provinces et des territoires, de même que le gouvernement fédéral aient des préférences locales en matière de marchés publics.

De toute évidence, il faut absolument s'attaquer aux divergences de normes et de réglementation puisque cela peut aussi augmenter le coût des affaires.

Sur quels éléments déterminants portera le renouvellement de l'accord? L'Ontario préside actuellement les négociations, et toutes les instances gouvernementales — fédérales, provinciales et territoriales — y participent. Nous nous efforçons d'achever le travail. Le ministre fédéral Bains et le ministre ontarien Duguid ont mentionné les objectifs dans quelques communiqués. Il a évidemment été question de la notion de transparence et de l'approche fondée sur des listes négatives. Aussi, un cadre réglementaire solide pourrait contribuer à composer avec les diverses normes et réglementations et à réduire le coût des affaires.

Nous étudions également l'élimination possible de plusieurs exceptions consenties aux gouvernements dans cet accord. Celles-ci concernent les enjeux que j'ai soulignés plus tôt par rapport aux préférences locales.

Cela dit, les gouvernements ont toujours le droit de réglementer, à des fins légitimes et objectives, les questions relatives à la sécurité publique, à la santé et à la protection des consommateurs, notamment. Je crois que cette question, ainsi que

witness around that and meat inspection, and I think you have to keep in mind that there are regulations in place and legitimate reasons for them.

Based on our internal consultations with government and companies, P.E.I. will be focusing on some regulations we hope to tackle immediately. Food is critical for P.E.I. We have started to brand ourselves as Canada's food island, and we want to make sure we have every opportunity to export our food, whether beef, potatoes, blueberries or any of the types of food we currently produce on the Island. Transportation has also come up as an issue, and that's the movement of the goods across provincial boundaries.

With regard to services, we've had some companies, mainly in construction, indicate to us that they have had some issues, even though they have won a contract in another province, in going there to actually do the work and complete the service.

Government procurement is an area in which we're looking at minimizing, as much as possible, the number of entities currently excluded, whether federal or provincial departments or Crown corporations, that don't have to openly procure. There are some other limited exceptions that provinces are taking and that are in the existing AIT. We're hoping to limit those moving forward.

All that being said, P.E.I.'s focus is this idea of interprovincial openness, and that's our goal at the end of the day in these negotiations.

Thank you.

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Whitnell.

**Marco Navarro-Genie, President and CEO, Atlantic Institute for Market Studies:** I am grateful for the chance to appear before you on behalf of the Atlantic Institute for Market Studies today.

Trade is crucially important to the Atlantic region.

[Translation]

Trade is an integral part of the history of Canadians in the Atlantic region, from Aboriginals to the first European settlers, whether English or French.

[English]

It was present in the minds and dreams of key figures involved in the creation of the Dominion of Canada that the new entity would give us free trade.

In the last decade or so, our country has made significant efforts in developing trade with other countries. But on internal trade we have fallen short of the dreams and promises of the dominion's founders. That's why I would like to focus on internal trade here today and present a bold idea.

l'inspection des aliments, a fait l'objet de beaucoup de discussions avec le dernier groupe de témoins. Il ne faut pas oublier que les règlements en vigueur ont été adoptés pour des raisons légitimes.

À la suite de consultations internes avec le gouvernement et diverses entreprises, l'Île-du-Prince-Édouard se concentrera davantage sur les règlements qu'elle souhaite examiner dès maintenant. Les aliments sont essentiels à la province, puisqu'elle se présente maintenant comme l'île gastronomique du Canada. Nous souhaitons donc profiter de chaque occasion d'exporter nos aliments, que ce soit le bœuf, les pommes de terre, les bleuets ou tout autre aliment produit sur l'île. Le transport, plus précisément le transport interprovincial des marchandises, constitue un autre problème.

Au sujet du service, même si elles ont obtenu un contrat dans une autre province, certaines entreprises, surtout des entreprises de construction, ont de la difficulté à honorer leur contrat en raison des barrières.

Nous tentons aussi de réduire autant que possible le nombre d'entités exclues du processus d'approvisionnement gouvernemental, donc qui ne sont pas tenues de procéder par un appel d'offres ouvert, que ce soit des ministères fédéraux ou provinciaux ou des Sociétés d'État. Les provinces jouissent d'autres exceptions limitées prévues par l'ACI en vigueur. Nous espérons réduire ces exceptions.

Cela dit, l'objectif l'Île-du-Prince-Édouard dans ces négociations demeure l'ouverture des frontières interprovinciales.

Merci.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Whitnell.

**Marco Navarro-Genie, président et chef de la direction, Atlantic Institute for Market Studies :** Je suis heureux de l'occasion qui m'est offerte de comparaître devant vous au nom de l'Atlantic Institute for Market Studies.

Le commerce est essentiel à la région de l'Atlantique.

[Français]

Le commerce fait partie intégrante de l'histoire des Canadiens de la région atlantique, des Autochtones aux premiers colons européens, qu'ils fussent Anglais ou Français.

[Traduction]

Dans l'esprit des personnages principaux ayant participé à la fondation du Dominion du Canada, cette nouvelle entité devait ouvrir la porte au libre-échange.

Au cours de la dernière décennie, le Canada a déployé beaucoup d'efforts pour développer les échanges avec d'autres pays. Toutefois, le commerce intérieur n'est pas à la hauteur des rêves et promesses des fondateurs du dominion. C'est la raison pour laquelle j'aimerais me concentrer aujourd'hui sur le commerce intérieur et vous proposer une idée audacieuse.

As John A. Macdonald put it in 1865, the new project would:

. . . establish a commercial union, with unrestricted free trade, between people of the five provinces. . . .

This was reflected in section 121 of the 1867 Constitution, to be sure, which reads as follows:

All Articles of the Growth, Produce, or Manufacture of any one of the Provinces shall, from and after the Union, be admitted free into each of the other Provinces.

While the legal meaning of “admitted free” is challenging, there is consensus that each province can determine, in its own jurisdiction, as we have just heard, how a product may be distributed or sold once it has entered freely. Without interfering with any province’s right, one cannot deny that some provincial forces have opposed the spirit of the framers’ ambition for free trade.

During the debates and considerations in the 1860s that led to the creation of the dominion, it was very much in the minds of leaders and legislators that joining something larger than each of the colonies would lead to commercial and political benefits. “Liberating the energy and ingenuity” of peoples was George Brown’s phrase, meaning liberation from parochial restrictions of a culture and from the impositions of local chieftains.

Nova Scotia’s Ivany Report for One Nova Scotia pointed out that the province will careen toward an economic cliff unless a series of policies is changed or reversed.

It recommended that a culture of entrepreneurship be fostered and mentioned trade as one of the ways in which Nova Scotia can grow its economy and weather a perfect economic storm. To name but a few, these are the factors involved in this storm: Out migration, rising taxes, mounting debt, an aging population, a hollowing out of the countryside, decaying infrastructure, flight of capital, sliding productivity and underperforming education.

Around the Atlantic region, the provinces recognize that the Ivany analysis also applies to them, with small variations.

The Ivany Report is permeated by a sense of urgency, evidenced in its title, *Now or Never*. It conveys a concern that people will spend months and years debating, without acting with the swiftness required to correct economic deficiencies before it is too late.

At the Atlantic Institute for Market Studies, we make two recommendations: one to each of the constitutional levels of government.

Comme l’a souligné John A. Macdonald, en 1865, le nouveau projet devrait :

[...] et fonder une union commerciale et une réciprocité absolue d’échanges entre cinq colonies [...].

On retrouve cette vision à l’article 121 de la Constitution de 1867 qui dit :

Tous articles du crû, de la provenance ou manufacture d’aucune des provinces seront, à dater de l’union, admis en franchise dans chacune des autres provinces.

Bien qu’il soit difficile de comprendre la signification juridique de l’expression « admis en franchise », tous conviennent, comme le précise l’article, que chaque province peut définir, sur son propre territoire, la façon dont un produit peut être distribué ou vendu une fois qu’il est entré librement sur son territoire. Sans priver les provinces de leur droit, certains pouvoirs provinciaux se sont opposés à l’idée du libre-échange interprovincial que caressaient les fondateurs. Cela est indéniable.

En étudiant les débats et études ayant mené à la création du dominion, dans les années 1860, il est clair que les leaders et législateurs étaient d’avis que l’union des colonies serait avantageuse sur le plan politique et commercial. Comme le disait George Brown : « Il faut libérer l’énergie et l’ingéniosité » des gens. Ce qu’il voulait dire, c’est de libérer les gens des restrictions paroissiales et des limites imposées par les chefs locaux.

Le rapport Ivany pour la commission One Nova Scotia soutient qu’à moins qu’elle ne modifie ou reverse une série de politiques, la province se dirige vers un précipice économique.

Dans son rapport, M. Ivany recommande d’encourager une culture d’entrepreneuriat et souligne que le commerce constitue une des façons pour la province de renforcer son économie et d’éviter le parfait désastre économique. Parmi les facteurs qui contribuent à ce désastre, on trouve l’émigration interne, la hausse des impôts, l’accumulation de dettes, une population vieillissante, la disparition de la campagne, la détérioration des infrastructures, la perte de capitaux, la diminution de la productivité et un système d’éducation sous-performant.

Les autres provinces de l’Atlantique sont conscientes que l’analyse de M. Ivany s’applique également à elles, à quelques différences près.

Le rapport Ivany exprime un sentiment d’urgence, comme en fait foi son titre, *Now or Never* (Maintenant ou jamais). L’auteur fait part de sa préoccupation selon laquelle les gens passeront des mois et des années à débattre de la question sans prendre immédiatement les mesures qui s’imposent pour corriger les lacunes économiques actuelles avant qu’il ne soit trop tard.

L’Atlantique Institute for Market Studies formule deux recommandations, une à chacun des ordres constitutionnels de gouvernement.

To the federal government, encourage Atlantic provinces to lower all possible barriers to trade — we just heard that there are no barriers, only irritants, but irritants by other means are still barriers — the free movement of labour, the creation of dispute-settlement mechanisms and the harmonization of standards for investment, public-sector hiring practices, procurement, business permits, licences, professional accreditations, et cetera.

To the Atlantic provinces, in order to avoid protracted and valuable years of long talks and lengthy negotiation that could eventually lead to deadlock and failure anyway, the institute strongly recommends that each of the Atlantic provinces individually seeks, at their leisure, entrance into the New West Partnership Trade Agreement. Each Atlantic province could determine for itself whether to adopt an already-existing set of standards, designed to lower barriers to trade, without having to wait for its neighbours, without having to wait until every detail is worked out and settled to the satisfaction of all the other Atlantic parties.

If the Eastern Canadian provinces were to join Western Canadians in removing obstacles to trade, they would strengthen the fabric of our country, develop closer bonds between east and west, and underscore the need and desire to have the Energy East Pipeline completed.

The Atlantic joining the Pacific, as it were, may have a salutary effect on us once more and can pave the way for the future toward more liberalized internal trade in all of Canada.

Finally, we could fulfill the dream of the founders of the Dominion a century and a half ago, echoed in the words of George Brown, who said, “The proposal now before us is to throw down all barriers between the provinces. . . .”

Thank you very much.

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Navarro-Genie, and now questions.

**Senator Tannas:** Mr. Navarro-Genie, your ears must have been burning yesterday. In Calgary, a number of senators had hearings where exactly what you are proposing with respect to other provinces signing on to the New West Partnership was proposed. It was proposed by one of the former negotiators of the New West Partnership, who gave us some significant insights. I’m not telling tales out of school: it was recorded and he agreed to it.

He actually said that the negotiators involved in the New West Partnership actively contemplated that potentially all provinces could join in that. It ticks all the boxes that people are talking about with respect to negative lists and a dispute-resolution platform with teeth.

Elle recommande au gouvernement fédéral d’encourager les provinces de l’Atlantique à réduire autant que possible les barrières au commerce — M. Whitnell vient de dire qu’il n’y a pas de barrières, seulement des irritants, mais les irritants causés par d’autres moyens demeurent des barrières —, à la libre circulation de la main-d’œuvre et à la création de mécanismes de règlement des différends, et à faciliter l’harmonisation des normes en matière d’investissement, des pratiques d’embauche dans le secteur public, des processus d’approvisionnement, des permis d’exploitation d’entreprise, des licences et des accréditations professionnelles, notamment.

Pour éviter à chaque province de l’Atlantique des années de négociations qui pourraient, de toute façon, se terminer en une impasse ou par un échec, l’institut leur recommande fortement de signer, au moment qui leur conviendra, le New West Partnership Trade Agreement. Chaque province pourrait choisir d’adopter un ensemble de normes déjà en vigueur conçues pour réduire les barrières au commerce, sans attendre la conclusion d’une entente qui conviendrait à toutes les provinces de l’Atlantique.

L’union des provinces de l’Est et de l’Ouest dans le but de réduire les barrières au commerce permettrait de renforcer l’étoffe de notre nation, de développer des liens entre les deux côtes et de souligner la nécessité de terminer la construction de l’oléoduc d’Énergie Est et la volonté des parties concernées d’achever ce projet.

Une telle union pourrait avoir de nouveau un effet salutaire pour nous et ouvrir la voie à une plus grande libéralisation des échanges intérieurs.

Enfin, nous réaliserions le rêve que caressaient les fondateurs du dominion il y a un siècle et demi et dont a fait écho George Brown lorsqu’il a dit : « La proposition devant nous consiste à abattre toutes les barrières entre les provinces [...] »

Merci beaucoup.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Navarro-Genie. Nous allons maintenant passer aux questions des membres.

**Le sénateur Tannas :** Monsieur Navarro-Genie, vos oreilles ont dû vous chauffer, hier. Plusieurs sénateurs participaient à des audiences, à Calgary, où d’autres ont proposé la même chose que vous, dont un des anciens négociateurs du partenariat, soit que d’autres provinces signent le New West Partnership. D’ailleurs, il nous a transmis de très bonnes informations. Je ne vous raconte pas d’histoire : il était d’accord avec l’idée. Le compte rendu vous le confirmera.

En fait, il a avoué que les négociateurs ont jonglé avec l’idée de proposer à toutes les provinces de se joindre au partenariat. Cela permettrait d’éliminer les listes négatives et de disposer d’un mécanisme robuste de résolution de différends, des points qui reviennent régulièrement.

I'm delighted to hear that testimony from you today, and that proposal. As I say, we heard it yesterday and it's captured my imagination and I think the imaginations of other senators who have had 24 hours to think about it.

First to our colleague from Prince Edward Island: We also heard the growing speculation — and I suspect it grows every day — that there is nothing coming from the AIT. The magic March 30 deadline passed 45 days ago — radio silence. That adds to a growing body of opinion that the AIT is a failure.

I'm going to put this all on you now, sir. What do you think or know about the potential for the AIT to deliver something meaningful with the current round of efforts and task forces and so on that are now 45 days late in telling us how it all went? In addition, we've heard pronouncements from provincial premiers that they're going to demand that things like Ontario steel only go into infrastructure in Ontario, so protectionist activities. What do you think about the potential for the AIT to really deliver the goods? What do you think, and what might your province think or what might you recommend to your boss with respect to the New West Partnership and being a signatory to it?

**Mr. Whitnell:** There are a few good questions there. Obviously some are of a somewhat political nature, which I won't chime in on. I'm sitting in the room, obviously. I'm one of the trade negotiators around the table for the renewed agreement. All momentum right now is continuing on a renewed agreement and we are moving forward with that. All provinces, all territories and the federal government are working extremely diligently to come out with a very solid outcome on this.

I hear the comments about the New West Partnership. I've put those to the side for now. I think all the focus and energy right now is in getting a very solid outcome on these negotiations.

You have to realize that when you talk about timelines, there are political reasons why a timeline or deadline might be set. There are complex issues. Elections have taken place. There are reasons why, and I think you don't want to sacrifice a few weeks or a couple of months for making sure you get that solid outcome.

We are continuing to move forward, in my personal view. From a provincial view, we're continuing with full momentum forward on reaching a successful agreement.

I would defer any comments around the New West Partnership to a later date, but I would say from a trade perspective — not even a trade policy perspective — you have to understand that from the Atlantic provinces' perspective, from a P.E.I. perspective specifically, close to 90 per cent of our trade is done Ontario east. Our joining the New West Partnership, we'd have to seriously look at whether that would ever be an alternative. You have to look at where your regional focus is and where your trade currently happens.

Je suis heureux de vous entendre proposer la même chose. Comme je l'ai dit, cette proposition a été faite hier et a frappé mon imagination et celle des autres sénateurs qui ont maintenant eu 24 heures pour y réfléchir.

J'aimerais d'abord m'adresser au représentant de l'Île-du-Prince-Édouard. On évoque de plus en plus — probablement chaque jour — l'hypothèse selon laquelle l'ACI ne mènera à rien. La date butoir du 30 mars est dépassée depuis 45 jours. Depuis, silence radio. Cela vient nourrir l'opinion grandissant selon lequel l'ACI est un échec.

Je vous pose la question suivante : selon vous, avec la ronde de négociations actuelle et les groupes de travail, malgré les 45 jours de retard, l'ACI pourrait-il produire des résultats concluants? Nous avons également entendu parler de mesures protectionnistes, comme exiger que seul l'acier provenant de l'Ontario soit utilisé dans la construction d'infrastructures en Ontario. Croyez-vous que l'ACI ait le potentiel de livrer la marchandise? Qu'en pense votre province? Que recommanderiez-vous à votre supérieur quant à la signature du New West Partnership?

**M. Whitnell :** Vous soulevez des questions intéressantes. Bien entendu, certaines sont de nature plutôt politique, alors je les éviterai. En tant qu'un des négociateurs, je participe aux négociations sur le renouvellement de l'accord. Pour l'heure, notre objectif demeure le même, soit renouveler l'accord. Le gouvernement fédéral ainsi que toutes les provinces et tous les territoires travaillent très fort afin d'en arriver à un résultat solide.

J'ai entendu les commentaires concernant le New West Partnership, mais pour le moment, je n'y prête pas attention. Nous concentrons toute notre énergie à obtenir un résultat très solide.

Il ne faut pas oublier que les calendriers et dates butoirs sont parfois fixés pour des raisons politiques. Il y a des enjeux complexes dont il faut tenir compte. Des élections ont eu lieu. Il y a plusieurs raisons. À mon avis, il est mieux de sacrifier quelques semaines ou quelques mois pour obtenir le résultat solide souhaité.

Nous poursuivons nos efforts. D'un point de vue politique, nous maintenons le cap vers la conclusion d'un accord solide.

Je ne parlerai pas du New West Partnership sauf pour dire que du point de vue du commerce — et je ne parle pas d'une politique commerciale —, 90 p. 100 des échanges commerciaux des provinces de l'Atlantique, surtout de l'Île-du-Prince-Édouard, se font avec l'Ontario. Nous devons évaluer sérieusement si l'adhésion au New West Partnership constitue une option. Nous devons tenir compte de notre orientation régionale et de nos partenaires commerciaux actuels.



**Senator Tannas:** You would have to join, obviously, with other Atlantic provinces and have a situation where it was those who deliberately did not want to have the principles of the New West Partnership, in the context of all of Canada, participate. That's fair enough.

You mentioned weeks and months. The cynics who don't believe there is anything meaningful coming, when would you suggest they might want to say they're right? Would it be Christmas?

**Mr. Whitnell:** I'm not in a position to comment on the deadline or when an agreement will be announced. That's a political decision amongst premiers and first ministers, so I think it's up to them when they want to announce a final agreement.

I will repeat my comments earlier that there is full momentum ahead to come out with a solid agreement that I think all participants, all governments and, most importantly, all business stakeholders will find useful.

**Senator Black:** Building on the excellent questions of my colleague, recognize that we're both from Alberta so we like things done yesterday. I accept that. I understand that you're moving forward and doing what you need to do.

I want to inject another thought into what I think should concern Canadians, which leads us to a sense of heightened urgency. I'm interested in your view on this.

Following the American political scene, it would appear that either "President Trump," if he were to be elected, or "President Clinton," if she were to be elected, has an agenda that today is anti-trade. Don't you think, in light of that potential reality, that we should be pulling out all the stops in Canada to get a national trade agreement done now to protect some of our down side?

**Mr. Whitnell:** In terms of what's happening in the United States and their election cycle, I wouldn't bet too much money on them being completely anti-trade. I think maybe Mr. Trump might be a little bit more to that side, whether Clinton gets in or not. I think when you're in an election cycle there are a number of things that can be said. That's one thing.

The Canadian and U.S. economies are so integrated and our supply chains are so integrated. It's very important that trade and the borders between the Canada and U.S. remain open — the thin border which is obviously referenced and referred to.

I know there are a lot of cynics around internal trade within Canada, and there remain a number of barriers. That's not my take on this. My view is that there are a number of irritants. I'm not saying things can't improve, and there are probably additional costs or administrative burdens that can be removed or improved upon, but I think we're not too bad. We've dealt with a lot of the low-hanging fruit, but the time is ripe right now. Based on where the federal government has negotiated

**Le sénateur Tannas :** Évidemment, l'Île devrait s'associer aux autres provinces de l'Atlantique qui ne souhaitent pas adopter les principes du New West Partnership. Je peux comprendre.

Vous parlez de semaines et de mois. Selon vous, à quel moment les cyniques qui ne voient rien de bon à l'horizon pourront-ils crier victoire? À Noël?

**M. Whitnell :** Je ne peux pas commenter la question de la date butoir ou vous dire quand la conclusion de l'accord sera annoncée. À mon avis, il s'agit d'une décision politique qui revient au premier ministre fédéral et aux premiers ministres provinciaux et territoriaux. Ce sera à eux de l'annoncer.

Je le répète, nous nous concentrons à conclure un accord solide qui profitera à tous les participants, tous les gouvernements et, surtout, tous les intervenants du monde des affaires.

**Le sénateur Black :** J'aimerais poursuivre là où mon collègue a laissé; nous sommes tous les deux de l'Alberta, donc nous voulons que les choses se fassent sur-le-champ. J'en suis conscient. Je comprends que vous allez de l'avant et que vous faites ce que vous avez à faire.

J'aimerais soulever un point qui, à mon avis, devrait inquiéter les Canadiens, une situation qui suscite un sentiment d'urgence, et connaître votre opinion sur la question.

Il semblerait que tant le futur Président Trump que la future Présidente Clinton soit anti-commerce. Selon vous, à la lumière de cette possibilité, ne devrait-on pas faire tout en notre pouvoir pour conclure un accord commercial national pour nous protéger?

**M. Whitnell :** Je ne suis pas convaincu qu'ils sont l'un ou l'autre anti-commerce. Je crois que M. Trump penche un peu plus de ce côté, mais concernant Mme Clinton, dans le cadre d'une campagne électorale, on peut dire plusieurs choses.

Ensuite, les économies et chaînes d'approvisionnement canadiennes et américaines sont intégrées. Il est très important que le commerce et la frontière entre le Canada et les États-Unis demeurent ouverts — je parle, évidemment, de la frontière allégée.

Je sais qu'il y a encore beaucoup de cynisme entourant le commerce intérieur au Canada et que beaucoup soutiennent qu'il reste encore plusieurs barrières à faire tomber. Ce n'est pas mon opinion. Selon moi, il existe plusieurs irritants. Je ne dis pas qu'on ne peut pas faire mieux, que certains coûts supplémentaires ou fardeaux administratifs ne pourraient pas être éliminés, mais somme toute, je crois que les choses ne sont pas si mauvaises. Nous avons fixé beaucoup d'objectifs réalisables, mais il est temps

international agreements, we want to make sure that our companies and business people are treated as favourably as our counterparts.

**Mr. Navarro-Genie:** It is very clear that we do not control the agenda of the American electorate, of course. It's also slightly an ostrich reflex to think that even if one or the other gets elected that none of it will have an effect on us. The most prudent course of action would be to prepare for the worst, hoping that the best will happen. It is clearly in our past, for example the reciprocity treaty we had with the United States that came undone fairly quickly. Essentially, that eventually led to the founding of the Dominion and put pressures on us. This has happened before. We've seen this movie before.

International treaties can have repercussions on domestic trade. Here we're talking essentially about the policies of our greatest trading partner changing. Even if they change in a very small way, we could be looking at serious repercussions on our side of the border — the more reason to press with opening up and lowering barriers within our country.

**Senator Enverga:** This is more in line with everyone's questions. You said the AIT is chugging along well, and at the same time you mentioned that we should be a member of the New West Partnership.

I know there are some government policy changes. We will have an election somewhere in another province by next year and anything can happen with the negotiations that you're doing with the AIT.

In the meantime, why do you not just join the New West Partnership and then continue negotiating with AIT? That way you will have a sure bet. You get a comprehensive agreement, and you continue to negotiate with the other groups. That way you will lessen trade costs, according to our witness yesterday.

Is it possible for you to join the New West Partnership and at the same time continue to work with the AIT? That way you will have a sure place to go.

**Mr. Whitnell:** On the New West Partnership, those three provinces are at the table. They're bringing their ideas, framework and potential thoughts to the table based on their experiences and their trade agreement currently in place.

Our view is that we trade with all of Canada. We trade not just with the New West Partnership provinces: We trade with Ontario, Quebec and others. We want to move forward and look at this as all of Canada. I don't see the value necessarily in segmenting and having a parallel negotiation currently going on with other provinces, territories or the federal government for that matter. They're at the table, and we want a comprehensive agreement with all provinces and territories and the federal government. One Canadian agreement is our objective and goal.

maintenant de passer de la parole aux actes. Nous voulons suivre la tendance amorcée par le gouvernement fédéral dans sa négociation d'accords internationaux et nous assurer que nos entreprises et entrepreneurs sont traités aussi bien que leurs homologues des autres provinces.

**M. Navarro-Genie :** Évidemment, nous n'avons aucun contrôle sur les intentions des électeurs américains. Ce serait faire l'autruche que de croire que le résultat des élections présidentielles n'aura aucune conséquence pour nous, peu importe qui sera élu. Il faudrait faire preuve de prudence et se préparer au pire, en espérant pour le mieux. Nous avons déjà vécu une telle situation avec les États-Unis, par exemple, l'annulation du traité de réciprocité qui a finalement mené à la création du dominion et mis de la pression sur nos épaules. Cela n'a rien de nouveau; l'histoire se répète.

Les traités internationaux ont eu des répercussions sur notre commerce intérieur. Je fais référence ici aux politiques changeantes de nos principaux partenaires commerciaux. Même un léger changement chez nos voisins du sud peut avoir de graves conséquences pour nous. Raison de plus pour éliminer les barrières au commerce intérieur et ouvrir nos frontières interprovinciales.

**Le sénateur Enverga :** Je vais poursuivre dans le même sens que mes collègues. Vous dites que les négociations entourant l'ACI progressent bien. Vous dites également que les provinces devraient se joindre au New West Partnership.

Les gouvernements, je le sais, changent leurs orientations. Il y aura des élections dans une province d'ici l'année prochaine, et il faut s'attendre à tout dans vos négociations sur l'Accord sur le commerce intérieur.

Entre-temps, pourquoi n'adhérez-vous tout simplement pas au New West Partnership, tout en poursuivant les négociations sur l'Accord sur le commerce intérieur? Vous êtes ainsi sûr de gagner. Vous concluez un accord global, puis vous continuez de négocier avec les autres groupes. Vous parviendrez ainsi à abaisser les coûts commerciaux, si on se fie à notre témoin d'hier.

Pouvez-vous adhérer au New West Partnership tout en poursuivant vos négociations sur l'Accord sur le commerce intérieur? Vous avez ainsi une garantie de résultat.

**M. Whitnell :** Les trois provinces du New West Partnership sont présentes à la table. Elles y apportent leurs idées, un cadre conceptuel et d'éventuelles réflexions fondées sur leur expérience et leur accord commercial.

Notre point de vue est que nous commerçons avec tout le Canada. Pas seulement avec les provinces ayant adhéré au New West Partnership : nous commerçons avec l'Ontario, le Québec et d'autres. Nous avons tout le Canada dans notre mire. Je ne vois pas nécessairement l'utilité de segmenter notre démarche et de conduire des négociations parallèles avec d'autres provinces, d'autres territoires ou, d'ailleurs, le gouvernement fédéral. Ils sont présents à la table et nous voulons conclure un accord global avec eux tous. Notre objectif, notre but, c'est un accord canadien.

**The Chair:** Mr. Navarro-Genie, do you have any comments?

**Mr. Navarro-Genie:** That seems to be putting the cart maybe not in front of the horse but at least beside the horse.

Quebec, for example, isn't part of any partnership with either the East or the West, but they still trade with Alberta and members of the New West Partnership. To say that joining the New West Partnership will somehow impair trade with other Canadian jurisdictions is simply a false premise.

In fact, the opposite is true. If the Atlantic provinces were to subscribe to the rules and framework of the New West Partnership, they could soon and quickly begin to trade within the Atlantic region under the same rules and bring greater prosperity to the Atlantic region.

**Senator Wallin:** I have kind of a statement, but then maybe a question to Mr. Whitnell.

I know you're a participant in this process, so you have to be optimistic and you need to reject plan Bs. You can't be Bernie going around saying you'll support Hillary while the race is still on; so we get all that.

You seem quite insistent that there are no barriers, just irritants and burdens. I think that comes from your position and your place. I guess to all of us who have been listening to this, if there weren't barriers, there would have been a deal done and we would be there.

Your language is of interest to me, that you're so insistent on that.

**Mr. Whitnell:** For me it's more about the definition when I hear the term "barrier." The term "barrier" to me means that a good absolutely cannot cross a provincial boundary. That would be an absolute barrier. I don't think there are absolute barriers in place. Yes, there might be major irritants in some situations, but in most cases the goods can cross borders, whether it's alcoholic beverages. It's been raised that wine, beer and spirits can't move across borders. That's not entirely the situation. We all have provincial liquor boards in place that have first receipt of these goods.

I guess producers can actually try to get listed in each of the provinces. Once they are listed, it becomes an economic decision whether those products stay on the shelves. If the demand isn't there, they may not stay on the shelf in certain areas. Obviously there is not enough shelf space to house all alcoholic beverages produced in this country in any particular store.

My reference is more around that a barrier is something that would only be able to get to your provincial border and stop a good from moving. In my view, they are more irritants because they can still get into other provinces.

**Le président :** Monsieur Navarro-Genie, avez-vous des observations?

**M. Navarro-Genie :** Ça me semble mettre la charrue, sinon devant les bœufs, du moins, à côté.

Le Québec, par exemple, ne fait partie d'aucun partenariat avec l'Est ou l'Ouest, mais il continue de commercer avec l'Alberta et les membres du New West Partnership. Affirmer que l'adhésion au New West Partnership compromettra, sans qu'on sache comment, le commerce avec d'autres provinces ou territoires du Canada, c'est simplement une fausse hypothèse.

En fait, c'est le contraire qui est vrai. Si les provinces de l'Atlantique voulaient adhérer aux règles et au cadre du New West Partnership, elles pourraient rapidement commencer à commercer avec la région de l'Atlantique, selon les mêmes règles et ainsi accroître la prospérité de la région.

**La sénatrice Wallin :** J'ai en quelque sorte une déclaration à l'intention de M. Whitnell, puis peut-être une question pour lui.

Je sais que vous participez à ce processus. Vous devez donc être optimiste et rejeter les solutions de repli. Nous comprenons tous que vous ne pouvez pas en même temps préconiser une solution et affirmer à qui veut l'entendre que vous vous rallierez à l'autre si elle est retenue.

Vous semblez insister beaucoup pour nier l'existence d'obstacles et affirmer seulement celle de sources d'irritation et de charges. Je pense que ça découle de votre posture et de vos fonctions. Pour tous ceux qui vous écoutent, s'il n'y avait pas d'obstacles, le marché aurait été conclu.

Cette insistance, je la trouve intéressante.

**M. Whitnell :** Je trouve qu'il faut plutôt définir le mot. Pour moi, l'obstacle est l'empêchement absolu, pour une marchandise, d'entrer dans une province. Je ne crois pas que ça existe. Effectivement, il pourrait y avoir des sources importantes d'irritation dans certaines situations, mais, dans la plupart des cas, les marchandises peuvent entrer dans une province, que ce soit des boissons alcoolisées ou autre chose. Certains ont prétendu que les vins, les bières et les spiritueux ne pouvaient pas entrer dans une province. Ce n'est pas tout à fait vrai. Toutes les provinces possèdent une société des alcools qui est la première à réceptionner ces marchandises.

Je pense que les producteurs peuvent en fait essayer de figurer sur les listes de fournisseurs de chacune des provinces. Ensuite, le maintien de leurs produits sur les étagères découle d'une décision économique. Le manque de demande empêche leurs produits de rester sur les étagères dans certaines régions. Il est évident qu'une succursale manque de place pour offrir toutes les marques de boissons alcoolisées produites au pays.

Dans mon esprit, un obstacle ne pourrait empêcher une marchandise d'entrer que dans ma province. C'est plutôt une contrariété, parce que les marchandises peuvent toujours aller dans d'autres provinces.

**The Chair:** Do you think a government official should decide what wine people should buy? That's what you're saying.

**Mr. Whitnell:** Not at all.

**The Chair:** You're saying they have to be listed to be sold. You can list 10 or 20 Canadian wines but there are tons of them out there. A person from P.E.I. cannot buy a lot of them because you won't allow it.

**Mr. Whitnell:** You can go through your liquor control corporation to order those products.

**Senator Wallin:** It's difficult. I take your definition because I think that obviously we have heard testimony — and you will have read it — that there are actual barriers. It's more than just anecdotal.

I appreciate your point, and for our drafters it's helpful. Thank you.

**The Chair:** Mr. Navarro-Genie, any comments?

**Mr. Navarro-Genie:** Perhaps we do need to adjust the language slightly and say that we should be very much in favour of lowering barriers, removing obstacles and erasing irritants.

**Senator Greene:** I was going to raise the same issue as Senator Wallin. I was really surprised when you said there were no barriers; there are just irritants. A fence is a barrier. Some people can get over the fence with extreme effort; others don't for whatever reason. So it's a barrier.

Because we are, in part, engaged in a communications exercise, I would hope that we all look at what you would perhaps choose to call "irritants" as barriers. If a widget manufacturer in P.E.I. wanted to sell widgets to Ontario and he was producing them in blue but the Ontario government insisted on red, unless he remodeled his operation, which might be too expensive, it's a barrier. It's not an irritant; it's a barrier.

I seldom get preachy on these panels, but I urge you to look at your positioning.

**Senator Black:** We very much appreciate you being here, because we haven't heard from a lot of governments, so you need to know that we do love you.

I have a couple of points that I would like to bounce by you. We have heard testimony that your "irritants" might be costing the Canadian economy as much as \$35 billion a year. Now, that's some "irritant;" agreed? You don't have to agree.

**Le président :** Pensez-vous qu'un fonctionnaire devrait décider de la marque de vin que le consommateur devrait acheter? C'est ce que vous dites.

**M. Whitnell :** Absolument pas.

**Le président :** Vous dites qu'ils doivent figurer sur une liste pour être vendus. Vous pouvez y faire figurer 10 ou 20 vins canadiens, mais les marques sont innombrables. Le consommateur du Île-du-Prince-Édouard ne peut pas s'en procurer beaucoup, parce que vous ne l'autorisez pas.

**M. Whitnell :** Vous pouvez passer par la société des alcools de votre province pour en commander.

**La sénatrice Wallin :** C'est difficile. Je prends votre définition, parce que, manifestement, nous avons entendu des témoignages — et vous les aurez lus — selon lesquels il existe effectivement des obstacles. Ce n'est pas seulement anecdotique.

Je vous remercie de votre point de vue, qui sera utile à nos rédacteurs. Merci.

**Le président :** Monsieur Navarro-Genie, avez-vous des observations?

**M. Navarro-Genie :** Nous devons peut-être affiner notre vocabulaire et dire que nous devrions préconiser l'aplanissement des obstacles, la suppression des barrières et l'élimination des sources d'irritation.

**Le sénateur Greene :** J'allais poser la même question que la sénatrice Wallin. J'ai été vraiment étonné de vous entendre nier l'existence d'obstacles et dire qu'il existe seulement des causes d'irritation. Une clôture est un obstacle. Certains pourront la franchir au prix d'efforts extrêmes, d'autres, pour je ne sais quelle raison, n'y parviendront pas. C'est donc un obstacle.

Comme nous sommes, en partie, engagés dans un exercice de communication, j'espère que nous examinerons tout ce que vous pourriez peut-être choisir d'appeler source d'irritation relativement à un obstacle. Si, pour en autoriser la vente en Ontario, le gouvernement de cette province insistait auprès de son fabricant, établi dans l'Île-du-Prince-Édouard, pour qu'il produise un article quelconque en rouge plutôt qu'en bleu, comme il le fait déjà, il fallait repenser sa chaîne de fabrication, ce qui pourrait être trop coûteux, c'est un obstacle et non une source d'irritation.

Il est rare que je donne des conseils à nos témoins, mais je vous incite vivement à réviser votre position.

**Le sénateur Black :** Nous vous sommes très reconnaissants d'être ici, parce que nous n'avons pas entendu beaucoup d'administrations venir témoigner. Il faut donc que vous sachiez que nous vous aimons.

J'ai quelques remarques à soumettre à votre opinion. Certains témoins nous ont dit que vos « sources d'irritation » pourraient coûter à l'économie canadienne jusqu'à 35 milliards de dollars par année. Voilà, n'est-ce pas, toute une « source d'irritation »? Vous n'êtes pas obligé d'être d'accord.

**Mr. Whitnell:** Is that a question?

**Senator Black:** That is an observation that I am wondering if you have a view on.

**Mr. Whitnell:** I'm quite perplexed by the discussion around cost of barriers. It's not substantiated, in my mind. I really need to understand. I have heard the range of \$2 billion. CFIB, in April, provided testimony that it could be upward of \$100 billion. That's a pretty broad range. It tells me that the studies out there — obviously there is a huge gap there. I'm not sure which number makes sense.

I would really need to understand what the underlying assumptions were — what are driving that. In the \$2 billion, \$5 billion or \$100 billion, whichever is quoted, what is included in that? Do they include supply management? What do they define as a true cost in this model?

From an economics background, my view is that if you are throwing out something that is \$2 billion or \$10 billion, is the optimal level 0? I don't know if that is the case. If you look at companies, whether in telecommunications or other areas, and they have customer service models and they measure customer service, do you think their goal is to get to 100 per cent customer satisfaction? I'm not sure. It probably costs too much to try to get to that and achieve that benefit.

It is a bit narrow to look at one side of the equation, and I think the cost is only one side of it. You have to look at the benefit side. Perhaps a better metric is looking at the net benefit and the opportunity cost of removing some of those costs, if they are real. What are the costs associated with trying to remove those, and what is the return on investment of doing that?

**Senator Black:** I am wondering if the other witness might have an observation on the cost of the irritants.

**Mr. Navarro-Genie:** It is completely contradictory to the spirit in which this country was founded to begin to think of protective measures as benefits, for various reasons. It benefits certain people to be sure but, on the whole, it does not benefit the country and runs against one of the premises upon which it was founded.

I am baffled at the rejection of the cost, in some senses. It matters not in the end whether it is \$100 billion or \$50 billion. Let's take the lower of the figures for the sake of skepticism. If we think of it in terms of that amount of money representing, for example, the difference between providing more jobs for Canadians or having more Canadians out of work, that should be one of the measures. It should not be whether it benefits a small number of people or whether we are talking about, for example, types of cartels as we have established in our commercial affairs.

**M. Whitnell :** Est-ce une question?

**Le sénateur Black :** C'est une observation sur laquelle je me demande si vous avez une opinion.

**M. Whitnell :** La discussion sur le coût des obstacles me fait me poser beaucoup de questions. D'après moi, cette affirmation n'est pas fondée. Il faut vraiment que je comprenne. J'ai entendu que ce coût était de l'ordre de 2 milliards de dollars. En avril, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, dans son témoignage, l'a chiffré à plus de 100 milliards. L'intervalle entre les deux est assez étendu. D'après moi, les études sur le sujet... visiblement, l'intervalle est énorme. Lequel des deux chiffres est le plus sensé? Je n'en suis pas certain.

J'aurais vraiment besoin de comprendre quelles sont les hypothèses de départ — celles qui conduisent à ces résultats. Dans l'estimation de 2 milliards, 5 milliards ou 100 milliards, peu importe, qu'est-ce qui est implicite? Est-ce que ça comprend la gestion de l'offre? Que définit-on, dans ce modèle, comme un coût réel?

D'un point de vue économique, mon opinion est que si les coûts sont de 2 ou de 10 milliards, est-ce que le coût optimal est nul? Je l'ignore. Par exemple, les sociétés du secteur des télécommunications ou d'autres secteurs emploient des modèles de service à la clientèle et elles mesurent ce service. Pensez-vous que leur objectif est de parvenir à un taux de satisfaction de la clientèle de 100 p. 100? Je n'en suis pas sûr. L'obtention de ce résultat est peut-être trop coûteuse.

On adopte un point de vue très étroit en ne s'attachant qu'à un membre de l'équation, le coût, par exemple. Il faut aussi voir les avantages. Une meilleure unité de mesure est peut-être les avantages nets et le coût d'opportunité de la suppression de certains de ces coûts, s'ils sont réels. Quand on tente de les supprimer, à quels coûts s'expose-t-on, et, ce faisant, quel est le retour sur l'investissement?

**Le sénateur Black :** Je me demande si les autres témoins ont une opinion sur le coût des sources d'irritation.

**M. Navarro-Genie :** C'est absolument contraire à l'esprit qui a présidé à la fondation du pays que de penser d'abord, pour diverses raisons, que des mesures de protection sont des avantages. Il est sûr qu'elles profitent à certains, mais, dans l'ensemble, elles ne sont pas avantageuses pour le pays et elles contredisent le projet de ses fondateurs.

Le refus de prendre en considération certains coûts me remplit de confusion. Peu importe que, à la fin, ils soient de 100 ou de 50 milliards. Prenons ce dernier chiffre, dans un souci de scepticisme. Si, pour nous, ce montant exprime la différence entre procurer plus d'emplois aux Canadiens ou compter plus de chômeurs au pays, par exemple, ce pourrait être une unité de mesure et non si ça profite à un petit groupe ou s'il s'agit de types de cartels comme ceux que nous avons créés dans nos affaires commerciales.

The issue of customer satisfaction is kind of a false analogy, because there is always a difficult customer to be sure, but let's focus on the principle. The principle is that less irritants, lower barriers and fewer obstacles represent greater opportunity for wealth for all Canadians.

In the region I am from, where there is greater need for opportunity, job creation and wealth creation, I think we ought to do the best we can — and better — to lower those irritants and make sure there is prosperity for all of us in Atlantic Canada.

**Senator Black:** You observed near the end of your testimony that government should, however, despite all of the above, retain to themselves the ability to regulate in areas such as safety. You gave three examples, but safety stuck with me. Your testimony is that government should have the ability to regulate in terms of safety.

Let us choose elevator safety. Why wouldn't the regulations in Nova Scotia be good enough for P.E.I. or New Brunswick? Why shouldn't the elevator regulations in P.E.I. be good enough in Nova Scotia? Don't you see that if we encourage every government to have their own regulatory protections that it completely defeats what we are trying to do? I'd like your views, please.

**Mr. Whitnell:** I agree with you. There are differing regulations, and I think they evolve differently. Those are the irritants I am trying to define here. They evolve slightly, and those differences can cause irritation and issues for businesses.

I am all for prosperity, free trade and everything else. I agree with you. If you can take an elevator in Nova Scotia or in P.E.I., it doesn't matter which hotel you are in because you are not thinking about that; you just know the standard is being met.

I agree there are probably some standards and regulations that need to be reviewed. That's why we are looking at moving forward on this.

**Senator Black:** I just wanted to understand. That is very helpful to me.

**Senator L. Smith:** Mr. Whitnell, do you feel that, in the negotiations, the group has established a common language? I say that because of "barrier" versus "irritant," and I hear you talk about negotiations. It makes me think, having done some negotiating in my career in business, if you don't have a common language that everyone agrees to then will this just be another incremental advancement that you will make in these negotiations and will not be material? I'm not saying that it does exist, because

La satisfaction des consommateurs est une fausse analogie, parce qu'il reste toujours, c'est certain, un client difficile à satisfaire, mais concentrons-nous sur le principe : moins les sources d'irritation sont nombreuses, moins les obstacles sont élevés et moins les barrières sont nombreuses, plus la prospérité de tous les Canadiens est susceptible d'en profiter.

Dans ma région natale, où on a besoin de plus d'occasions à saisir, de plus d'emplois et de plus de prospérité, je pense que nous devrions faire de notre mieux — et mieux encore — pour supprimer ces sources d'irritation et assurer la prospérité générale dans tout le Canada atlantique.

**Le sénateur Black :** Vous avez fait remarquer, vers la fin de votre témoignage, que le gouvernement devrait cependant, malgré tout ce qui vient de se dire, se réserver la capacité de réglementer des domaines telle que la sécurité. Vous avez donné trois exemples, mais la mention de la sécurité m'a frappé. Vous avez dit que le gouvernement devrait avoir le pouvoir de réglementer la sécurité.

Voyons l'exemple de la sécurité des ascenseurs. Pourquoi les règlements néo-écossais ne seraient-ils pas assez bons pour l'Île-du-Prince-Édouard ou le Nouveau-Brunswick? Pourquoi les règlements sur les ascenseurs de l'Île-du-Prince-Édouard ne devraient-ils pas être assez bons pour la Nouvelle-Écosse? Ne voyez-vous pas que, si nous encourageons tous les gouvernements à avoir leurs propres protections réglementaires, nous contredisons absolument ce que nous essayons de faire? Je voudrais connaître vos opinions, s'il vous plaît.

**M. Whitnell :** Je suis d'accord avec vous. Les règlements diffèrent et je pense qu'ils évoluent différemment. Ce sont les sources d'irritation que j'essaie de définir ici. Leur évolution légèrement différente peut être une source d'irritation et de problèmes pour les entreprises.

Je suis totalement acquis à la prospérité, au libre-échange et à tout le reste. Je suis d'accord avec vous. Si vous prenez l'ascenseur en Nouvelle-Écosse ou dans l'Île-du-Prince-Édouard, vous ne vous souciez pas de l'hôtel où vous êtes; vous savez seulement que la norme est respectée.

Je suis d'accord : des normes ou des règlements sont probablement à revoir. C'est ce qui nous motive.

**Le sénateur Black :** Je voulais seulement comprendre. Cela m'est très utile.

**Le sénateur L. Smith :** Monsieur Whitnell, avez-vous l'impression que les négociateurs parlent un langage commun? Je vous le demande, à cause de l'interprétation différente d'« obstacle » par rapport à « cause d'irritation », et je vous entends parler de négociations. Ça m'amène à penser, ayant moi-même participé à des négociations dans ma carrière dans les affaires, que, faute de s'entendre sur le sens des mots, ces négociations conduiront peut-être à des progrès, mais à rien de

you are the one who is closer to it. However, when I hear your and Mr. Navarro-Genie's testimony, they seem different. There seems to be a different base.

If people say, "Yes, I will be flexible, but I have to protect some things," I'm not sure how much progress you would make. Maybe you are past that point but you can't share it with us.

I am trying to get an understanding. Is there a common language? You need a common language in any negotiation, especially with multiple people. We senators know that more than anything. Here we are trying to modernize the Senate, but to modernize it we have to have a common language that we all agree to. That's the biggest challenge we face.

How about you folks?

**Mr. Whitnell:** I would definitely agree that we have a common language. We're all striving for the same objectives and goals, and that's interprovincial openness. We're all striving for that.

There's some uniqueness across different jurisdictions. Obviously the economies aren't all the same so there will be some slightly different sensitivities or areas that they are looking at, but I think everyone is talking about a common language.

The term "irritant" is something I have mentioned today. I wouldn't speak for every other government at the table and say there are no barriers or irritants. That is my personal perspective.

In terms of the negotiations, I hope we are talking a common language. We have been at this for more than 12 months, and I know these people pretty well. We are all working toward the same objectives.

**Senator L. Smith:** I am trying to find some positive information so we can ascertain where you folks are at.

**The Chair:** He is a very disciplined witness. Irritant is irritant is irritant.

**Senator L. Smith:** Mr. Navarro-Genie, do you have any comment on that question?

**Mr. Navarro-Genie:** Yes. When we hear, for example, this talk about different regulations from province to province about something as basic as an elevator, presumably all governments are looking after the benefits and the welfare of its citizens. This is where joining the New West Partnership would leapfrog over these protracted and lengthy debates over language.

The partnership already has established commonality of language and policies on a wide range of things. While we wait for arguments about whether the word "irritant" means an obstacle or not, we can move forward on what has already been done for years and years at the other end of the country.

concret? Je ne dis pas que c'est effectivement le cas, parce que vous êtes celui qui est le mieux placé pour le savoir. Cependant, votre témoignage et celui de M. Navarro-Genie semblent différents, établis sur des bases différentes.

Si certains promettent d'être souples, mais disent devoir protéger certains acquis, je ne suis pas sûr du progrès des négociations. C'est peut-être derrière vous, mais vous ne pouvez pas en parler.

J'essaie de comprendre. Les négociateurs parlent-ils un langage commun? C'est indispensable à toute négociation, particulièrement entre de nombreuses parties. Nous, les sénateurs, c'est ce que nous savons le plus. Pour moderniser le Sénat, nous devons parler un langage commun. C'est la plus grande de nos difficultés.

Qu'en est-il pour vous?

**M. Whitnell :** Indéniablement, nous employons un langage commun. Nous visons tous les mêmes objectifs, les mêmes buts, l'ouverture du commerce interprovincial.

Chaque province ou territoire possède des caractéristiques particulières. Évidemment, les économies ne sont pas toutes identiques. Les sensibilités seront donc légèrement différentes ou on s'arrêtera à des secteurs différents, mais je pense que tous parlent un langage commun.

Aujourd'hui, j'ai parlé de « source d'irritation ». Ce n'est pas au nom de tous les autres gouvernements qui participent aux négociations que je nierai l'existence d'obstacles ou de causes d'irritation. C'est mon opinion personnelle.

J'espère que les négociateurs parlent un langage commun. Ça fait plus de 12 mois que nous négocions, et je connais très bien mes vis-à-vis. Nous visons tous les mêmes objectifs.

**Le sénateur L. Smith :** J'essaie de trouver des renseignements certains qui nous permettront de faire le point sur vos progrès.

**Le président :** Voilà un témoin très cohérent : pour lui, une cause d'irritation n'est rien d'autre que cela.

**Le sénateur L. Smith :** Monsieur Navarro-Genie, avez-vous une opinion?

**M. Navarro-Genie :** Oui. Quand nous entendons, par exemple, ce qui se dit sur les différences entre les règlements d'une province à l'autre sur quelque chose d'aussi fondamental qu'un ascenseur, il faut présumer que tous les gouvernements cherchent à favoriser leurs citoyens et à assurer leur mieux-être. En adhérant au New West Partnership, on éviterait toutes ces discussions sans fin sur le choix des termes.

Le partenariat a déjà établi une communauté de langage et de politiques sur des sujets très divers. En attendant les arguments sur la synonymie entre « cause d'irritation » et « barrière », nous pouvons nous inspirer de nombreuses décennies de réalisations à l'autre bout du pays.

We all know that in communication the fundamental premise is that we are on the same page and have a similar good faith to negotiate. We know, for example, that there are certain kinds of obtuseness regarding many of these issues in establishing barriers, irritants. Why should we have such stringent regulations about the way in which butter is wrapped, for example? These are clearly indicators of a desire to block things or to make things less fluid.

I would like to address the latter argument. “All economies are not the same” is often used in this region as a kind of exceptionalism. We are too small, too big, not strong enough, this and that. This builds a layer of exceptionalism where we are trying to almost beg for a different set of rules for Atlantic Canada. An economy is an economy is an economy, and I think that should be the premise upon which we work.

**The Chair:** Thank you, Mr. Whitnell and Mr. Navarro-Genie. We appreciated your testimony and the discussion.

Our final meeting is tomorrow on this issue of trade, and then the following week, Wednesday, we will discuss the report. We will have an hour and a half or two hours so we will have some substance to talk about. The following Thursday we are already making inquiries on the budget bill.

I didn't have a steering committee, so we are planning an agenda so that I am at least a week ahead of time. I will have my office contact you, Senator Day and Senator Black, and see if the three of us can find a time for a regular meeting every two weeks to put in our itinerary, and that will be the time we meet. If that is okay, that is the way we will proceed.

**Senator Black:** For clarification, you are saying next week we will look at a first draft of a report?

**The Chair:** No, we will talk about the report; in other words, how we proceed.

**Senator Black:** In camera, then?

**The Chair:** In camera. There will be a table of recommendations that they will put forth.

**Senator Day:** Have we seen that yet?

**The Chair:** No.

**Senator Black:** That will be next Wednesday?

**The Chair:** Thursday we have got the budget. We have to have the budget back into the Senate by June 9. That is a high priority. That is government business so that is first priority.

**Senator Massicotte:** I recommend that the steering committee meet next Wednesday at noon.

**The Chair:** We will take your recommendation and consider it.

Nous savons tous que, dans les communications, il faut d'abord être d'accord pour négocier et le faire avec la même bonne foi. Nous reconnaissons, par exemple, certaines insensibilités à beaucoup de ces questions, à cause de la mise en place d'obstacles, de causes d'irritation. Pourquoi des règlements si rigides sur la façon d'envelopper le beurre, par exemple? Ce sont manifestement des signes d'un désir de créer des paralysies ou des entraves.

Voyons le dernier argument : « Les économies ne sont pas toutes pareilles. » On l'invoque souvent, dans cette région, pour justifier une forme d'exception. Nous sommes trop petits, trop gros, trop faibles, trop ceci, trop cela. On superpose ainsi les exceptions comme si on mendiait pour obtenir le droit d'obéir à un ensemble différent de règles dans le Canada atlantique. Une économie étant une économie et rien de plus, je pense que ce devrait être l'hypothèse de travail de départ.

**Le président :** Merci, messieurs Whitnell et Navaro-Genie. Nous vous sommes reconnaissants de vos témoignages et de votre participation à la discussion.

Notre dernière réunion sur cette question de commerce aura lieu demain, puis, la semaine prochaine, mercredi, nous discuterons du rapport. Nous disposerons d'une heure et demie ou de deux heures. Nous aurons un sujet concret de discussion. Le lendemain, un jeudi, nous serons déjà en train de nous informer sur le projet de loi d'exécution du budget.

Je n'ai pas de comité de direction. Nous planifions donc une semaine à l'avance un programme de nos travaux. Messieurs Day et Black, mon bureau vous contactera pour voir si, à trois, nous pouvons trouver le temps pour une réunion ordinaire, toutes les deux semaines, pour caser notre itinéraire. C'est alors que nous nous rencontrerons. Si ça vous va, nous procéderons de cette manière.

**Le sénateur Black :** Un petit éclaircissement, s'il vous plaît : êtes-vous en train de dire que, la semaine prochaine, nous examinerons la première ébauche d'un rapport?

**Le président :** Non, nous parlerons du rapport; autrement dit, de la marche que nous suivrons.

**Le sénateur Black :** À huis clos, alors?

**Le président :** À huis clos. On nous présentera une liste de recommandations.

**Le sénateur Day :** L'avons-nous déjà vue?

**Le président :** Non.

**Le sénateur Black :** Ce sera mercredi prochain?

**Le président :** Jeudi, c'est le budget. Il faut que le budget soit de retour au Sénat avant le 9 juin. Haute priorité. Affaire émanant du gouvernement. C'est donc priorité numéro un.

**Le sénateur Massicotte :** Je propose que le comité de direction se réunisse mercredi prochain, à midi.

**Le président :** Nous tiendrons compte de votre proposition.



**Senator Day:** We will give it the consideration it deserves.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, May 12, 2016

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:31 a.m. to study the issues pertaining to internal barriers to trade.

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

[*English*]

**The Chair:** Good morning and welcome to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. My name is David Tkachuk and I am the chair of the committee.

Today is our eleventh meeting on our special study on issues pertaining to internal barriers to trade. I'm pleased to welcome our first panel today, from Consumer Health Products Canada, Karen Proud, President, and Gerry Harrington, Vice President, Policy and Regulatory Affairs. With them at the table, from the Canadian Trucking Alliance, is Stephen Laskowski, Senior Vice President, Economic Affairs.

On behalf of the committee, I thank all of you for being here today. We'll hear the opening remarks of all witnesses and then proceed to a question and answer session. Ms. Proud, please begin.

**Karen Proud, President, Consumer Health Products Canada:** Thank you, chairman and senators, for providing us the opportunity to contribute to your study on internal barriers to trade. This is an issue that's of great interest to my association and the association members and of great impact to our industry sector in Canada. We really welcome the work you're undertaking through this study and hope to see some real results in your recommendations.

Just a little bit about CHP Canada: My organization, which is Consumer Health Products Canada — I refer to it as CHP Canada — represents the makers of evidence-based, over-the-counter medicines or non-prescription drugs as well as natural health products. These products fall into a broad category of consumer health products and are used by millions of Canadians every day to manage their personal health and minor ailments such as coughs and colds, as well as some chronic conditions such as allergies and arthritic pain. The types of products we are talking about, so you get a sense of who we represent, are things that you might use every day, like sunscreens and vitamins; pain relievers such as Advil, Tylenol and Aleve; allergy medicines like those found in Reactine and Nasonex; and things like nicotine replacement therapy. There is a very broad

**Le sénateur Day :** Nous lui accorderons l'attention qu'elle mérite.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 12 mai 2016

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 31, pour étudier les questions relatives aux barrières au commerce intérieur.

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

[*Traduction*]

**Le président :** Bonjour et bienvenue à la réunion du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Je m'appelle David Tkachuk et je suis le président du comité.

C'est aujourd'hui la onzième séance que nous consacrons à notre étude spéciale sur les questions relatives aux barrières au commerce intérieur. Je suis heureux d'accueillir notre premier groupe de témoins. Nous recevons deux représentants de l'organisme Produits de santé aux consommateurs du Canada : la présidente, Karen Proud, et le vice-président, Politique législative et Affaires réglementaires, Gerry Harrington. Nous entendrons également un représentant de l'Alliance canadienne du camionnage : le vice-président principal, Affaires économiques, Stephen Laskowski.

Au nom du comité, je vous remercie tous de votre présence ici aujourd'hui. Chacun des témoins fera une déclaration préliminaire, puis il y aura une période de questions et réponses. Madame Proud, c'est à vous de commencer.

**Karen Proud, présidente, Produits de santé aux consommateurs du Canada :** Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de nous donner l'occasion de contribuer à votre étude sur les barrières au commerce intérieur. C'est un enjeu qui intéresse grandement l'association que je représente ainsi que ses membres et qui a une incidence considérable sur notre secteur d'activité au Canada. Nous saluons le travail que vous êtes en train d'accomplir dans le cadre de l'étude et nous espérons que vos recommandations se traduiront par des résultats concrets.

Je veux parler brièvement de mon organisation. Produits de santé aux consommateurs du Canada — ou PSC Canada — représente les fabricants de médicaments en vente libre, ou vendus sans ordonnance, et de produits de santé naturels éprouvés. Ces produits entrent dans la vaste catégorie des produits de santé destinés aux consommateurs; des millions de Canadiens y ont recours chaque jour pour gérer leur santé personnelle et soulager certains maux mineurs tels qu'un rhume ou une grippe de même que certaines conditions chroniques telles qu'une allergie ou des douleurs arthritiques. Afin que vous ayez une idée des fabricants que nous représentons, permettez-moi de vous dire que les produits dont il est question ici sont des produits que vous pourriez utiliser au quotidien : écrans solaires, vitamines, analgésiques tels qu'Advil, Tylenol et Aleve, médicaments

range of products that our members manufacture.

Our sector is responsible for over 56,000 jobs in Canada and accounts for \$5.6 billion in domestic sales and more than \$1.5 billion in exports. Certainly we are no small sector.

Last week I was actually in Washington taking part in the Regulatory Cooperation Council meetings between Canada and U.S. officials and industry stakeholders, and we were discussing very similar things at that meeting as to what this committee is looking at today around how to eliminate regulatory and administrative barriers that negatively affect trade. What struck me at those meetings, as I was thinking about the speaking notes for this particular committee, is that in fact our biggest barriers to trade right now are within the Canadian borders and not the Canada-U.S. system. Again, we're really happy the Senate committee is looking at this study today.

When Minister Bains appeared before the committee, he spoke about misaligned regulations and standards as well as this web of red tape. This is precisely what we are dealing with when it comes to regulation of our members' products in Canada. I'd like to take a bit of time to explain how the system works for our products here in Canada.

The regulation of over-the-counter medicines and natural health products is divided between the federal and provincial jurisdictions. On the one hand, you've got Health Canada, who is responsible for ensuring the safety, quality and effectiveness of the products; and on the other hand you have the provinces, which mandate the conditions or place of sale of those products. Health Canada gets its authority to regulate our products from the Food and Drugs Act, and the provincial regulations are administered through the legislation designed to govern the profession of pharmacy, not those to regulate products. Canada is the only jurisdiction among our major trading partners to use this dual jurisdictional approach, and this is really where the problem starts for our industry.

antiallergiques comme ceux qu'on retrouve dans Reactine et Nasonex, et produits de désaccoutumance au tabac. Nos membres fabriquent tout un éventail de produits différents.

Notre secteur représente plus de 56 000 emplois au Canada, des ventes de 5,6 milliards de dollars sur le marché intérieur et des exportations d'une valeur supérieure à 1,5 milliard de dollars. Ce n'est donc pas un secteur sans importance.

La semaine dernière, d'ailleurs, je me trouvais à Washington pour prendre part à des réunions du Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation en compagnie de fonctionnaires et d'intervenants de l'industrie des deux pays. Nous avons discuté de questions très semblables à celles sur lesquelles le comité se penche aujourd'hui, c'est-à-dire les façons d'éliminer les obstacles réglementaires et administratifs qui nuisent au commerce. Ce qui m'a frappée à l'occasion de ces rencontres — et je réfléchissais aussi au discours que je prononcerais devant votre comité —, c'est que les principales barrières au commerce auxquelles nous nous heurtons actuellement se dressent à l'intérieur des frontières canadiennes et ne sont pas associées au commerce entre le Canada et les États-Unis. Comme je l'ai déjà dit, nous nous réjouissons qu'un comité sénatorial réalise une étude sur ce sujet.

Lors de sa comparution devant le comité, le ministre Bains a fait état d'une réglementation et de normes disparates et de tracasseries administratives. Voilà précisément les problèmes d'ordre réglementaire sur lesquels butent nos membres en ce qui concerne la vente de leurs produits au Canada. Permettez-moi d'expliquer un peu le fonctionnement du système auquel sont assujettis nos produits sur le marché canadien.

Le gouvernement fédéral et les provinces se partagent la responsabilité de réglementer les médicaments en vente libre et les produits de santé naturels. D'une part, il y a Santé Canada, qui est responsable d'assurer l'innocuité, la qualité et l'efficacité des produits; d'autre part, il y a les provinces, qui définissent les conditions ou les points de vente des produits. La loi qui habilite Santé Canada à réglementer nos produits est la Loi sur les aliments et drogues. Quant aux règlements provinciaux, ils découlent des lois régissant la pharmacie et non de lois régissant les produits. Le Canada est le seul pays, parmi nos principaux partenaires commerciaux, qui utilise cette approche dualiste, laquelle constitue le nœud du problème pour notre secteur d'activité.

The provincial regulation of conditions of sale is problematic because it creates inconsistencies from province to province and because it overlaps and even conflicts sometimes with the federal system. These overlaps and conflicts negatively impact access to consumer health products across the board and to varying degrees, depending on what province you happen to live in. They add costs, complexity and uncertainty for industry and ultimately negatively impact overall health care costs.

What I mean by that is, if you think about it, when Canadians use our products to manage their health and treat their minor ailments, they're practicing what we call self-care. This practice is beneficial in a number of ways, including the fact that it can keep people out of the formal health care system, saving the system both dollars as well as freeing up physician resources to be used where they are most needed. Anything that hinders this process of self-care is problematic to our overall health care system.

Just so you're aware, the main source of growth in the consumer health products industry is the creation of new products through a process known as Rx to OTC switch. That's where a product that's currently a prescription drug gets switched to a non-prescription status after Health Canada has undertaken a thorough review of the evidence, has undertaken consultations and has looked at the labelling required for consumers in order for them to be able to use these products without the intervention of a health professional.

After reviewing all of the evidence, Health Canada then makes a decision as to whether or not it will change a product from prescription status to non-prescription status. This point is when we see two different processes take place at the provincial level, one for Quebec and one for the rest of Canada.

Outside of Quebec, there's a body known as the National Association of Pharmacy Regulatory Authorities, otherwise known as NAPRA, which convenes a committee that essentially reviews the Health Canada decision as to whether or not a product should be switched from prescription to non-prescription and then recommends the conditions of sale for that product. These recommendations are basically what we call the scheduling system in Canada. They recommend whether the product would be sold behind the counter in a pharmacy, known as Schedule 2, or in front of the counter in a pharmacy, known as Schedule 3, or anywhere for general use, which is unscheduled.

Here's the crazy part: NAPRA can actually overrule the Health Canada decision to switch a product from prescription to non-prescription and put it back to Schedule 1, which is a prescription drug.

**The Chair:** Would you repeat that?

Le fait que la réglementation des conditions de vente relève des provinces pose problème, car cela engendre un manque d'uniformité d'une province à l'autre et entraîne des chevauchements des systèmes fédéral et provincial, voire des conflits. Ces chevauchements et conflits nuisent à l'accès aux produits de santé destinés aux consommateurs un peu partout au pays, mais à divers degrés selon la province où l'on vit. Ils font augmenter les coûts, accroissent la complexité et créent un climat d'incertitude pour l'industrie, en plus d'avoir un effet négatif sur l'ensemble des coûts des soins de santé.

En réalité, quand des Canadiens utilisent nos produits pour gérer leur santé ou traiter des maux mineurs, ils s'administrent eux-mêmes des soins. C'est ce qu'on appelle des « autosoins ». Cette pratique est bénéfique à bien des égards. Elle permet notamment de garder les gens à l'extérieur du système de soins de santé officiel, de faire économiser de l'argent au système et de libérer les ressources médicales, qui peuvent alors être employées pour répondre aux besoins urgents. Toute entrave au processus d'autosoins est néfaste pour le système de soins de santé global.

Pour votre gouverne, le principal facteur de croissance de l'industrie des produits de santé destinés aux consommateurs est la création de nouveaux produits grâce à un changement de statut au titre duquel un médicament sur ordonnance devient un médicament sans ordonnance. Santé Canada, après avoir réalisé une analyse approfondie des données probantes, effectué des consultations et déterminé l'étiquetage requis pour que les consommateurs soient en mesure d'utiliser le produit sans l'intervention d'un professionnel de la santé, peut déclarer qu'un médicament peut désormais être vendu sans ordonnance.

Après avoir examiné toutes les données probantes, Santé Canada décide si, oui ou non, il convient d'appliquer à un médicament sur ordonnance le statut de médicament sans ordonnance. À cela s'ajoute un processus provincial. Le Québec a son propre processus et le reste du Canada en a un autre.

À l'extérieur du Québec, l'Association nationale des organismes de réglementation de la pharmacie, ou ANORP, charge un comité de revoir la décision de Santé Canada quant au changement de statut d'un médicament et de recommander les conditions de vente de ce produit. Ces recommandations s'inscrivent dans ce qu'on appelle le système de classification des médicaments au Canada. Le comité détermine si le produit sans ordonnance sera conservé derrière le comptoir du pharmacien — médicament de l'annexe II —, vendu sur les tablettes d'une pharmacie — médicament de l'annexe III — ou vendu n'importe où — on parle alors d'un médicament non inscrit.

Voici ce qui est complètement insensé : l'ANORP peut renverser la décision de Santé Canada et remettre le médicament à l'annexe I, ce qui revient à lui redonner le statut de médicament sur ordonnance.

**Le président :** Pardon?

**Ms. Proud:** The crazy part? This provincial body known as NAPRA, which makes decisions around where a product can be sold, can actually overrule the Health Canada decision. Where Health Canada says the product is safe to be used as non-prescription, they can say, “No, it’s going back on Schedule 1,” which is a prescription drug. This is part of the craziness of the system and part of one of these barriers to trade that we run into.

Another part of the problem is what happens after NAPRA actually makes this decision. This is where the provinces come in. In seven provinces, the recommendations that NAPRA makes as to place of sale are automatically adopted, and we call that by reference.

In Newfoundland and Labrador, there is an additional step where their own board of the college of pharmacists reviews the NAPRA review before they decide to add the product to their schedule.

**The Chair:** They can’t overturn Health Canada, can they?

**Ms. Proud:** They don’t overturn Health Canada, although they could if they wanted to. They could also not go by NAPRA and decide not to schedule the product.

In British Columbia, they actually have to amend regulations in order to put in place the NAPRA decision. The process has taken up to two years in order to effect that change.

While all this sounds a bit disjointed, we haven’t even talked about Quebec yet. I know there are a lot of senators on the committee from Quebec, so this might be of particular interest to them.

In Quebec, when Health Canada makes its decision to switch a product from prescription to non-prescription, everything automatically goes behind the counter. They don’t participate in the NAPRA decision-making; they just put everything behind the counter. If you want to move your product from behind the counter to in front of the counter, you have to apply to the Office des professions du Québec for a scheduling change, and this is a process that can take, on average, about four years.

What does all this mean? It means that Canada is not a particularly hospitable country for our industry sector to do business in. The uncertainty that comes with this entire system is not something that global companies feel is conducive to good business. It means that Canadians gain access to new Rx to OTC switch products, on average, seven to nine years after those products are introduced in the U.S. or the EU.

It also means that if you live in B.C., it may be two years before you see a product that’s available in the rest of the country, and if you live in Quebec, you may never see the product, or at least you may not know the product is available because it’s behind the counter.

**Mme Proud :** Vous voulez que je vous répète ce qui est insensé? Eh bien, l’ANORP, l’organisme provincial à qui il revient de décider où un produit peut être vendu, peut effectivement annuler une décision de Santé Canada. L’ANORP peut déclarer qu’un produit jugé par Santé Canada comme ne présentant aucun danger en tant que médicament sans ordonnance doit être remis à l’annexe I et considéré comme un médicament sur ordonnance. C’est là l’un des aspects absurdes du système et l’un des obstacles au commerce auxquels nous nous heurtons.

Une autre facette du problème, c’est ce qui survient après la décision de l’ANORP. C’est à ce moment que les provinces interviennent. Dans sept provinces, les recommandations de l’ANORP quant aux points de vente sont automatiquement adoptées par renvoi.

À Terre-Neuve-et-Labrador, il y a une étape supplémentaire. L’ordre des pharmaciens de la province évalue la décision de l’ANORP avant de procéder à la classification du produit.

**Le président :** Il ne peut pas infirmer une décision de Santé Canada, n’est-ce pas?

**Mme Proud :** Il ne le fait pas, mais il pourrait s’il le souhaitait. L’ordre pourrait décider de ne pas suivre la recommandation de l’ANORP et de ne pas inscrire le produit à l’annexe visée.

En Colombie-Britannique, il faut modifier la réglementation pour pouvoir mettre en œuvre une décision de l’ANORP. Le processus a déjà pris jusqu’à deux ans.

Tout cela peut sembler un peu décousu, et nous n’avons même pas encore parlé du Québec. Je sais que beaucoup de sénateurs du Québec sont membres du comité. Ceci risque de les intéresser tout particulièrement.

Au Québec, quand Santé Canada décide de déclarer qu’un médicament sur ordonnance devient un produit sans ordonnance, celui-ci est automatiquement envoyé derrière le comptoir. Le Québec ne participe pas au processus décisionnel de l’ANORP; tout est mis derrière le comptoir. Pour faire transférer un produit sur les tablettes, il faut présenter une demande de changement d’annexe à l’Office des professions du Québec, une démarche qui prend quatre ans en moyenne.

Que faut-il comprendre? Eh bien, que le Canada n’est pas un pays particulièrement accueillant pour un secteur d’activité tel que le nôtre. De l’avis des multinationales, l’incertitude qui entoure l’ensemble du système n’est pas propice aux bonnes affaires. Ainsi, en moyenne, les Canadiens obtiennent l’accès à des produits qui changent de statut pour devenir des médicaments sans ordonnance sept à neuf ans après l’arrivée de ces produits sur les marchés des États-Unis et de l’Union européenne.

De surcroît, si vous habitez en Colombie-Britannique, vous y aurez peut-être accès deux ans après le reste du pays. Si vous vivez au Québec, vous ne verrez peut-être jamais les produits, ou du moins vous ignorerez qu’ils sont disponibles, car ils sont conservés derrière le comptoir.

The solution to all of this issue really starts with federal leadership. This is where I think the work of this committee could come into play.

Up until now, Health Canada, which is a globally respected regulator of over-the-counter medicines and natural health products, has been hindered in its efforts to administer what is really a world-class regulatory environment for consumer health products. They approve the product for safety and efficacy, but they have to share authority over scheduling with the provinces despite the fact — I think this is key here — that they have authority under the Food and Drugs Act as Health Canada to determine the conditions of sale.

While we are in no way advocating for the exclusion of the provinces in the decision-making process, we believe that the most effective solution to these problems is to integrate the product approval and drug scheduling processes at the federal level. This can be done in a variety of ways but requires a recognition that there's actually a problem with the system and a desire to find a solution that works and makes sense. We're hoping that through this study, the committee's work might be the catalyst for the change we need.

Before I close, I want to highlight a real life and very recent example of the problems within the system. As some of you may be aware, Health Canada, at the urging of public health officials at all levels of government, decided to remove naloxone from the prescription drug list earlier this year. For those of you who don't know what naloxone is, it's a life-saving drug that reverses the effects of opiate overdose if administered at the right time. It was announced by the Minister of Health and was a move that was welcomed by many in the public health profession.

Because it was seen as an urgent public health issue, Health Canada pursued an expedited switch process, skipping WTO notification altogether in order to effect the change in less than three months. We never get less than three months for our switch products, but this was an emergency situation, or at least recognition of a great public need.

The department finalized their portion of the switch in early March, but because there is no mechanism to coordinate the process with the provincial drug scheduling system, naloxone is still a prescription drug in eight of the ten provinces and will remain so until a NAPRA reaffirmation of the switch is completed in mid-June, more than doubling the time required to effect this change. That's a real-life example we just had about the problems within the system, even when the switch is initiated at the government level and not by a manufacturer or a company.

La solution exige en premier lieu que le fédéral prenne les devants. C'est pourquoi j'estime que le travail de votre comité sera utile.

Jusqu'ici, Santé Canada, organisme de réglementation des médicaments en vente libre et des produits de santé naturels qui est respecté de par le monde, s'est vu entravé dans ses efforts pour administrer un cadre réglementaire de calibre mondial pour les produits de santé destinés aux consommateurs. Le ministère approuve les produits en fonction de leur innocuité et de leur efficacité, mais doit partager avec les provinces le pouvoir de les classer, et ce, en dépit du fait que la Loi sur les aliments et drogues lui confère le pouvoir de déterminer les conditions de vente. C'est capital.

Nous ne préconisons nullement l'exclusion des provinces du processus décisionnel, mais nous sommes d'avis que la solution la plus efficace est d'intégrer à l'échelon fédéral les processus d'approbation et de classification. Il y aurait plusieurs façons de s'y prendre, mais il s'agit d'abord de reconnaître qu'il existe bel et bien un problème au sein du système et il faut une volonté de trouver une solution sensée qui fonctionne. Nous avons espoir que l'étude du comité sera le catalyseur du changement dont nous avons besoin.

Avant de conclure, je veux donner un exemple concret et très récent pour illustrer les problèmes du système. Comme certains d'entre vous le savent peut-être, Santé Canada, devant l'insistance de responsables de la santé publique de tous les ordres de gouvernement, a décidé plus tôt cette année de retirer la naloxone de la liste des médicaments sur ordonnance. Pour ceux qui l'ignoraient, la naloxone est un médicament qui permet de sauver des vies, car elle inverse les effets des opiacés et peut empêcher les surdoses si elle est administrée au bon moment. C'est la ministre de la Santé qui a annoncé cette décision, laquelle a été bien accueillie par bon nombre d'intervenants du domaine de la santé publique.

Comme il s'agissait d'un enjeu de santé publique urgent, Santé Canada a procédé au changement de statut de manière accélérée, omettant la notification de l'OMC pour que le changement puisse se faire en moins de trois mois. Le délai n'est jamais inférieur à trois mois quand il s'agit de modifier le statut d'un produit pour qu'il devienne un médicament sans ordonnance, mais il s'agissait d'une situation urgente ou à tout le moins d'une mesure jugée nécessaire pour le grand public.

Le ministère a terminé au début mars les démarches qui lui incombaient dans le cadre du processus de changement de statut. Toutefois, vu le manque de mécanisme de coordination du processus fédéral et du système provincial de classification, la naloxone est encore un médicament sur ordonnance dans huit provinces sur dix et le restera jusqu'à l'ANORP confirme le changement de statut à la mi-juin. Le temps nécessaire au changement aura donc été plus que doublé. Voilà un exemple concret des problèmes qui minent le système, même lorsque le

I'd like to thank the committee for providing us with the opportunity to raise those issues. My colleague Gerry Harrington and I would be very happy to answer any questions you might have, and we are certainly happy to provide any further information you might need as part of this study.

**The Chair:** Thank you very much. We're now going to switch from drugs to trucking. I'd like to introduce Stephen Laskowski from the Canadian Trucking Alliance.

**Stephen Laskowski, Senior Vice President, Economic Affairs, Canadian Trucking Alliance:** Thank you, Mr. Chair. Thank you, senators, for having us here this morning. I'll open with some remarks about who we are, our industry, and then move into the guts of the presentation.

The CTA is a federation of provincial trucking associations from across Canada. We represent about 4,500 member carriers. The alliance is made up of the owners and CEOs. We do deal with driver issues, but our membership is made up of the presidents and the owners of the organizations.

**The Chair:** How many trucks would that represent, if you don't mind me asking?

**Mr. Laskowski:** In total, the truck aspect of it, we represent about 150,000 employees. That represents about 70 per cent of the freight in the marketplace of the trucks on the road, either in their direct control or in their indirect control as what we refer to in our industry as brokering off freight. The freight would come in, they wouldn't move it on their trucks but they might move it on a partner's vehicle. We represent the industry and are proud of it.

With regard to the industry, trucks move approximately 90 per cent of all consumer goods on the road, and that's almost two-thirds of the value of Canada-U.S. trade.

In terms of overall population, we probably represent about 1.5 per cent of the labour force, and that represents about \$24 billion in personal income tax. We're a large, important industry on a number of fronts.

With regard to why we're that big, it's service. The modern economy is just-in-time. The Internet has been a friend to us, and the just-in-time delivery system has been a friend to our industry, as has been north-south trade. As our economy has changed, so too has our industry. It's a very competitive industry but also a very nimble one, filled with many great entrepreneurs.

With regard to a leading indicator, I always say to people, "Never mind your stockbroker; call the owner of a trucking company, ask what's happening, and if it's good, you'll see that in the market in three months. If they say it's not so good out there,

changement de statut est lancé par le gouvernement et non par un fabricant ou une entreprise.

Je remercie le comité de nous avoir offert la possibilité d'aborder ces questions. Mon collègue Gerry Harrington et moi-même serons ravis de répondre à vos questions et nous nous ferons un plaisir de vous fournir de plus amples renseignements si vous en avez besoin pour mener à bien votre étude.

**Le président :** Merci beaucoup. Nous passons maintenant des médicaments au camionnage. Je donne la parole à Stephen Laskowski, de l'Alliance canadienne du camionnage.

**Stephen Laskowski, vice-président principal, Affaires économiques, Alliance canadienne du camionnage :** Je vous remercie, monsieur le président. Mesdames et messieurs les sénateurs, je vous remercie de nous accueillir ce matin. Je vais commencer par décrire qui nous sommes et dans quelle industrie nous évoluons, puis j'entrerai dans le vif du sujet.

L'Alliance canadienne du camionnage, ou ACC, est une fédération d'associations provinciales de camionnage de partout au Canada. Nous représentons environ 4 500 membres transporteurs. L'alliance se compose de propriétaires et de PDG. Nous nous occupons de questions intéressant les conducteurs, mais nos membres sont les présidents et les propriétaires des entreprises.

**Le président :** Pardonnez ma question, mais à combien de camions cela équivaut-il?

**M. Laskowski :** En tout, nous représentons environ 150 000 employés, ce qui équivaut à 70 p. 100 du transport de marchandises par camion, que ce soit par contrôle direct ou contrôle indirect — c'est ainsi que nous appelons le transport de marchandises par des intermédiaires. Dans le deuxième cas, une entreprise peut décider de transporter des marchandises non pas dans ses camions, mais dans le véhicule d'un partenaire. Nous représentons l'industrie et nous en sommes fiers.

L'industrie du camionnage transporte approximativement 90 p. 100 des biens de consommation. C'est près des deux tiers de la valeur des échanges entre le Canada et les États-Unis.

L'industrie emploie environ 1,5 p. 100 de la population active et cela équivaut à près de 24 milliards de dollars en impôt sur le revenu des particuliers. Notre industrie est grande et importante à de nombreux chapitres.

Ce qui explique la taille de l'industrie, c'est le service qui est offert. L'économie moderne repose sur la livraison « juste à temps ». Internet et le concept de livraison « juste à temps » nous sont très profitables, tout comme l'est le commerce nord-sud. L'économie a évolué et notre industrie a suivi. C'est un domaine où la concurrence est vive, mais l'industrie est très adaptable et elle compte de nombreux entrepreneurs extraordinaires.

L'industrie du camionnage est un des principaux indicateurs économiques. Je dis toujours aux gens : « Ne vous fiez pas à votre courtier en valeurs; appelez plutôt le propriétaire d'une entreprise de camionnage et demandez-lui ce qui se passe actuellement. Si ses

you'll see that in the reports coming out." As the economy moves, the quarterly reports come out. It's an excellent indicator of the economy as well.

In terms of internal trade barriers, the CTA understands that this committee is most interested in internal trade barriers. We have a number of north-south barriers as well, but with regard to this study, we'll stick to the terms of reference and deal with internal trade barriers.

I wouldn't define internal trade barriers in trucking from an academic standpoint as a pure trade barrier like, for example, in the wine industry, whether it's B.C. or Ontario in various trade battles, where goods cannot be sold in their certain marketplaces. It doesn't downplay the importance of our issues, but they're not what I would technically call trade barriers. They do cause an impediment to trade and I'll explain why.

Trade barriers themselves are not a new concept to our industry but one that has troubled our sector since the 1980s. A large number of trucking fleets in Canada are engaged in interprovincial movement. However, the rules governing the equipment and drivers engaged in this trade are written and enforced by each province separately. While in some cases differing regulations are appropriate given the conditions that exist in each jurisdiction, in other cases these differences do constitute barriers to fair competition and effective trade. In these instances, harmonization is essential.

The CTA would characterize the source of our issues within two key subject areas: the National Safety Code and vehicle weights and dimensions.

The National Safety Code for trucks was introduced nearly 30 years ago as a concept to deal with truck safety. I would say that our industry has come a long way in 30 years with regard to truck safety.

In 1989, just so you understand, deregulation was a huge change for our sector. We went from a very controlled marketplace to a free marketplace. In many ways, our industry and the members in our industry are fairly new because of the evolution that happened in 1989. As a result of that and many new players and rules, just like any new sector, everyone had a bit of a learning curve with regard to safety. That's not the case today, but perhaps it was a picture of 1989.

The National Safety Code deals with 16 standards, everything from truck drivers' hours of service to carrier safety ratings to driver medicals to trip inspections. However, after nearly three decades, many of these National Safety Code standards have still

affaires vont bien, le marché le reflétera dans trois mois. Si les choses ne vont pas très bien, cela se manifesterait dans les rapports économiques. » Les rapports trimestriels rendent compte de la vigueur de l'économie. Notre industrie est un excellent indicateur économique.

Pour ce qui est des barrières au commerce, nous comprenons que votre comité s'intéresse principalement au commerce intérieur. Nous devons composer avec un certain nombre d'obstacles aux échanges commerciaux nord-sud, mais compte tenu de la portée de l'étude, nous nous concentrerons sur les barrières au commerce intérieur.

Dans l'industrie du camionnage, les obstacles qui nuisent au commerce intérieur ne correspondent pas à la définition classique des barrières au commerce, comme celles qui touchent par exemple l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique ou de l'Ontario, où divers conflits commerciaux font en sorte que les marchandises ne peuvent pas être vendues sur certains marchés. Même si les obstacles avec lesquels nous devons composer ne sont pas ce que je qualifierais de barrières au commerce en tant que tel, ils n'en sont pas moins problématiques puisqu'ils nuisent aux échanges commerciaux. Je vais vous expliquer comment.

Les obstacles au commerce en soi ne sont pas une nouveauté pour nous; ils minent notre industrie depuis les années 1980. De nombreuses entreprises de camionnage effectuent du transport interprovincial. Or, les règles qui régissent l'équipement et les camionneurs diffèrent d'une province à l'autre. Dans certains cas, ces différences s'expliquent par les conditions propres à chaque territoire, mais dans d'autres cas, elles n'ont pas leur raison d'être et constituent un obstacle à la juste concurrence et au commerce efficace. Dans de tels cas, il serait essentiel d'harmoniser les règles.

L'ACC classe la source de nos problèmes en deux grandes catégories : le Code canadien de sécurité et le poids et les dimensions des camions.

Le Code canadien de sécurité pour les camions a été adopté il y a près de 30 ans dans le but d'améliorer la sécurité dans le secteur du camionnage. Je considère que notre industrie a réalisé d'importants progrès en matière de sécurité au cours de ces trois décennies.

Pour vous mettre en contexte, en 1989, notre secteur d'activité a été déréglementé, ce qui a entraîné de profonds changements. Nous sommes passés d'un marché extrêmement réglementé à un marché libre, de nouvelles règles ont été adoptées et de nouveaux joueurs ont fait leur apparition. En raison de tous ces changements, comme ce serait le cas au sein de toute industrie naissante, les membres de notre industrie se sont retrouvés dans un contexte inconnu à de nombreux égards. En conséquence, tout le monde a dû se familiariser avec les règles en matière de sécurité. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, mais ce l'était en 1989.

Le Code canadien de sécurité se compose de 16 normes qui portent sur des sujets allant des heures de service des camionneurs à la cote de sécurité des transporteurs, en passant par les normes médicales pour les conducteurs et l'inspection sur route des

not been uniformly adopted or enforced by the provincial governments. This is not an acceptable situation for government or industry.

Items like hours of service for truck drivers engaged in long highway trucking should be uniform across the country. That is not the case. It took over a decade for all provinces to agree on a new federal regulation governing the hours of service work regulations. With the movement to electronic logging devices by 2019, we fear the same pattern will emerge.

After numerous examples over the years, CTA believes it is time for everyone to admit that the current policy development system is in need of a review. There appears to be a communication breakdown somewhere between the various levels of government and industry. Policy and political silos have to come down.

So you understand, the provincial governments enforce trucking rules and in many ways develop them. The federal government implements standards and suggestions, but there is no hammer over the provincial governments to adopt what the provinces agree to at a larger table. They can go back to their home jurisdictions and completely ignore the advice they developed around the table or somewhat modify it. Neither is acceptable because you end up with a hodgepodge of regulations from coast to coast. As I already outlined, trucks move from coast to coast. That is why we say that is a trade barrier.

With respect to weights and dimensions, when I get to the end of this, your eyes may glaze over because it's going to get into what I will call the axles and wheels and where things go, but this is critical to our industry and it's a simple thing. Just look underneath the trailer, and you will see two sets of tires, three, four and five. It's all based on weight. Weight is a reflection of the regional economy. If it's a heavy manufacturing area, you will see more axles. If you see less, it could be light goods like potato chips, those types of products. In some cases, they will be auto parts because some of them can be bulky and big.

Where those axles are placed isn't by chance. Those are rules governed by the provinces. To do these things, the trucking industry has to set up those axles in a certain way, and it can be an impediment to trade, and I will explain that.

véhicules. Cependant, près de trois décennies après l'adoption du Code canadien de sécurité, bon nombre de ses normes n'ont toujours pas été adoptées ou ne sont pas appliquées uniformément par les gouvernements provinciaux. La situation est inacceptable, tant pour le gouvernement que pour l'industrie.

Des éléments comme les heures de service des camionneurs qui parcourent de longues distances devraient être uniformes à l'échelle du pays. Or, ce n'est pas le cas. Il a fallu plus d'une décennie pour que toutes les provinces s'entendent sur un nouveau règlement fédéral régissant les normes relatives aux heures de service. Le passage aux dispositifs d'enregistrement électroniques d'ici 2019 nous fait craindre que la même situation se reproduise.

En se fondant sur de nombreuses situations du genre rencontrées au fil des ans, l'ACC estime qu'il est temps pour tous d'admettre qu'une révision du système d'élaboration de politiques actuel s'impose. On observe un manque de communication entre les divers ordres de gouvernement et l'industrie. Il faut mettre fin à l'élaboration de politiques et à la prise de décisions en vase clos.

Pour que vous puissiez mieux comprendre, je précise que les gouvernements provinciaux appliquent les règles qui régissent le camionnage et que, dans bien des cas, ce sont eux qui les élaborent. Le gouvernement fédéral adopte des normes et formule des recommandations, mais il ne dispose d'aucun moyen pour obliger les gouvernements provinciaux à appliquer les mesures ayant fait l'objet d'une entente à la suite de discussions. Ceux-ci peuvent décider de simplement ignorer les règles et les recommandations qu'ils ont contribué à élaborer ou à modifier lors des discussions avec leurs homologues et de ne pas les appliquer sur leur territoire. La situation n'est pas acceptable parce qu'elle crée un ensemble de règles disparates à l'échelle nationale. Comme je l'ai mentionné, les camions se déplacent d'un bout à l'autre du pays. C'est la raison pour laquelle cela constitue selon nous un obstacle au commerce.

Pour ce qui est du poids et des dimensions, il se peut que vous bayiez aux cornilles lorsque j'aurai fini de vous décrire la situation, en raison de tous les détails techniques que je vais vous présenter, mais ceux-ci sont essentiels à notre industrie, et ils sont relativement simples à comprendre. Sous une remorque, on trouve deux, trois, quatre ou cinq ensembles de pneus. Tout dépend du poids. Le poids des cargaisons est un indicateur de l'économie d'une région. Dans les régions où le secteur manufacturier est très important, les camions comptent davantage d'essieux. S'il y en a moins, il peut s'agir de marchandises légères, comme les croustilles et autres produits du genre. Dans certains cas, ce seront des pièces d'automobiles, parce qu'elles sont parfois volumineuses.

L'emplacement de ces essieux n'est pas laissé au hasard. Il est régi par des règles provinciales. Les essieux doivent donc être disposés de manières bien précises, et les règles à respecter à cet égard peuvent nuire au commerce. Je vais vous expliquer pourquoi.



GHG emissions is another component that needs to be dealt with. What we're dealing with is a component regulation. GHG emissions are a critical issue for our industry. We are all in favour of improving our fuel efficiency and reducing our carbon footprint; however, these are all done through technology. There is a driving component. There are issues that the management team can deal with, but in many aspects, it's all done through technology. I'm going to give you four examples of technologies that are proven GHG technologies that aren't allowed by all provinces.

One is new generation tires. That means a big tire versus two single tires. These produce about 3 to 10 per cent more fuel efficiency. Only Ontario, Quebec and Manitoba allow these tires to be used in a manner that allows the trucking industry to load their vehicles to full loads.

What makes this rule even more of an issue is that in 2018, these tires will become one of two mandatory options on trailers for all trucks. We are now in 2016. We have two more years for all the provinces to get on board, or the trucking industry is going to be forced to comply with an environmental rule set by Environment Canada that certain provinces have chosen to ignore, for a host of reasons.

Natural gas vehicles: this is a new technology coming to the trucking industry. It's a proven technology. It's not without its management challenges, but it can be done. The issue here is that only one province has dealt with its weight allowance. There are tanks on these trucks that are extremely heavy. The CTA and the provincial associations have said to not to count that as weight with regard to product in the back. For example, what some trucking companies would have to do to operate these vehicles is put less product in the back of the truck to compensate for the weight of these tanks. What we are saying is don't count the weight of the tanks at this point until the manufacturers can make the tanks lighter. Only the province of British Columbia has recognized this. That is a challenge for us.

Boat-tails: For all those who like 911 Porsches from the 1970s and 1980s, that's what a boat-tail is. Just think of the big tail on the back of a Porsche. Well, it doesn't look like that on the back of a truck, but it's the same concept. There is only one province that allows these aerodynamic devices. They fold when they're down and open when they're operating. They've been designed and controlled by Transport Canada so we deal with all the safety issues. But at this point, only one province allows that, again, 3 to 10 per cent.

Les émissions de GES sont un autre élément sur lequel il faut se pencher. La réglementation porte sur plusieurs aspects. Les émissions de GES représentent un enjeu majeur pour notre industrie. Nous cherchons tous à réduire notre consommation de carburant et notre empreinte carbone, et c'est notamment par la technologie que nous pourrions y parvenir. Nos habitudes de conduite ont aussi un rôle à jouer. Les gestionnaires peuvent apporter certains changements, mais une bonne partie de ces objectifs passe par la technologie. Je vais vous donner quatre exemples d'innovations technologiques qui ont fait leurs preuves pour ce qui est de réduire les GES, mais qui ne sont pas autorisées par certaines provinces.

D'abord, il y a les pneus nouvelle génération. Il s'agit de pneus simples à bande large qui en remplacent deux de taille ordinaire et qui permettent de réduire la consommation de carburant de 3 à 10 p. 100. L'Ontario, le Québec et le Manitoba sont les seules provinces où les transporteurs peuvent utiliser ces pneus sans être pénalisés au chapitre de la charge maximale permise.

Ce qui rend cette situation encore plus problématique, c'est qu'en 2018, ces pneus deviendront l'une des deux seules options permises pour les remorques. Nous sommes en 2016. Il ne reste plus que deux ans pour que toutes les provinces autorisent l'utilisation de ces nouveaux pneus, sinon l'industrie du camionnage se retrouvera dans l'obligation de respecter une règle environnementale fixée par Environnement Canada que certaines provinces auront choisi d'ignorer pour diverses raisons.

Ensuite, il y a les véhicules au gaz naturel. Il s'agit d'une nouvelle technologie qui a fait ses preuves et à laquelle l'industrie du camionnage commence à avoir accès. Elle pose certains défis au chapitre de la gestion, mais il reste qu'elle peut être adoptée. Le problème, c'est qu'une seule province a modifié les limites de poids permises en conséquence. Les camions qui sont alimentés au gaz naturel sont équipés de réservoirs extrêmement lourds. L'ACC et les associations provinciales réclament que le poids des réservoirs soit exclu du calcul du poids des marchandises. Par exemple, pour pouvoir adopter ces véhicules, certaines entreprises de camionnage seraient obligées de réduire la quantité de marchandises qu'elles transportent pour compenser le poids des réservoirs. Nous demandons que le poids des réservoirs ne soit pas inclus dans le calcul de la charge tant que les manufacturiers n'auront pas réussi à fabriquer des réservoirs plus légers. Seule la Colombie-Britannique a accédé à cette demande. Cela nous pose problème.

Il y a également les rétreints : les gens qui aiment les Porsche 911 des années 1970 et 1980 ont une idée de ce à quoi ressemblent les rétreints. Pensez au gros aileron qu'on trouve à l'arrière de ces modèles. Il n'a pas tout à fait la même allure à l'arrière d'un camion, mais le principe est le même. À l'heure actuelle, une seule province autorise ces dispositifs aérodynamiques. Ils sont rabattus sur les portes de la remorque lorsque le camion est arrêté et déployés durant leur usage. Ils ont été conçus et mis à l'essai par Transports Canada, ce qui confirme qu'ils sont sécuritaires.

The other technology is a certain type of axle technology that goes on the front of a tractor. It's about a 3 to 5 per cent fuel efficiency improvement. This axle lifts and goes back to the ground based on the weight. It improves rolling resistance when it's not required under weight. When it needs more weight, it puts it down. Although trucking companies would love to have a full tractor all the time, it's not always possible. What that does is it recognizes, through a software system, that it's time to lift the axle, put the axle up higher, and therefore we operate on a more fuel-efficient basis. There are provinces that outlaw this type of technology. Again, this is something that needs to be addressed because just think if you are a trucking company based in Ontario or Alberta and you're serving either the west or eastern regional markets, you need to spec your vehicle so it can operate everywhere, not just in your home jurisdiction.

Those are examples on the safety side and spec sides of how provincial and federal governments need to work better together to allow the trucking industry to compete on a national basis in a more harmonized manner.

Thank you for your time. I look forward to your questions.

**The Chair:** I had heard a portion of what you said today from someone else, so I know what an electronic logging device is, but perhaps you can explain that to our committee.

**Mr. Laskowski:** Absolutely. Our industry has gone through an evolution and, I think, a revolution since 1989 in terms of management and approach to safety. Paper logs are an example of that.

Just to back up a bit so you understand: Truck drivers can only work so many hours a day. They have to take rests at certain portions of the day. This all has to be logged for compliance reasons, which we fully support.

Well, we are in 2016, and there is no need for this to be done on paper. As we all know, paper allows for what I'll call creativity, and we are trying to eliminate creativity from our industry. There are devices out there from very low-end smartphone apps to high-end software/hardware systems that are full management systems. What we are saying to the federal government and the provinces is that it is time to eliminate paper from the long-haul trucking industry. It is time to move completely to mandatory electronic logs. Transport Canada has been working with us, but there has yet to be an official announcement that this country will move.

Mais, je le répète, une seule province autorise actuellement ces dispositifs qui génèrent des économies de carburant de l'ordre de 3 à 10 p. 100.

La dernière technologie consiste en un type particulier d'essieu qui s'installe à l'avant d'un tracteur routier et qui permet de réduire la consommation de carburant d'environ 3 à 5 p. 100. L'essieu en question s'abaisse et se relève en fonction du poids, ce qui permet de réduire la résistance au roulement lorsqu'il est en position relevée. Lorsque la cargaison est plus lourde, il s'abaisse. Même si les entreprises de camionnage souhaiteraient avoir une cargaison maximale en tout temps, ce n'est pas possible. Une telle technologie permet donc, par l'entremise d'un logiciel, de déterminer à quel moment relever l'essieu, et donc de réduire la consommation de carburant. Certaines provinces en interdisent cependant l'utilisation. Là encore, il serait essentiel d'uniformiser les normes, parce qu'une entreprise de camionnage de l'Ontario ou de l'Alberta, par exemple, qui livre des marchandises dans l'Ouest ou dans l'Est du Canada, doit équiper ses véhicules de manière à ce qu'ils puissent rouler partout, pas seulement dans sa province d'origine.

Ce sont là des exemples relatifs à la sécurité et aux technologies qui illustrent l'importance d'une plus grande concertation entre les gouvernements fédéral et provinciaux afin de permettre à l'industrie du camionnage d'être concurrentielle partout au pays grâce à l'uniformisation des normes.

Je vous remercie de votre temps. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

**Le président :** J'ai entendu une partie de votre témoignage d'aujourd'hui de la bouche d'une autre personne. Je sais donc ce qu'est un dispositif d'enregistrement électronique, mais j'aimerais que vous l'expliquiez aux membres du comité.

**M. Laskowski :** Bien sûr. Depuis 1989, notre industrie a connu une évolution — je dirais même une révolution — pour ce qui est de la façon de considérer et de gérer tous les aspects liés à la sécurité. Les registres papier en sont un exemple.

D'abord, quelques précisions pour vous situer. Les conducteurs de camion peuvent uniquement conduire un nombre déterminé d'heures par jour. De plus, ils doivent prévoir des périodes de repos d'une durée précise au cours de chaque journée de travail. Toutes ces périodes doivent être consignées à des fins de vérification de la conformité, ce avec quoi nous sommes entièrement d'accord.

Nous sommes cependant en 2016; l'ère du papier est révolue. Comme nous le savons tous, la consignation sur papier permet ce que j'appellerais une certaine créativité. Or, une telle créativité n'a pas sa place au sein de notre industrie. Il existe divers dispositifs permettant de consigner ces données de façon électronique. Ceux-ci vont de la simple application pour téléphone intelligent aux systèmes de gestion complets composés de matériel informatique et de logiciels de pointe. À notre avis, il est temps que le gouvernement fédéral et les provinces mettent fin aux registres papier dans l'industrie du camionnage longue distance. Il est temps de rendre obligatoires les dispositifs d'enregistrement

Going back to my previous comments about the hours-of-service regime, our great fear is that the provinces will agree to this, yet they will go back to their home jurisdictions and begin to decide if they want to follow the National Safety Code. On this matter, no one should be wavering on this issue at all. This is an issue about safety, level playing fields and moving products safely on the roads. To us, this is a no-brainer, but it has been a bit of a frustrating exercise for us to date.

**The Chair:** Just to finish this: It's more efficient, because instead of the driver, after the trip sitting down and filling out paper for half an hour, he does not have to do that. He can go back home to his family, and he would have to do the same at the beginning of the day.

**Mr. Laskowski:** Change is difficult in all aspects of life, and when you bring in change of anything, there is a fear to it. But as we go through these numbers and show them on the driver side, industry side and the government side, this becomes a no-brainer. Drivers make more money. It allows transparency and clarity for all. If there is some yelling in the woods, it's more from a reticence to change and perhaps ignorance of what we're really trying to achieve as an industry and as an employer group.

**The Chair:** Thank you very much. We'll continue with questioning.

**Senator Greene:** You have lots of issues. You have so many issues that I think we ought to do a separate report just for you. Maybe we will one day.

I have a bunch of little questions that may turn out to have big answers. You mentioned that the federal government has no hammer. Do they have a hammer but they are not using it, or are they constrained by an interpretation of the Constitution? And what do they do in the U.S. by comparison?

**Mr. Laskowski:** I will start with the bigger picture and drill down.

I think you're 100 per cent bang-on that this is a reflection not of our industry but of Canada as a nation and how we are governed and were governed between the separation of federal and provincial authorities and how we evolved.

électroniques. Transports Canada a joint ses efforts aux nôtres, mais nous ne sommes pas encore en mesure d'annoncer officiellement que ces dispositifs seront dorénavant la norme au Canada.

Pour en revenir à mes observations concernant les heures de service, ce que nous craignons, c'est que les provinces conviennent d'adopter ces dispositifs, mais qu'elles hésitent à faire respecter le Code canadien de sécurité sur leur territoire. Aucune hésitation ne devrait cependant être tolérée à ce sujet. L'objectif est d'assurer la sécurité de tous ainsi que le transport sécuritaire des marchandises sur les routes et d'offrir des règles du jeu équitables. À notre avis, la question ne se pose même pas. Nous trouvons donc la situation actuelle quelque peu frustrante.

**Le président :** Quelques précisions à ce sujet : ces dispositifs sont plus efficaces parce qu'ils évitent au conducteur la tâche fastidieuse d'avoir à remplir un registre pendant une demi-heure à la fin de sa journée de travail. Il peut ainsi rentrer chez lui et retrouver sa famille. Il n'a pas non plus besoin de consigner des données au début de son quart de travail.

**M. Laskowski :** Le changement n'est jamais facile, peu importe l'aspect de la vie qu'il touche. Tout changement entraîne son lot de craintes. Cependant, lorsqu'on prend le temps de présenter les avantages de ces dispositifs aux camionneurs et aux représentants de l'industrie et du gouvernement, tous conviennent qu'il s'agit effectivement de la voie à suivre. Ils permettent aux conducteurs de gagner plus d'argent et assurent une plus grande transparence et une clarté accrue pour tous. Si certains contestent cette décision, c'est sans doute davantage parce qu'ils sont réfractaires au changement en soi ou parce qu'ils ne comprennent pas ce que nous cherchons à accomplir en tant qu'industrie et groupe d'employeurs.

**Le président :** Merci beaucoup. Nous poursuivrons avec les questions.

**Le sénateur Greene :** Vous avez mentionné divers problèmes. Tellement en fait, que je crois que nous devrions produire un rapport distinct pour votre industrie. Un jour, peut-être.

J'ai plusieurs petites questions au sujet desquelles il existe peut-être une solution concrète. Vous avez mentionné que le gouvernement fédéral n'a aucun moyen d'obliger les provinces à faire respecter les normes. Est-ce que c'est parce qu'il a des moyens de le faire, mais qu'il ne les utilise pas, ou est-ce qu'il y a une interprétation quelconque de la Constitution qui l'en empêche? Et que fait le gouvernement américain à titre de comparaison?

**M. Laskowski :** Je vais commencer par présenter la situation dans son ensemble, puis je parlerai des cas particuliers.

Je crois que vous visez juste : la situation n'est pas caractéristique de notre industrie; elle découle plutôt de la façon dont le Canada est gouverné en tant que pays et de la manière dont les pouvoirs ont été divisés entre les administrations fédérale et provinciales et dont les choses ont évolué au fil des ans.

However, I think the word “evolve” is a good word here. We can look to our neighbours to the south to get a lesson here. The Americans deal with these similar issues, whether safety or truck weights and dimension rules, to get federal compliance of state authorities — because they have the same regime — with the big hammer of money, and money is a great hammer.

What they say to the states, the Federal Highway Authority to the U.S. state DOTs, is, “Governors, this is what we are going to do in the trucking industry, whether it’s safety or on the truck weights and dimensions, and we will consult with you.” And they do, and at the end they make a decision. They say, “Here is our decision. Now you can choose to abide by our decision. If so, here is some money for those highways that those trucks pay use.”

I will clarify. The trucks pay for it because it comes out of fuel tax and registration, which is purely dedicated in the United States, and that’s a key point. All the billions of dollars that the trucking industry pays in the United States with fuel and registration are dedicated towards highway infrastructure. Federal and state-wise, it is all dedicated; it all goes into a pot.

What happens in this case is that the federal government says, “Here is the rule. If you choose to comply, here is the cheque. But it’s your choice. If you choose to not abide by the rule, we respect that decision. By the way, give the cheque back.” Actually they don’t even give them the cheque.

In Canada, we have been pushing for the last decade for there to be a concept of a trust fund. Three things to overcome are the separation of federal and provincial authorities, the idea of dedicated funds and the concept of the federal government being willing to take leadership but also to be able to will the provinces into compliance. If they want money for provincial highways and bridges that comes from federal coffers, they abide by national safety codes and federal standards.

**Senator Greene:** That’s an interesting idea. Would you recommend that be one of our recommendations?

**Mr. Laskowski:** Yes.

**The Chair:** We do it with health care.

**Senator Greene:** Yes, we do.

**Mr. Laskowski:** Just in the United States, with consultation, consultation is a good and necessary thing between the private-public sector and the provincial authorities, but once a decision is made, leadership needs to be shown. We need to say, “We have made a decision here. We will abide by this decision.

Je crois qu’il est approprié de parler d’évolution dans ce cas-ci. Si l’on regarde ce qui se passe chez nos voisins du Sud, il y a des leçons à tirer de ce qu’ils font. Les Américains sont dans une situation semblable à la nôtre, mais, pour faire respecter les règles, que ce soit en matière de sécurité ou de poids et de dimensions des véhicules, l’administration fédérale — ils ont le même genre de régime que nous — a recours à un argument très convaincant, c’est-à-dire l’argent.

L’administration fédérale des autoroutes dit aux ministères des Transports des États : « Gouverneurs, voici les objectifs que nous cherchons à atteindre pour l’industrie du camionnage par rapport à la sécurité ou encore au poids et aux dimensions des véhicules. Nous voulons connaître votre avis à ce sujet. » L’administration fédérale consulte les États, puis elle prend une décision. Elle leur dit ensuite : « Voici la décision que nous avons prise. Vous avez le choix de la respecter ou non. Si vous vous y conformez, voici de l’argent pour les routes qu’emprunteront les camions. »

Je tiens à préciser que cet argent provient en fait des camions. En effet, aux États-Unis, la taxe sur l’essence et les frais d’immatriculation sont consacrés exclusivement aux routes, et c’est ce qu’il faut retenir. Les milliards de dollars versés par l’industrie du camionnage en taxe sur l’essence et en frais d’immatriculation sont consacrés aux infrastructures routières. Que l’argent soit perçu par l’administration fédérale ou les États, tout est versé dans la même enveloppe.

L’administration fédérale peut alors dire : « La règle est la suivante. Si vous choisissez de l’appliquer, voici votre chèque. Mais la décision vous appartient. Si vous choisissez de ne pas appliquer la règle, nous respectons votre décision. Mais nous voulons ravoir notre argent. » En fait, l’argent n’est même pas versé aux États qui refusent d’obtempérer.

Au Canada, nous réclamons l’instauration d’un fonds en fiducie depuis une dizaine d’années. Trois obstacles en empêchent la création, à savoir la séparation des pouvoirs entre le gouvernement fédéral et les provinces, la perception que l’on a des fonds dédiés et la nécessité pour le gouvernement fédéral de jouer un rôle de premier plan, mais également d’être en mesure d’obliger les provinces à emboîter le pas. Si elles veulent que leurs routes et leurs ponts soient financés grâce à des fonds fédéraux, elles doivent respecter les codes de sécurité nationaux et les normes fédérales.

**Le sénateur Greene :** C’est une idée intéressante. Est-ce que vous proposez que ce soit l’une de nos recommandations?

**M. Laskowski :** Oui.

**Le président :** C’est ce que nous faisons dans le domaine des soins de santé.

**Le sénateur Greene :** Oui, c’est ce que nous faisons.

**M. Laskowski :** Uniquement aux États-Unis, pour ce qui est des consultations, les consultations entre les secteurs privé et public et les autorités provinciales sont utiles et nécessaires, mais une fois qu’une décision est prise, il faut faire preuve de leadership. Il faut dire : « Nous avons pris une décision et nous

We have had a process in place. Now, it's time to move on." And we must abide and not allow the provinces to go back to their jurisdictions and say, "Well, that was a great exercise, but we're not going to agree with it, so we will do what we want to do, and the money comes anyway."

**Senator Greene:** Would you have any members within provinces who don't truck beyond their borders and would prefer the barriers?

**Mr. Laskowski:** I think you could apply that question to both. For the most part, people will look at free, open competition as a leader in business, to not compete on artificial barriers but to compete on management — who is a better manager and who is a better business person — as opposed to artificial barriers. You could go across the trucking industry, whether it's intra- or interprovincial, and find such operators.

But if operators are relying on artificial barriers to justify their business or their business case, that's not a strong business case.

**Senator Ringuette:** Actually, there is such a fund nationally, except that the money collected through that fund is given to the municipalities, which removes the leverage in regard to your issue. But it does come from your industry.

**Mr. Laskowski:** We have applauded the policy direction of the Federation of Canadian Municipalities' fund with regard to the transit spending. Without being an expert in that area — and it's not for me in the trucking sector to talk about that — I understand there is not a perfect situation, but I think it's an excellent example of the movement toward those types of measures.

**Senator Wallin:** I know everyone thought this was an odd combination here, but when I worked in New York, these two sectors were there on the trade file weekly, because — we didn't solve it, no. I do know that the rules and regulations and internal trade barriers we're talking about here are a real deterrent for international players as well as our own domestic industries here.

Like Senator Greene, I have a few little questions. Yesterday, we spent some time dancing on the head of a pin about the use of the word "barriers" versus "irritants," with the person who was kind of involved in the internal trade negotiations saying, "There are no barriers, really; there are just some issues on the side." I would like to get both of you on the record here on barriers versus irritants, if we could.

la respecterons. Nous avons mis en place un processus, et il est maintenant temps d'aller de l'avant. » Nous devons respecter la décision qui a été prise et refuser que les provinces disent par la suite : « Eh bien, c'était un exercice très intéressant, mais nous n'allons pas respecter la décision qui a été prise; nous allons faire comme bon nous semble, car de toute façon, nous recevons quand même de l'argent. »

**Le sénateur Greene :** Est-ce que certains de vos membres n'exercent pas leurs activités de camionnage à l'extérieur des frontières de leur province et préféreraient que les barrières demeurent en place?

**M. Laskowski :** Je pense que cette question peut s'appliquer dans les deux cas. Dans la majorité des cas, les gens qui veulent être des chefs de file dans leur secteur souhaitent qu'il y ait une concurrence libre et ouverte; ils ne veulent pas se mesurer à leurs concurrents en fonction de barrières artificielles, mais plutôt en fonction de leurs capacités de gestion; ils veulent que ce soit le meilleur gestionnaire et le meilleur entrepreneur qui l'emporte, et non que les barrières artificielles les favorisent. Autant dans l'industrie intraprovinciale que dans l'industrie interprovinciale, il y a bel et bien des exploitants qui fonctionnent selon ce principe.

Cela dit, si les exploitants s'appuient sur des obstacles artificiels pour justifier leurs activités ou leur analyse de rentabilisation, on ne peut pas dire que celle-ci est très solide.

**La sénatrice Ringuette :** En fait, il existe un fonds national de ce type, mais l'argent recueilli grâce à ce fonds est remis aux municipalités, ce qui vous prive donc de l'effet de levier lié à cet enjeu. Cela dit, ces sommes viennent de votre industrie.

**M. Laskowski :** Nous avons salué l'orientation stratégique qui a été adoptée pour le fonds de la Fédération canadienne des municipalités en ce qui concerne les dépenses liées au transport en commun. Je ne suis pas un spécialiste du domaine — et ce n'est pas à moi, qui évolue dans le secteur de camionnage, d'aborder cette question —, mais je crois savoir qu'il n'existe pas de situation parfaite. Cela dit, je pense que c'est un excellent exemple, qui montre bien que nous nous dirigeons vers des mesures de ce type.

**La sénatrice Wallin :** Je sais que tout le monde pense que c'est une étrange combinaison, mais lorsque je travaillais à New York, il était question de ces deux secteurs commerciaux toutes les semaines, car... non, nous n'avons pas réglé le problème. Je sais que les règles, les règlements et les barrières au commerce intérieur dont nous discutons aujourd'hui ont un véritable effet dissuasif sur les acteurs internationaux ainsi que sur nos industries ici, au pays.

Comme le sénateur Greene, j'ai quelques questions. Hier, nous avons coupé les cheveux en quatre lorsque nous avons discuté de l'emploi du mot « barrières » par rapport à l'emploi du mot « irritants », et la personne qui participe en quelque sorte aux négociations relatives au commerce intérieur a dit qu'en réalité, il n'y a pas d'obstacles; il y a seulement des enjeux parallèles. J'aimerais que vous me parliez tous les deux de la différence entre les barrières et les irritants, si c'est possible.

**Ms. Proud:** Are you interested in our opinion in the difference between barriers and irritants?

**Senator Wallin:** Whether we have barriers or just irritants.

**Ms. Proud:** When you look at Canada in the global sense and say that for introduction of new products, we're seven to nine years behind the EU and the U.S., there are barriers here. That's not just an irritant. It's a definite trade barrier. We overcome the barrier seven to nine years later, but it's certainly a barrier to the global decision-making as to whether they bring new products to this country.

**Mr. Laskowski:** I would build off that comment that, in the technical term, whoever was saying that, I wouldn't disagree. However, whether it's an irritant or a barrier, it has the same effect, being inefficiencies. If we can eliminate the provincial inefficiencies, we're just a better marketplace. Yes, technically those trucks can still roll across all those borders, but they do so in a more inefficient manner than they should. As our members would say, "Just fix it. I don't care what you call it."

**Senator Wallin:** You made a reference, Ms. Proud, that in the drug to counter the opiate overdose, they skipped the WTO process. Was there any sanction for that?

**Gerry Harrington, Vice President, Policy and Regulatory Affairs, Consumer Health Products Canada:** No. The WTO notification is to permit manufacturers outside of Canada to come into compliance. As this was a single-manufacturer drug, it wasn't considered to be an issue. There was no sanction in that instance.

**Senator Wallin:** Is it something people could do more regularly?

**Mr. Harrington:** We would love to see that. We do have a proposal on the table.

**Senator Wallin:** They could be as creative as they are in the trucking industry.

**Mr. Harrington:** We took note.

**Mme Proud :** Est-ce que vous voulez connaître notre opinion sur la différence entre les barrières et les irritants?

**La sénatrice Wallin :** J'aimerais que vous nous disiez qu'il existe bel et bien des barrières ou si ce sont simplement des irritants.

**Mme Proud :** Pour ce qui est de la situation au Canada de façon générale et de la mise en marché de nouveaux produits, nous accusons un retard de sept à neuf ans par rapport à l'Union européenne et aux États-Unis, ce qui veut dire qu'il existe bel et bien des barrières. Ce n'est pas seulement un irritant. Il existe bel et bien une barrière commerciale. Nous allons surmonter cette barrière sept à neuf ans plus tard, mais il s'agit évidemment d'une barrière pour ceux qui prennent des décisions à l'échelle internationale et qui se demandent si, oui ou non, ils mettront de nouveaux produits en marché ici, dans notre pays.

**M. Laskowski :** J'aimerais ajouter quelque chose en lien avec cette observation; du point de vue technique, je ne suis pas en désaccord, peu importe qui l'a dit. Par contre, qu'il s'agisse d'un irritant ou d'une barrière, le résultat est le même : il y a des inefficacités. Si nous parvenons à éliminer les inefficacités provinciales, nous créerons un meilleur marché. Oui, techniquement, ces camions peuvent encore franchir toutes ces frontières, mais ils pourraient le faire d'une manière beaucoup plus efficace. Nos membres nous disent que, peu importe le nom qu'on donne à ce problème, ce qu'ils veulent, c'est qu'on le règle.

**La sénatrice Wallin :** Madame Proud, vous avez parlé d'un médicament qui permet de renverser les effets d'une surdose d'opioïdes et vous avez dit que dans ce cas, on a passé outre au processus de l'OMC. Y a-t-il eu des sanctions à cet égard?

**Gerry Harrington, vice-président, Politique législative et Affaires réglementaires, Produits de santé aux consommateurs du Canada :** Non. L'avis donné à l'OMC permet aux fabricants de l'extérieur du Canada de se conformer à la réglementation. Puisque ce médicament provient d'un seul fabricant, on n'a pas jugé que cela posait problème. Dans ce cas, aucune sanction n'a été imposée.

**La sénatrice Wallin :** Est-ce que c'est le genre de mesure qu'on pourrait prendre plus régulièrement?

**M. Harrington :** Nous aimerons beaucoup que ce soit possible. Nous avons fait une proposition à cet égard.

**La sénatrice Wallin :** On pourrait trouver des solutions novatrices, comme dans l'industrie du camionnage.

**M. Harrington :** Nous en prenons bonne note.

**Senator Wallin:** I know this seems odd, but it's a personal anecdote about one of the OTC drugs, Aleve, which you can buy in this country. You can buy Aleve PM in the U.S. but not here; although, I can go to a pharmacy in Canada and buy the two ingredients. The only difference is I have to buy two drugs.

Is there a level with the industry itself where those kinds of rules and regulations are helping them? They obviously make more money if I buy two drugs instead of one.

**Mr. Harrington:** No. To put it bluntly, the industry would far prefer to innovate and to have that single product serve your need, because that's what you were looking for. The problem is the barriers between you and the company wanting to put it on the market. In that instance, that would be a separate switch.

When a product is switched like Aleve, naproxen sodium, it is switched under very specific conditions. If you want to combine it with another ingredient, that's a separate switch application that will have to go through all of the federal and provincial processes. It's a smaller market, and that's where those barriers become more significant.

**Senator Wallin:** It seems like it would be financially in their interest to sell two drugs, but you're saying no.

**Mr. Harrington:** No.

**Senator Tannas:** Ms. Proud, you mentioned the antidote to opiates, naloxone. You said eight provinces are still fiddling around with it. That would infer that two have already dealt with it. Is Quebec one of them?

**Mr. Harrington:** Yes.

**Senator Tannas:** Because of their unique circumstance, correct?

**Ms. Proud:** In Quebec, as you may recall, they don't deal with NAPRA. It goes directly behind the counter, which actually is the intended place for this particular switch.

**Senator Tannas:** In that case, they're ahead of the curve instead of behind the curve, or outside of it.

**La sénatrice Wallin :** Je sais que cela peut paraître étrange, mais je vais raconter une anecdote personnelle au sujet d'Aleve, un médicament offert en vente libre ici, au Canada. Aux États-Unis, je peux acheter le médicament Aleve PM, mais pas ici. Par contre, je peux me rendre dans une pharmacie au Canada et acheter les deux ingrédients. La seule différence, c'est que je dois acheter deux médicaments.

Est-ce que ces règles et règlements aident l'industrie? De toute évidence, l'industrie fait plus d'argent si j'achète deux médicaments plutôt qu'un seul.

**M. Harrington :** Non. Disons-le franchement : l'industrie préfère de loin innover et offrir un seul produit qui répond à vos besoins, car c'est ce que vous recherchez. Le problème, ce sont les obstacles qui se dressent entre vous et l'entreprise qui veut mettre ce produit en marché. Dans ce cas, il s'agissait de deux demandes distinctes de modification du statut de vente.

Lorsque le statut de vente sur ordonnance d'un médicament comme Aleve, le naproxène sodique, est modifié, il l'est selon des conditions très précises. Si on veut combiner ce médicament avec un autre ingrédient, il faut présenter une demande distincte de changement de statut, qui sera assujettie à toutes les étapes des processus fédéraux et provinciaux. C'est un plus petit marché, et c'est pour cette raison que ces barrières deviennent plus importantes.

**La sénatrice Wallin :** J'ai l'impression qu'il serait plus intéressant pour l'industrie, du point de vue financier, de vendre deux médicaments, mais vous dites que non.

**M. Harrington :** Non.

**Le sénateur Tannas :** Madame Proud, vous avez parlé d'un antidote aux surdoses d'opioïdes, le naloxone. Vous avez aussi mentionné que huit provinces tergiversent encore à ce sujet. Cela voudrait donc dire que deux provinces ont déjà réglé la question. Le Québec fait-il partie de ces deux provinces?

**M. Harrington :** Oui.

**Le sénateur Tannas :** En raison de sa situation particulière, c'est bien ça?

**Mme Proud :** Comme vous vous en souvenez peut-être, le Québec ne traite pas avec l'Association nationale des organismes de réglementation de la pharmacie, l'ANORP. Ce médicament est directement offert sans ordonnance, et en fait, c'est exactement l'objectif visé par la modification de statut propre à ce médicament.

**Le sénateur Tannas :** Dans ce cas précis, ces provinces ont déjà une longueur d'avance, au lieu d'accuser un retard.

You mentioned B.C. and their unique situation. Why hasn't the New West Partnership and the commitment amongst the provinces to harmonize solved this issue? Is it an exception that they put on their list?

**Mr. Harrington:** There have been numerous attempts to harmonize the various provincial regulations. It's never been on the agenda within the Western alliance, but there have been numerous attempts for the various provinces to work together and try to harmonize these requirements.

Consistently, there have been issues arising that have kept them from getting the job done. Primarily the problem is that the organization that is at the centre of that — the National Association of Pharmacy Regulatory Authorities — is not a government agency. What we've heard from provincial governments is that they are not comfortable delegating that authority to a non-government body.

**Senator Tannas:** Do you know if it is specifically exempted in the New West Partnership?

**Mr. Harrington:** I'm not familiar with any specific language for this initiative for drug scheduling, so I can't answer the question. I can tell you that the rules in B.C. and Alberta are significantly different. Alberta does indeed follow the NAPRA system by reference, whereas in B.C. they have their own regulation that has to be amended.

**Senator Enverga:** Thank you for the great presentations.

As we go through international trade, we always deal with the U.S. more often. Could you cite some examples where it's easier to trade with the U.S. and other countries than from province to province, especially with pharmaceuticals? I know trucking has issues, but can you give me more examples, if there are any?

**Mr. Harrington:** It is less a matter of conducting business once a product is approved. The challenge is that it is easier for a company to gain approval for a product federally in Canada that's been approved in the United States. That part is relatively efficient and comparatively gives much the same sort of result. It's when you then go through the remaining process that the difficulties arise.

I will give a concrete example: In the U.S., the one advantage is that when a manufacturer makes a submission for a switch, they have to create research evidence to support that so Canadians can

Vous avez parlé de la Colombie-Britannique, qui se trouve dans une situation unique. Pourquoi le New West Partnership et la promesse faite par les provinces, qui se sont engagées à harmoniser leurs règlements, n'ont-ils pas permis de régler ce problème? S'agit-il d'une exception qu'elles ont ajoutée à leurs listes?

**M. Harrington :** On a tenté à plusieurs reprises d'harmoniser les divers règlements provinciaux. L'harmonisation n'a jamais été inscrite au programme de l'alliance de l'Ouest, mais les provinces ont tenté à de nombreuses reprises de collaborer afin d'essayer d'harmoniser les exigences.

Invariablement, des problèmes se sont posés, ce qui a empêché les provinces d'harmoniser leurs règlements. Le principal problème, c'est que l'organisme qui joue un rôle clé dans ce projet, c'est-à-dire l'Association nationale des organismes de réglementation de la pharmacie, n'est pas un organisme gouvernemental. Les gouvernements provinciaux nous ont dit qu'ils ne sont pas à l'aise de déléguer ce pouvoir à un organisme non gouvernemental.

**Le sénateur Tannas :** Savez-vous si une exemption particulière est prévue dans le New West Partnership?

**M. Harrington :** Je ne peux pas répondre à cette question, car je ne connais pas la terminologie utilisée dans le cadre de cette initiative pour ce qui est des annexes de médicaments. Par contre, je peux vous dire que les règles de la Colombie-Britannique et de l'Alberta sont très différentes. En fait, l'Alberta suit les règles de l'Association nationale des organismes de réglementation de la pharmacie par renvoi, tandis que la Colombie-Britannique a ses propres règlements, qui doivent être modifiés.

**Le sénateur Enverga :** Je vous remercie. Vous avez fait d'excellents exposés.

Pour ce qui est du commerce international, c'est toujours avec les États-Unis que nous traitons le plus souvent. Pouvez-vous nous donner des exemples montrant qu'il est plus facile de conclure des échanges commerciaux avec les États-Unis et d'autres pays qu'entre deux provinces, plus particulièrement ce qui concerne les produits pharmaceutiques? Je sais que l'industrie du camionnage se heurte à des problèmes à cet égard, mais pourriez-vous me donner d'autres exemples, s'il y en a?

**M. Harrington :** Le plus difficile, ce n'est pas d'exercer ses activités une fois que le produit est approuvé. Ce qui est pose problème, c'est le fait qu'il est plus facile pour une entreprise de faire approuver un produit à l'échelle fédérale au Canada si celui-ci a déjà été approuvé aux États-Unis. C'est un aspect du processus qui se déroule de façon relativement efficace et qui, à titre de comparaison, donne à peu près le même résultat. C'est lorsqu'on doit suivre les autres étapes du processus que des difficultés se posent.

Je vais vous donner un exemple concret. Aux États-Unis, l'avantage, c'est que lorsqu'un fabricant demande une modification du statut de vente d'un médicament, il doit fournir



use it safely without a prescription. The U.S. actually provides a period of protection for that data so that they can recoup that investment in a period of three years.

We don't have that in Canada, which is not in itself a complete deal breaker. You can still make that investment pay, but when you add to it all these delays you have in the provincial system, what ends up happening very often is that the second-entry drug is getting distribution at the same time and in some cases even before the innovator drug is on the market.

In that respect, it's a bigger barrier than the absence of the data protection at the federal level. That's the sense in which we say that interprovincial barriers are more important. They have a bigger impact on the willingness of a company to invest in a switch product, and it is a bigger part of the reason why we're seven to nine years behind on those switches.

**Senator Enverga:** Do you have examples in trucking?

**Mr. Laskowski:** I would say that since 9/11, nothing has been easy for trucking dealing with the United States — the myriad of rules at the border, enforcement at the border, what I'll call taxes applied at the border, state enforcement of Canadian trucks close to the border because of certain funds being directed towards them to keep them afloat. Canadian trucks become more of a target of local enforcement.

Canadian trucks cannot make efficient moves in the United States. You can basically only drop your freight and then go back to Canada with the freight. You cannot reposition vehicles in the United States that are empty.

9/11 is an important hallmark in world history, but it has had a dramatic impact on how trucking does business in the United States, and not for the good.

**Senator Greene:** Can Americans reposition trucks in Canada?

**Mr. Laskowski:** No, but like anything, there is creativity. Enforcement is always the judge of what can be allowed. Enforcement in the United States on this issue is vigilant; in Canada, not so much.

**The Chair:** The Americans have finally figured out a way to get around free trade by doing what the provinces do here.

des preuves scientifiques à l'appui pour que les Canadiens puissent utiliser ce médicament en toute sécurité, sans ordonnance. En fait, les États-Unis protègent ces données afin que le fabricant puisse récupérer son investissement sur trois ans.

Il n'existe pas de processus de ce type au Canada, mais en soi, ce n'est pas une véritable pierre d'achoppement. Il est tout de même possible de faire un investissement qui rapporte, mais quand on ajoute cela aux retards attribuables aux systèmes provinciaux, bien souvent, ce qui se produit, c'est que le médicament générique est finalement distribué sur le marché en même temps que le médicament d'origine, et parfois même avant celui-ci.

C'est donc un obstacle plus important que l'absence de protection des données à l'échelle fédérale. C'est pour cette raison que nous affirmons que les barrières interprovinciales sont plus importantes. Elles ont une plus grande incidence sur la volonté d'une entreprise d'investir dans un produit dont le statut de vente a été modifié, et c'est surtout pour cette raison que nous accusons un retard de sept à neuf ans pour ce qui est des produits dont le statut de vente est modifié.

**Le sénateur Enverga :** Pouvez-vous nous donner des exemples pour l'industrie du camionnage?

**M. Laskowski :** Je dirais que depuis le 11 septembre, l'industrie du camionnage se heurte à toutes sortes de difficultés lorsqu'elle transige avec les États-Unis : en effet, elle doit composer avec une panoplie de règles et l'application de mesures douanières à la frontière, ce que j'appelle les taxes appliquées à la frontière, et avec l'application des règles établies par certains États pour les camions canadiens qui circulent près de la frontière, étant donné que des fonds leur sont accordés pour les maintenir à flot. De plus en plus, les camions canadiens sont visés par les organismes locaux d'application de la loi.

Les camions canadiens ne peuvent pas se déplacer efficacement aux États-Unis. Essentiellement, tout ce qu'ils peuvent faire, c'est décharger leurs marchandises, puis revenir au Canada avec les marchandises. Il n'est pas possible de déplacer des véhicules vides aux États-Unis.

Le 11 septembre est une date très importante dans l'histoire mondiale, mais les événements survenus ce jour-là ont eu des répercussions très importantes sur les activités de l'industrie du camionnage aux États-Unis, des répercussions qui se sont avérées très négatives.

**Le sénateur Greene :** Est-ce que les Américains, eux, peuvent déplacer leurs camions vides au Canada?

**M. Laskowski :** Non, mais comme dans toute autre situation, les gens font preuve de créativité. Ce sont les systèmes d'application de la loi qui déterminent ce qui peut être fait. Les États-Unis font preuve de vigilance à cet égard, alors qu'au Canada, on fait preuve d'un peu moins de rigueur de ce côté.

**Le président :** Les Américains ont enfin trouvé une façon de se soustraire au libre-échange en faisant ce que les provinces font ici.

**Mr. Laskowski:** Senator Wallin would know more about this from her previous life in her role and responsibility as the lead negotiator with several of the states in the federal government. The Americans, we found over time, only respond to our asks when it means something for their side.

For example, it has been illegal since 9/11 to traverse through the United States, for example, from Toronto to Vancouver using the U.S. route because it is shorter. Why burn fuel when do you don't have to? That has been illegal since 9/11, by the Americans. We, on the other hand, allowed it until the Canadian Trucking Alliance stepped up, and we put a lot of pressure and said: Well, I don't know how you're going to get freight to Alaska, because that's an in transit route. We're going to say if it's good for the goose, it's good for the gander. The same thing for U.S.-Michigan mail. It comes through Ontario. That got their attention. I think there is a lesson in both of those that when it matters to them, they'll negotiate.

**The Chair:** That will help trucking to the east because right now you're forced to go through Ontario rather than taking the easier route through Detroit.

**Mr. Laskowski:** Absolutely. For Americans, just so senators understand, our registration fees and fuel taxes are prorated based on where we travel. So if we travel through the U.S. states, they get the appropriate portion of the fuel tax and the registration fee of that truck going through their jurisdiction. So there's money in it for everyone.

**Senator Massicotte:** On the issue of trucking, you say the Canadian truck can deliver, and your words were that you can come back with the same freight?

**Mr. Laskowski:** With another load. You can go to another customer but must return back home.

**Senator Day:** Mr. Laskowski, you indicated the National Safety Code was developed in 1988-89. Was this developed by all the provinces and the federal government, or was this imposed on the provinces by the federal government?

**Mr. Laskowski:** It's a process that involves Transport Canada as the chair and the various provinces from the various ministries as committee members, so it is a well-organized process. The industry is allowed to participate, and provinces participate. As technology and rules evolve, you develop what I will call a "gold standard" about how the rules should be written. There are 16 of them. And then you go back home to your own jurisdiction understanding the language and how things

**M. Laskowski :** La sénatrice Wallin en sait probablement plus à ce sujet, étant donné qu'elle a déjà été la principale responsable des négociations menées avec plusieurs États pour le compte du gouvernement fédéral. Au fil du temps, nous avons constaté que les Américains n'acquiescent à nos demandes que lorsqu'ils peuvent eux aussi en tirer un avantage.

Par exemple, depuis le 11 septembre, il est illégal pour les camions de passer par les États-Unis pour se rendre de Toronto à Vancouver, même si c'est le chemin le plus court. Pourquoi devrions-nous gaspiller de l'essence quand ce n'est pas nécessaire? Les Américains ont décidé que c'est illégal, et il en est ainsi depuis le 11 septembre. Par contre, ici, au Canada, nous autorisons les camions américains à traverser notre territoire jusqu'à ce que l'Alliance canadienne de camionnage intervienne. Nous avons alors exercé de fortes pressions et dit : « Nous ne savons pas comment vous allez transporter des marchandises jusqu'en Alaska, car la route que vous empruntez est une route de transit, mais sachez que ce qui est bon pour l'un l'est aussi pour l'autre. » C'est la même chose pour le courriel américain destiné au Michigan, qui passe par l'Ontario. Nous avons réussi à attirer leur attention. Je pense que c'est une leçon qui s'applique dans les deux cas. Lorsque c'est un aspect qui est important pour eux, ils sont disposés à négocier.

**Le président :** Ce sera utile pour les camionneurs dans l'Est, car en ce moment, ils sont obligés de passer par l'Ontario au lieu de prendre la route la plus directe, qui traverse Detroit.

**M. Laskowski :** Exactement. Pour que les sénateurs comprennent bien, il faut expliquer que pour les Américains, les frais d'enregistrement et les taxes sur l'essence sont calculés au prorata, en fonction de l'endroit par où nous passons. Si un camion passe par les États-Unis, ce pays obtient une partie de la taxe sur l'essence et des frais d'enregistrement payés pour ce camion. Donc, tout le monde reçoit de l'argent.

**Le sénateur Massicotte :** En ce qui concerne le camionnage, vous avez dit que les camions canadiens peuvent faire des livraisons, et vous avez dit qu'ils peuvent revenir avec les mêmes marchandises?

**M. Laskowski :** Avec un autre chargement. On peut se rendre chez un autre client, mais on doit revenir au pays.

**Le sénateur Day :** Monsieur Laskowski, vous avez indiqué que le Code canadien de sécurité a été élaboré en 1988-1989. A-t-il été élaboré par toutes les provinces et le gouvernement fédéral, ou le gouvernement fédéral l'a-t-il imposé aux provinces?

**M. Laskowski :** C'est un processus auquel participent Transports Canada en tant que président et divers ministères des provinces en tant que membres du comité; c'est donc un processus bien organisé. L'industrie peut participer, et les provinces y participent également. À mesure que la technologie et les règles évoluent, on met au point ce que j'appellerai une « norme d'excellence » relativement à la rédaction des règles. Il y a 16 normes. On comprend ensuite mieux le langage et

may fit. But in essence that becomes a boiler plate. The process is open, and it's not a question of the rules within the National Safety Code. It's a matter of implementation.

**Senator Day:** It seems strange that if there is agreement and the provinces participated in this agreement at the national level, that they go back home and don't necessarily implement it. You indicated the problem is not implementing some of these code provisions.

**Mr. Laskowski:** Correct, senator. That's why I have grey hair and I'm balding.

**Senator Day:** But they were developed without objection at the national level.

**Mr. Laskowski:** Correct, sir.

**Senator Day:** You were talking with the chair about this electronic logging device. You indicate that it's coming into force in 2019.

**Mr. Laskowski:** Correct.

**Senator Day:** There is not going to be a problem with that? Because there is some indication that maybe some of the provinces won't adopt this even though it has been agreed nationally to adopt it by 2019.

**Mr. Laskowski:** There is a fear that history will repeat itself, based on the practices and responses over the last twenty years of the provinces. I find it difficult, senator, that in 2016, if I was a minister of transportation, I wouldn't be embracing this technology as a measure to improve highway safety in my jurisdiction. Yet, to date we only have, I believe, two provincial ministers who have actually embraced this technology publicly.

**Senator Day:** My final question is to Ms. Proud and Mr. Harrington. It deals with your reference to the expedited way that naloxone was dealt with in terms of bypassing certain rules. I think I heard Mr. Harrington indicate that we have a proposal to maybe use that process again. Are you able to share your proposal with us?

**Mr. Harrington:** Yes. Because the WTO notification is about allowing other manufacturers who would be affected by the decision to be notified six months in advance, we proposed to Health Canada to remove just the product that has been applied for by the innovator from the prescription drug list during that six-month notification period, and at the end of the six-month notification period then move that entire ingredient, which would then impact the other manufacturers. It's a simple and, we think, elegant solution to the problem that is completely consistent with WTO's intent.

**Senator Day:** That proposal has been made by your association, Ms. Proud?

**Ms. Proud:** It has. We've been talking to Health Canada for some time about this. We have a large graphic representation of the current system in Canada we have been developing over some

comment harmoniser les choses. Essentiellement, cela devient une approche passe-partout. Le processus est ouvert. Ce qui pose problème, ce ne sont pas les règles contenues dans le Code canadien de sécurité, mais plutôt leur mise en œuvre.

**Le sénateur Day :** Il me semble étrange, s'il y a eu une entente et si les provinces ont participé au processus au niveau national, qu'elles ne les mettent pas nécessairement en œuvre. Vous avez indiqué que le problème, c'est que certaines dispositions du code ne sont pas mises en œuvre.

**M. Laskowski :** C'est exact, sénateur. Voilà pourquoi j'ai des cheveux gris et le front dégarni.

**Le sénateur Day :** Mais les normes ont été élaborées sans objection au niveau national.

**M. Laskowski :** C'est exact, monsieur.

**Le sénateur Day :** Vous avez parlé avec le président du dispositif d'enregistrement électronique et vous avez indiqué qu'il sera adopté en 2019.

**M. Laskowski :** Oui.

**Le sénateur Day :** Cela ne posera-t-il pas problème? On a des raisons de croire que certaines provinces ne l'adopteront peut-être pas, même si on a convenu de son adoption à l'échelle nationale d'ici 2019.

**M. Laskowski :** On craint que l'histoire ne se répète, compte tenu des pratiques et des réponses des provinces au cours des 20 dernières années. J'ai du mal à comprendre qu'en 2016, un ministre des Transports décide de ne pas adopter cette technologie comme mesure visant à améliorer la sécurité routière dans sa province. Pourtant, à ce jour, seuls deux ministres provinciaux, je crois, ont appuyé publiquement cette technologie.

**Le sénateur Day :** Ma dernière question s'adresse à Mme Proud et à M. Harrington. Elle porte ce que vous avez dit au sujet de la façon accélérée avec laquelle on a traité la question de la naloxone en contournant certaines règles. Je pense avoir entendu M. Harrington parler d'une proposition visant à utiliser peut-être encore ce processus. Pouvez-vous nous parler de cette proposition?

**M. Harrington :** Oui. Puisque l'avis donné à l'OMC vise à permettre aux autres fabricants qui seraient touchés par la décision d'être informés six mois à l'avance, nous avons proposé à Santé Canada de retirer de la liste des drogues sur ordonnance, durant la période de notification de six mois, uniquement le produit pour lequel l'innovateur a présenté une demande, et à la fin de cette période, de retirer l'ingrédient dans son intégralité, ce qui aurait alors une incidence sur les autres fabricants. C'est une solution simple et élégante au problème, à notre avis, qui est tout à fait conforme à l'intention de l'OMC.

**Le sénateur Day :** Cette proposition a-t-elle été faite par votre association, madame Proud?

**Mme Proud :** Oui. Nous discutons de cette question avec Santé Canada depuis un certain temps. Nous avons préparé, ces derniers mois, une grande représentation graphique du système

months, as well as a proposed system that we would like to see in place. We would be very happy to share that with the committee. It details the various aspects, because it is a complex system, and we will be happy to share that with you.

I've only been in my role for two years, and when my team was explaining this issue to me, I didn't believe that it could be this insane with regard to the products, but I quickly learned that they were in fact telling me the truth. I think even when we talk to the various levels of government, both federally and provincially, everyone sort of says, yes, it's a bit crazy and we'd like to see some changes.

What we're really hoping from today is that if there is something in a Senate report that speaks to it, maybe that would be a catalyst for some change. We know it just takes one little thing, one sort of priority or a Speech from the Throne or something like that to put it on the agenda. If this were to be put on an agenda for P-T ministers of health to look at, then we can make some progress. We'd be happy to share the documentation we have with you and certainly feed any further information you might be interested in.

**The Chair:** Thank you very much, witnesses. This was a great session, a great way to start the morning.

We will now welcome one, Mr. Daniel Schwanen, Vice President, Research, C.D. Howe Institute. Thank you for coming, and please begin, Mr. Schwanen.

**Daniel Schwanen, Vice President, Research, C.D. Howe Institute:** Thank you, honourable senators, for your invitation to comment on some issues around internal trade in Canada.

The C.D. Howe Institute is an independent public policy think tank. We have hundreds of members and fellows across the country that advise us on what they think the important economic issues are that affect the lives of Canadians, and we try to research them and analyze them and come up with recommendations to improve Canada's economic performance and the standard of living of Canadians.

Barriers to commerce and to plying one's trade within Canada have accumulated over many decades, due mostly to the proliferation of programs and regulations in our various Canadian jurisdictions. A lot of that is accident. Some of that is protectionism and some of that is willful, but a lot of that just occurred by accident over many decades across the many areas in which governments exercise their jurisdiction.

I really enjoyed the discussion on barriers versus irritants. The expression that we like and that I think most captures them — apart from the straightforward barriers that are protectionist barriers and discrimination against other Canadians — the

actuel au Canada ainsi que du système que nous voudrions qu'on mette en place. Nous nous ferons un plaisir de la transmettre au comité. Elle présente en détail les divers aspects du système, qui est complexe. C'est avec plaisir que nous vous la transmettrons.

Je n'occupe mes fonctions que depuis deux ans, et lorsque les membres de mon équipe m'expliquaient ce problème, j'avais du mal à croire que les choses pouvaient être aussi insensées en ce qui concerne les produits, mais je me suis rapidement rendu compte que c'était la vérité. Même lorsque nous parlons aux gouvernements fédéral et provinciaux, tout le monde convient que c'est un peu insensé et que des changements seraient souhaitables.

Nous pensons que si notre témoignage d'aujourd'hui permet que cette question soit incluse dans un rapport du Sénat, peut-être que cela suscitera des changements. Nous savons qu'il ne faut qu'une petite mesure, une priorité ou une mention dans le discours du Trône, ou quelque chose de ce genre, pour qu'on aborde cette question. Si cette question était mise au programme des ministres de la Santé des provinces et des territoires afin qu'ils l'examinent, alors nous pourrions faire des progrès. Nous serons heureux de vous transmettre les documents que nous avons et de vous faire part de tout autre renseignement qui pourrait vous intéresser.

**Le président :** Je tiens à remercier les témoins de leurs excellents exposés. C'est une excellente façon de commencer la journée.

Nous allons maintenant accueillir un seul témoin, M. Daniel Schwanen, vice-président, Recherche, Institut C.D. Howe. Je vous remercie d'être ici. Vous avez la parole, monsieur Schwanen.

**Daniel Schwanen, vice-président, Recherche, Institut C.D. Howe :** Merci, honorables sénateurs, de m'avoir invité à venir donner mon avis sur les problèmes liés au commerce intérieur au Canada.

L'Institut C.D. Howe est un centre d'études et de recherches indépendant en politique publique. Nous avons des centaines de membres et de boursiers partout au pays qui nous conseillent sur ce qu'ils considèrent comme étant des enjeux économiques importants qui touchent la vie des Canadiens. Nous tentons d'effectuer des recherches et des analyses sur ces enjeux et de formuler des recommandations afin d'améliorer le rendement économique du Canada et le niveau de vie des Canadiens.

Les obstacles au commerce et à l'exercice de son métier au Canada s'accumulent depuis des décennies, principalement en raison de la prolifération des programmes et des règlements dans les provinces et les territoires du Canada. C'est en grande partie accidentel. C'est un peu attribuable au protectionnisme et à une volonté délibérée, mais c'est arrivé en grande partie par accident, sur plusieurs décennies, dans les nombreux domaines où les gouvernements exercent leur compétence.

J'ai bien aimé la discussion sur les obstacles par rapport aux irritants. L'expression que nous aimons employer et qui, je crois, les reflète le mieux — sauf en ce qui concerne les obstacles directs liés au protectionnisme et à la discrimination à l'égard d'autres

expression that we use at C.D. Howe is the “tyranny of small differences.” It’s the tyranny of differences that are actually really small and completely unnecessary for governments, federal or provincial, to actually achieve their legitimate policy goals, such as consumer protection, et cetera. That’s how we look at this.

There has also been debate about the cost of these discriminatory practices and small differences. Over the decades that I’ve been looking at this, there have been wide differences in these estimates of what these costs are.

One thing I would point out is that any estimate that comes to you is usually an estimate of what it has cost someone to overcome, to actually manage to do business in spite of the barriers. What were the additional costs they had to pay? What were the additional costs to consumers? You never get the costs of the seven-year delays that were just discussed in terms of getting drugs to market. You never get the cost of the business that is not done at all because people just look at the barriers and say “I’m not going to bother reaching out to customers, even though I know I would offer a better service. It’s too complicated. I have to register my business in another province,” et cetera. There’s a caveat there.

Those invisible costs fall mostly on small business and individual Canadians. A small business does not have the luxury, or it’s more difficult for small business, to access foreign markets where barriers typically, even to access the United States, are higher. To grow beyond their original provincial jurisdiction, they really need access to the Canadian domestic market.

In fact, that’s why the Canadian domestic market was created, to encourage business growth and also to provide Canadians with more economic security. If there are not a lot of jobs in your chosen profession or skill in a particular jurisdiction but more in another jurisdiction, you have that added security or risk reduction of being able to have your skills or qualifications recognized in another jurisdiction.

Those are the invisible benefits, but they are very real. In a sense, that’s why, in my view, apart from the broader efficiency questions and the reduction of costs to consumers that we just heard from the transportation and the drug industry, there are also those invisible costs — the lack of dynamism for small business, the lack of protection for workers being able to move where the jobs are.

That’s just the broad picture. I want to say I’ve been looking at this for too long, and I want to emphasize something positive. There has been a change in mindset at the provincial level, particularly since the negotiation of the Comprehensive Economic and Trade Agreement with the European Union, in which the provinces were involved. I do hear and do believe that they’re going to come out with successful efforts — the provinces and

Canadiens —, l’expression que nous employons à l’Institut C.D. Howe, c’est la « tyrannie des petites différences ». C’est la tyrannie des différences qui sont en fait insignifiantes et tout à fait inutiles pour les gouvernements fédéral ou provinciaux pour atteindre leurs objectifs stratégiques légitimes, comme la protection des consommateurs. C’est ainsi que nous voyons cela.

Il y a également eu un débat entourant le coût de ces pratiques discriminatoires et de ces petites différences. Au cours des décennies où je me suis penché sur ces questions, les estimations au sujet des coûts ont grandement varié.

Je précise que toute estimation qui vous est fournie est habituellement une estimation de ce qu’il en a coûté à des personnes pour surmonter les obstacles, pour arriver à faire des affaires en dépit des obstacles. Quels coûts supplémentaires ont-elles dû absorber? Quels ont été les coûts supplémentaires pour les consommateurs? On ne connaît jamais les coûts des retards de sept ans, dont on vient de discuter, pour la mise en marché des médicaments. On ne connaît jamais les coûts des activités commerciales que ne font pas les entreprises parce qu’en évaluant les obstacles, elles se disent qu’il ne vaut pas la peine de contacter des clients, même si elles savent qu’elles offriraient un meilleur service. C’est trop compliqué : elles devraient enregistrer leur entreprise dans une autre province, et cetera. Il y a là un avertissement.

Ces coûts invisibles incombent pour la plupart aux petites entreprises et aux Canadiens. Les petites entreprises n’ont pas les moyens ou trouvent plus difficile d’avoir accès aux marchés étrangers, et même au marché américain, où les obstacles sont généralement plus importants. Pour étendre leur marché au-delà de leur province, elles doivent vraiment avoir accès au marché intérieur canadien.

C’est d’ailleurs la raison pour laquelle le marché intérieur canadien a été créé, pour favoriser la croissance des entreprises et pour offrir aux Canadiens une plus grande sécurité économique. Si, dans une province donnée, il y a davantage d’emplois dans son domaine de compétence que dans une autre province, on a une protection supplémentaire et on court moins de risques, car on peut faire reconnaître ses compétences dans une autre province.

Ce sont des avantages invisibles, mais ils sont très réels. En un sens, c’est la raison pour laquelle, à mon avis, outre les questions plus générales liées à l’efficacité et à la réduction des coûts pour les consommateurs, dont viennent de parler les représentants de l’industrie des transports et de l’industrie des médicaments, il y a également ces coûts invisibles — le manque de dynamisme à l’égard des petites entreprises et le manque de protection pour que les travailleurs puissent aller là où il y a des emplois.

Il s’agit uniquement d’une vue d’ensemble. Je me penche là-dessus depuis fort longtemps et je veux souligner un point positif. Il y a un changement de mentalité à l’échelon provincial, surtout depuis le processus de négociation de l’Accord économique et commercial global avec l’Union européenne, auquel les provinces ont participé. J’entends dire et je crois que leurs efforts finiront par porter leurs fruits — les provinces et les

territories have been at it for a couple of years — to at least improve on some of the remaining shortcomings. There are many. Even though we signed the Agreement on Internal Trade in 1994, there are many barriers remaining under this agreement.

The provinces and territories have taken the experience of CETA to look, for example, at how to complete the internal Canadian market in terms of access to procurement. It makes no sense to have better access for Europeans to any given provincial procurement market than for someone from another province, for example. They're going to harmonize those international rules; make sure that the purchasing manager in the province doesn't have 30 different sets of rules, one with CETA, one with NAFTA, one with the Agreement on Internal Trade, to comply with; make sure there are no greater barriers vis-à-vis Canadians than there are vis-à-vis suppliers that want to access the procurement market from another country; and lower the threshold at which Canadians have non-discriminatory access to procurement contracts at the provincial level. That's one example.

I don't have inside knowledge exactly. I think that's exactly what they're discussing right now, to actually build and improve on the Agreement on Internal Trade, building on the international negotiation experience. It makes no sense to raise our barriers against Canadians higher than against foreigners. We have all heard of this experience. Let's plow ahead with reducing even further barriers to access to procurement contracts, for example.

I think that, under the AIT, the provinces have made genuine improvements to the mutual recognition of skills and professional qualifications in a number of areas, but not a lot in terms of harmonized standards. There have been some. You've heard today that one of the principal irritants remaining is the whole regulatory framework, or perhaps lack thereof, across Canada that provides for some regulatory harmonization, the absence of which is very costly to business and consumers.

I probably shouldn't believe every communiqué I read or rumour I hear, but I think that some progress is being accomplished at the provincial and territorial levels. I think something will be announced this year. Nevertheless, it won't deal with all the remaining barriers, including some of the ones you heard about this morning.

One barrier that likely will remain, and to me is a particularly poignant illustration, is the need for Canadian businesses to separately register with provincial registrars in each province in which they want to do business. That is bizarre. This is a problem that other federal countries, very decentralized countries like Switzerland and a bit more centralized like Australia, have fixed. It's a problem for which technical solutions exist despite the many different provincial programs and regulations that do require businesses or provinces or provincial regulators to have access to

territoires y travaillent depuis quelques années — afin de corriger au moins certaines des lacunes persistantes. Il y en a beaucoup. Même si nous avons signé l'Accord sur le commerce intérieur en 1994, il reste encore de nombreux obstacles liés à cet accord.

Les provinces et les territoires se sont servis de l'expérience de l'AECG pour déterminer, par exemple, la façon de compléter le marché intérieur canadien grâce à l'accès aux marchés publics. Il n'est pas logique que les Européens aient un meilleur accès aux marchés publics provinciaux que les personnes d'une autre province, par exemple. Les provinces et les territoires harmoniseront les règles sur le plan international; ils s'assureront que le responsable des achats de la province n'ait pas à se conformer à 30 règles différentes, une pour l'AECG, une pour l'ALENA, une pour l'Accord sur le commerce intérieur; ils s'assureront que les obstacles ne sont pas plus importants pour les Canadiens qu'ils ne le sont pour les fournisseurs qui veulent accéder aux marchés publics à partir d'un autre pays; et ils abaisseront le seuil à partir duquel les Canadiens ont un accès non discriminatoire aux marchés publics à l'échelon provincial. Ce n'est qu'un exemple.

Je n'ai pas de renseignements privilégiés, mais je pense que c'est précisément ce dont ils discutent actuellement, afin d'améliorer l'Accord sur le commerce intérieur et de miser sur l'expérience liée à la négociation internationale. Il est insensé que l'on dresse des barrières plus élevées pour les Canadiens que pour les étrangers. Nous en avons tous entendu parler. Continuons à tenter de réduire les autres obstacles à l'accès aux marchés publics, par exemple.

Je pense que, grâce à l'ACI, les provinces ont fait de véritables améliorations sur le plan de la reconnaissance mutuelle des compétences et des qualifications professionnelles dans de nombreux domaines; cependant, sur le plan de l'harmonisation des normes, il n'y a pas eu beaucoup d'améliorations. Il y en a eu quelques-unes. On vous a dit aujourd'hui que l'un des principaux irritants qui subsistent, c'est le cadre réglementaire, ou peut-être l'absence d'un tel cadre, dans l'ensemble du Canada, qui permettrait une certaine harmonisation de la réglementation; cette absence est très coûteuse pour les entreprises et les consommateurs.

Je ne devrais probablement pas croire tous les communiqués que je lis ni toutes les rumeurs que j'entends, mais je pense que des progrès sont réalisés à l'échelon provincial et territorial. Je crois qu'une annonce sera faite cette année. Toutefois, elle ne concernera pas tous les obstacles qui subsistent, y compris ceux dont on vous a parlé ce matin.

L'un des obstacles qui demeureront sans doute, et qui constituent, à mon sens, un exemple particulièrement éloquent, c'est la nécessité pour les entreprises canadiennes de s'enregistrer séparément auprès des registraires de chaque province dans laquelle elles veulent faire des affaires. C'est plutôt étrange. C'est un problème que d'autres États fédéraux — des pays très décentralisés comme la Suisse, et un peu plus centralisés comme l'Australie — ont réglé. C'est un problème pour lequel il existe des solutions techniques, malgré la grande quantité de programmes et

information about a business operating in your province. That's a legitimate goal. In the domain of tyranny of small differences is the fact that you have to register in each separate province in order to do business. In Alberta, you even have to be listed in the phone book. How quaint.

There are actually only two provinces, New Brunswick and Nova Scotia, that have this mutual recognition: If you're registered in one province, you can operate in the other and vice versa without any need to reregister. I could speak to that at some length. It's a perfect example of a barrier that could be addressed. It doesn't cost hundreds of millions of dollars annually to the Canadian economy — at most tens of millions. Still, it's incomprehensible to me that in this day and age of information in the cloud and so on you have to register separately in all these jurisdictions in order to do business. I'm repeating myself.

**The Chair:** Would you have to file in all provinces every year?

**Mr. Schwanen:** Yes. Sometimes you need to have a representative. If you're from another province, you need to file through someone in the province, a local law firm. All these barriers have their own constituencies in terms of people that get to work or some of the bureaucracies involved, but I won't go there.

Another poignant example is a bit trickier, but it's real: The federal government's supportive and even decisive role in maintaining internal barriers. I'm encouraging the committee to maybe look in that direction as well, as a recent judgment handed down recently in New Brunswick provincial court reminded us. The pre-eminent example, and I have to mention this, is the federal support for supply management with individual quotas in each province. That could not exist without federal legislation.

I don't want to be too dogmatic about this, but I think, and in closing I will say, that the federal government could be more muscularly proactive — did I write this? — in ensuring that federal legislation conforms to section 121, for one thing, and in examining federal legislation to see if it does conform, for another.

In addition, use the trade and commerce powers to at least forbid provinces to maintain barriers against other Canadians that are higher than barriers maintained against non-Canadians. Why should that be the topic of federal-provincial negotiations? It should be a principle of our economic union that the federal government can enforce. I could go on. The federal power has been involved in the past to resolve some of our surface transportation problems, for example, interprovincial or intercity

de règlements provinciaux qui exigent que les entreprises, les provinces ou les organismes provinciaux de réglementation aient accès aux renseignements concernant une entreprise qui exerce ses activités dans la province. C'est un objectif légitime. Ce qui relève de la tyrannie des petites différences, c'est le fait qu'on doit s'enregistrer séparément dans chacune des provinces pour faire des affaires. En Alberta, on doit même être inscrit dans l'annuaire téléphonique. C'est curieux.

Il y a en fait seulement deux provinces, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse, qui ont une reconnaissance mutuelle : si on est enregistré dans l'une, on peut faire des affaires dans l'autre, et vice versa, sans avoir besoin de s'enregistrer à nouveau. Je pourrais vous en parler longuement. C'est l'exemple parfait d'une barrière qui pourrait être éliminée. Cela ne coûte pas des centaines de millions de dollars annuellement à l'économie canadienne — tout au plus des dizaines de millions. Néanmoins, j'ai du mal à comprendre, à l'ère où nous stockons des renseignements dans un nuage, notamment, que l'on doive s'enregistrer séparément dans toutes ces provinces pour pouvoir faire des affaires. Je me répète.

**Le président :** Devrait-on s'enregistrer dans toutes les provinces chaque année?

**M. Schwanen :** Oui. On doit parfois avoir un représentant. Si on vient d'une autre province, on doit s'inscrire par l'intermédiaire d'un cabinet d'avocats de la province. Tous ces obstacles attirent leurs propres clientèles, les gens qui travaillent dans le domaine ou certaines bureaucraties concernées, mais je n'en dirai pas plus.

Il y a un autre exemple frappant, qui est un peu plus délicat, mais bien réel : l'appui du gouvernement au maintien des barrières au commerce intérieur et son rôle décisif à cet égard. J'invite les membres du comité à s'intéresser aussi à cet aspect, car un jugement rendu récemment par un tribunal provincial du Nouveau-Brunswick nous a rappelé cette réalité. Le meilleur exemple — et je me dois de le mentionner — est le soutien du fédéral pour la gestion de l'offre avec des quotas individuels pour chaque province. Pareil système ne pourrait pas exister sans les lois fédérales.

Je ne veux pas prendre une position trop dogmatique à ce sujet, mais je crois — et je conclurai sur ce point — que le gouvernement fédéral pourrait agir en amont de manière plus musclée — ai-je vraiment écrit cela? — pour s'assurer que les lois fédérales sont conformes à l'article 121, d'une part, et pour vérifier la conformité des lois fédérales d'autre part.

En outre, il faudrait utiliser les pouvoirs en matière de commerce pour à tout le moins interdire aux provinces de maintenir des barrières à l'encontre d'autres Canadiens qui sont plus élevées que celles auxquelles sont soumis les non-Canadiens. Pourquoi cela devrait-il faire l'objet de négociations fédérales-provinciales? Il devrait plutôt s'agir d'un principe de notre union économique que le gouvernement peut appliquer. Je pourrais continuer. Le pouvoir fédéral a déjà

bus back in the 1980s. Some of the issues we heard about earlier this morning could be addressed in a more proactive way in terms of the federal responsibilities for the economic union.

**The Chair:** Thank you very much. We now have Robert Carberry, Assistant Secretary, Canada-United States Regulatory Cooperation Council; and we also have Philippe Massé, Director General, Labour Market Integration, Skills and Employment Branch. Mr. Carberry.

**Robert Carberry, Assistant Secretary, Canada-United States Regulatory Cooperation Council, Treasury Board of Canada Secretariat:** Thanks very much. I believe that Karen Proud was just here and she referred to the show in Washington last week. That was actually our show; so we survived.

I'll just read some opening remarks. They're not overly long so as to leave as much time as possible for questions.

In February 2011, the Prime Minister of Canada and the President of the United States announced the creation of this Regulatory Cooperation Council. Its goal was to align the regulatory systems between the two countries.

This primarily touched the manufacturing and supply chains, recognizing that there were things impacting the cost of production in moving products back and forth between our two countries that were impeding economic competitiveness for both countries. The intent was to get at that.

A secretariat was formed on both sides of the border to work together and advance this regulatory cooperation effort and to boost North American trade and competitiveness. I've been the lead for all aspects of the Canadian secretariat since that time. My counterpart is in the Executive Office Branch of the White House. They've proven to be really competent, hard-driving partners over the last five years.

Canada and the U.S. have the world's most integrated manufacturing relationship and market. However, there are two independent regulatory systems that impact on all supply chains and products, resulting in duplicative and unnecessary costs and requirements for manufacturers, double the work for a number of regulators and impact on consumers. Simply put, between the Canadian and the U.S. regulators, we scrutinize and do things twice. The goal of regulatory cooperation is to avoid the unnecessary requirements and steps for businesses and to generate benefits for business, consumers and the regulators themselves.

contribué par le passé à résoudre certains problèmes liés au transport de surface. Pensons aux autobus interurbains ou interprovinciaux dans les années 1980. Il serait possible de résoudre certains des problèmes évoqués ce matin d'une manière plus proactive compte tenu des responsabilités fédérales vis-à-vis l'union économique.

**Le président :** Je vous remercie beaucoup. Nous passons maintenant à Robert Carberry, qui est secrétaire adjoint du Conseil de coopération Canada-États-Unis et à Philippe Massé, qui est directeur général, Intégration au marché du travail de la Direction générale des compétences et de l'emploi. Monsieur Carberry, c'est à vous.

**Robert Carberry, secrétaire adjoint, Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation, Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada :** Je vous remercie beaucoup. Je crois que Karen Proud était ici tout à l'heure, et qu'elle a parlé de l'événement qui a eu lieu à Washington la semaine dernière. C'était notre événement; nous avons donc survécu.

Je vais simplement lire une partie de ma déclaration préliminaire. Elle n'est pas très longue, afin de laisser le plus de temps possible pour les questions.

En février 2011, le premier ministre du Canada et le président des États-Unis ont annoncé la création du Conseil de coopération en matière de réglementation dont l'objectif était de favoriser une coopération plus étroite en matière de réglementation entre les deux pays.

Les chaînes de fabrication et d'approvisionnement ont été les premières touchées, puisque l'on reconnaissait que le va-et-vient des produits entre nos deux pays avait une incidence sur le coût de la production qui nuisait à la compétitivité économique des deux pays. L'objectif était de régler ce problème.

Un secrétariat a été créé des deux côtés de la frontière afin de collaborer et de renforcer les efforts dans le domaine de la coopération en matière de réglementation, de manière à stimuler le commerce et la compétitivité en Amérique du Nord. Je suis responsable de tous les aspects du secrétariat canadien depuis sa création. Mon homologue travaille à l'Executive Office Branch de la Maison-Blanche. Les employés de l'organisme sont très compétents et ils ont été des partenaires dynamiques au cours des cinq dernières années.

Le Canada et les États-Unis possèdent le marché et la relation de fabrication les plus intégrés au monde. Toutefois, il existe deux systèmes de réglementation indépendants, qui se répercutent sur toutes les chaînes d'approvisionnement et tous les produits, ce qui entraîne des exigences et des coûts inutiles et en double pour les fabricants, les organismes de réglementation et les consommateurs. En termes simples, les organismes de réglementation du Canada et des États-Unis passent tout au peigne fin et font un double exercice. Le but de la coopération en matière de réglementation est d'éviter ces exigences inutiles et de procurer des avantages aux parties réglementées, aux consommateurs et aux organismes de réglementation.



Work began through the creation of an initial action plan that we settled on about 29 work streams. As we worked on those 29, we knew there would be another 229 created, but we needed to start somewhere. The work included initiatives in 14 federal departments on both sides of the border, Canada and the U.S., and covered a broad range of health-, safety-, and environment-related activities.

The first action plan was intended as a first step only to initiate a new kind of dialogue and to generate some lessons learned. I was the person who met with all Canadian regulatory departments and the U.S. regulatory departments. When I said I was there to talk about economic competitiveness, I had the same answer from every department on both sides of the border, which was: “We do health and safety work; we have no impact on the economy.” That has substantially changed over the last five years. When I say we want to get a new dialogue going, that’s what it was.

It also allowed us for the first period of the initial action plan time to consider how to achieve systemic Canada-U.S. regulatory cooperation rather than having to do a series of initiatives as we have done in the past. When we put out the initial action plan, I’d inserted a phrase called “We will work towards creation of ongoing alignment mechanisms.” When people came to me and asked what they were, I’d leave the room quickly. I had the notion but didn’t know what it would look like, but we got that in the initial time period.

The initial action plan actually did a lot for us. It initiated this new dialogue between regulators. It added the new lens and legitimized discussion of economic consequences as the health and safety outcomes were being pursued — not seen as contrary to health and safety outcomes, which was important. It clarified the various categories of benefits that can be realized, and they’re in three buckets: Business, consumers and the regulators themselves.

It demonstrated that the focus of our work is rarely on the regulation itself; it’s really on how we implement it. I’ve said this a number of times. The same regulation in Canada and the U.S. would still require us doing everything twice, so we have to get at some of the implementation procedures.

It also showed us that there were some very real barriers and challenges for systemic regulatory cooperation in terms of how we might want to jointly fund something or the information we might share and the use of that information, so we’re working on some of those.

Doing it in an aggregate created a considerable amount of momentum, which was very helpful as well. It recognized the important role of stakeholders, which is embedded going forward.

Les travaux ont commencé lors de la création d’un plan d’action initial comportant environ 29 volets de travail. Pendant que nous travaillions sur ces 29 volets, nous savions que nous en créerions 229 autres, mais il fallait commencer quelque part. Le travail prévoyait des initiatives dans 14 ministères fédéraux des deux côtés de la frontière, au Canada et aux États-Unis, et englobait une vaste gamme d’activités liées à la santé, la sécurité et l’environnement.

Le premier plan d’action se voulait simplement une première étape pour engager le dialogue et tirer des enseignements. C’est moi qui ai rencontré tous les ministères et départements de réglementation du Canada et des États-Unis. Quand j’annonçais que j’étais là pour parler de compétitivité économique, j’obtenais la même réponse des deux côtés de la frontière. On me disait : « Nous nous occupons de santé et de sécurité; notre travail n’a aucune incidence sur l’économie. » Cette façon de voir a beaucoup changé au cours des cinq dernières années. Quand je dis que nous voulons dialoguer d’une nouvelle façon, c’est ce à quoi je pense.

Pendant la première partie du plan d’action initial, nous avons donc eu le temps d’examiner des façons de parvenir à une coopération systémique en matière de réglementation entre le Canada et les États-Unis plutôt que d’avoir à mener une série d’initiatives comme nous le faisons par le passé. Lorsque nous avons mis en place le plan d’action initial, j’ai inséré une phrase qui disait : « Nous travaillerons à la création de mécanismes d’harmonisation continus. » Lorsque des gens me demandaient de quoi il s’agissait, je quittais la salle rapidement. J’avais le concept, mais je ne savais pas quelle forme celui-ci prendrait. Toutefois, cette idée a vu le jour pendant la période initiale.

Le plan d’action initial nous a rapporté gros. Il a ouvert un nouveau dialogue entre les organismes de réglementation. Il a ajouté une nouvelle optique et a légitimé la discussion sur les conséquences économiques dans le contexte des résultats recherchés en matière de santé et de sécurité, sans considérer que cet aspect était contraire aux résultats en question, ce qui était important. Il a précisé les diverses catégories d’avantages qui pouvaient être réalisés et qui se divisent en trois groupes : les entreprises, les consommateurs et les organismes de réglementation en soi.

Le plan d’action a démontré que l’accent est rarement mis sur la réglementation, mais plutôt sur la mise en œuvre. Je l’ai dit à maintes reprises. La même réglementation au Canada et aux États-Unis nous obligerait tout de même à tout faire en double, il faut donc s’attaquer aux procédures de mise en œuvre.

Le plan d’action nous a également montré que la coopération en matière de réglementation systémique pose des obstacles et des problèmes bien réels quant à la façon dont pourraient s’articuler un financement conjoint ou le partage et l’utilisation de renseignements. Nous travaillons donc à certains de ces aspects.

L’approche globale a insufflé beaucoup de dynamisme, ce qui a aussi été fort utile. Le plan d’action a souligné le rôle important des intervenants, qui a maintenant été intégré. Il a réussi à valider

It successfully demonstrated the proof of concept through a bunch of individual initiatives that really worked, and it allowed us to figure out what kind of a model would have to be put in place to achieve this ongoing cooperation.

A lot of consideration went into that latter aspect on how we do this permanently. It became clear that misalignment wasn't occurring because we had different regulatory outcomes in mind between Canada and the U.S.; it's simply that we haven't taken the time to work on achieving those outcomes in the same way and doing it together. There were no structured formal mechanisms to plan together and align our directions and efforts.

I tell a story sometimes around this: Since the time of covered wagons, we have been integrating our economies. We've been sharing in the production and manufacturing of things. We've been addressing common issues that we face from offshore. But at the time we're doing that, we were also building two world-class regulatory systems, but the regulatory systems don't recognize the quality of work being done in the other jurisdiction. There were no bridges built. There was no anticipation there would be a willing and competent partner on the other side of the border.

When I took my son to the Alamo a few years ago, because I waited too long before spring break to buy picture tickets to Florida, I took him down there. It struck me that I wasn't afraid to breathe the air, drink the water, eat the food, rent and drive a vehicle, or buy over-the-counter drugs, because I knew that the regulatory system was working. I know that when my U.S. colleagues come to Canada, they feel the same way. But the two things that don't recognize that are our regulatory systems. That's what we've been working at: Getting our regulatory systems and regulators to recognize that, actually, there is a good job being done on the other side of the border and we don't have to do everything twice.

These lessons learned and understandings led to a joint forward plan being released in 2014. That was set as a transition into a new Canada-U.S. regulatory relationship. The forward plan was significantly different from the initial one, which picked on these topical issues — it was very issue-centric. That was the best way to start; we had to get a dialogue started somewhere. But we really put this in place to create a foundation for a more institutionalized, regulatory, cooperation effort between the two countries.

We did three things in the forward plan. We asked for public agreements between similarly mandated agencies in Canada and the U.S. for them to take the leadership role in regulatory cooperation — it's not the role of the centre all the time, and they need to embrace it. They would actually be doing plans on an annual basis, and they would do it through the creation of new

le principe grâce à une foule d'initiatives individuelles qui ont très bien fonctionné, et il nous a permis de déterminer quel type de modèle il faudrait mettre en place pour parvenir à une coopération continue

Ce dernier aspect a suscité beaucoup d'attention; nous cherchions une façon d'y parvenir en permanence. Il est devenu évident que les divergences ne se produisaient pas parce que le Canada et les États-Unis recherchaient des résultats différents en matière de réglementation; elles s'expliquaient simplement par le fait que nous n'avions pas pris le temps de trouver ensemble un moyen d'atteindre ces résultats de la même façon. Il n'existait pas de mécanismes officiels bien organisés pour planifier ensemble et harmoniser les orientations et les efforts.

Je raconte parfois une anecdote à ce sujet : nous nous livrons à l'intégration des économies depuis l'époque des chariots couverts. Nous avons produit et fabriqué en commun des objets. Nous avons fait face à des problèmes communs provenant de l'étranger. Toutefois, ce faisant, nous avons aussi développé deux systèmes réglementaires de calibre mondial, des systèmes réglementaires qui ne reconnaissent pas la qualité du travail accompli dans l'autre pays. Aucun pont n'a été construit. Personne n'avait prévu trouver un partenaire compétent et plein de bonne volonté de l'autre côté de la frontière.

J'ai amené mon fils à Alamo, il y a quelques années. J'avais trop attendu avant d'acheter des billets pour la Floride pour la semaine de relâche, je l'ai donc amené à Alamo. Je me suis rendu compte que je ne craignais pas de respirer l'air qui m'entourait, de boire l'eau, de manger la nourriture, de louer et de conduire un véhicule ou d'acheter des médicaments en vente libre parce que je savais que le système de réglementation fonctionne. Je sais que lorsque mes collègues des États-Unis viennent au Canada, ils ont le même sentiment. Il y a cependant deux choses qui ne reconnaissent pas cela : nos systèmes de réglementation. Voilà ce sur quoi nous avons travaillé. Nous avons fait en sorte que les organismes de réglementation et les systèmes de réglementation reconnaissent qu'il y a du bon travail qui se fait de l'autre côté de la frontière, et qu'il n'est pas nécessaire de tout faire en double.

Les leçons tirées ont mené à la publication d'un plan prospectif conjoint en 2014, qui marquait la transition vers une nouvelle relation en matière de réglementation entre le Canada et les États-Unis. Le plan prospectif était bien différent du plan initial, qui portait sur les sujets de l'heure — il était très axé sur des questions. C'était la meilleure façon de commencer, car il fallait un point de départ pour nouer un dialogue. Toutefois, nous avons mis le plan en place pour jeter les bases d'une coopération institutionnalisée en matière de réglementation entre les deux pays.

Nous avons prévu trois choses dans le plan prospectif. Nous avons demandé des ententes publiques entre les organismes de réglementation ayant un mandat semblable au Canada et aux États-Unis afin qu'ils assument un rôle de chef de file dans le cadre de la coopération en matière de réglementation — ce n'est pas toujours le rôle du centre, et les organismes doivent

senior-level committees — the Health Canadas and FDAs, and the CFIA and the USDAs. Those kinds of bundles have formed. We have 16 of those partnerships in place.

We also moved from an individual-issues approach to one that has longer-term commitments. Instead of fixing two motor vehicle safety standards, we said, “In these bundle of standards, we’re going to align all of them going forward. That may take some time, but we’re making that level of commitment, and we’ll cast that in annual action plans so we can actually show what we’re doing on an annual basis.” We also formalized a role for the stakeholders at the strategic and technical levels.

We got these agreements in place. Last week, the session Karen was talking about, was the kicking off of these senior-level committees and the departments taking on responsibility for that planning cycle. We actually had over 420 registered participants in this event — senior regulators, but mostly industry at the event. When I started this, we had to get people in a room five at a time. This is a big change in five years. There’s been a lot of momentum. The room has changed. The flavour has changed.

Importantly, we are now looking at a short-, medium- and long-term focus. We learned that once a regulation is already being proposed, it’s very hard to unplug it. We need people to be working together and thinking about the next generation of regulation, the new technologies coming down the road and how might we take those on together — the nanotechnology, the synth-bios — those kind of things.

On March 10, Prime Minister Trudeau and the President met again, and we added a few more enhancements to our approach where we’re going to create an industry consumer and expert group, so we can talk to them about where we want to take this and ensure there’s an emphasis on consumer issues going forward. We’re going to include regulatory department officials into the overall governance so they actually have skin in the game. We put a call out to generate the most ambitious work plan by July 1 of this year that’s existed between Canada and the U.S. The first one was 29, and the last one was about 120 items. We want this one to be even bigger, and it’s new departments that are loading in.

As another point, as we’ve been doing this between Canada and the U.S. over the last five years, international regulatory cooperation has emerged to be a real, interesting and important international aspect of work going forward. The WTO technical barriers to trade and sanitary and phytosanitary standards, requirements and tariffs are all kind of dealt with. Now comes

l’accepter. Ceux-ci doivent préparer des plans chaque année, en créant des comités de haut niveau : Santé Canada et la Food and Drug Administration ainsi que l’Agence canadienne d’inspection des aliments et le département de l’Agriculture des États-Unis. Ces regroupements ont pris forme. Il y a 16 partenariats de ce genre en place.

Nous sommes passés d’une approche visant une question à la fois à une autre qui prévoit des engagements à plus long terme. Au lieu de régler un problème touchant deux normes de sécurité des véhicules automobiles, nous avons dit : « À partir de maintenant, nous harmoniserons toutes les normes dans ces ensembles de normes. Il nous faudra un peu de temps, mais c’est le niveau d’engagement que nous prenons, et nous l’indiquerons dans des plans d’action annuels afin de pouvoir montrer ce que nous faisons chaque année. » Nous avons également officialisé le rôle d’intervenants sur les plans stratégique et technique.

Nous avons mis ces ententes en place. La semaine dernière, l’activité dont Karen a parlé a marqué le lancement des comités de haut niveau et la prise en charge du cycle de planification par les ministères et les départements. Il y avait plus de 420 participants inscrits à cet événement, notamment des cadres supérieurs des organismes de réglementation, mais surtout des représentants de l’industrie. Lorsque j’ai commencé, il fallait rencontrer les gens cinq à la fois dans une pièce. Il s’agit d’un gros changement en cinq ans. Il y a eu beaucoup de mouvement. L’espace a changé et l’approche également.

Mais surtout, nous visons maintenant des objectifs à court, moyen et long termes. Nous avons appris que si une mesure législative a déjà été proposée, il est très difficile de s’en défaire. Les gens doivent travailler ensemble et réfléchir à la prochaine génération de réglementation, aux nouvelles technologies qui s’annoncent et à la façon dont nous pourrions les aborder ensemble. Je pense aux nanotechnologies, à la biologie synthétique, ce genre de choses.

Le 10 mars, le premier ministre Trudeau et le président se sont de nouveau rencontrés, et nous avons apporté quelques améliorations à notre approche afin de créer un groupe de spécialistes, de consommateur et de représentants de l’industrie, afin de discuter avec eux de l’orientation à prendre et de veiller, désormais, à insister sur les questions concernant les consommateurs. Nous incluons les fonctionnaires dans la gouvernance globale afin qu’ils en soient partie prenante. Nous avons demandé de recevoir le plan de travail le plus ambitieux jamais envisagé entre le Canada et les États-Unis d’ici le 1<sup>er</sup> juillet de cette année. Le premier comportait 29 points, et le dernier, environ 120. Nous voulons que celui-ci soit encore plus gros, sans compter que ce sont de nouveaux organismes qui participent.

Je ferais également valoir que nous travaillons à ce dossier entre le Canada et les États-Unis depuis cinq ans, et que la coopération internationale en matière de réglementation apparaît maintenant comme un aspect véritablement intéressant et important du travail à venir. Tous les obstacles d’ordre technique de l’OMC au commerce et les exigences, les droits de

regulatory cooperation, where we have existing market channels and those types of things. We're going to use this to remove some unnecessary costs from the system.

There's a lot of dialogue going on about it. The Canadian model is held in the highest regard. This is the one folks want to see applied elsewhere, because it just makes good common sense. We should be very proud of what we've been able to do. We should be proud of the fact that, with the U.S., we've actually held the pen; we've had the thought leadership on this going forward. It has been a very unique exercise and experience for someone such as me, after arguing with the U.S. over so many things over a career of 37 years.

I was actually vice-president of the Canadian Food Inspection Agency, so all the BSE work, the P.E.I. potato ban — all those things — I was in the centre of that. Now, I'm building bridges. I like this a lot better.

That's where we're at. I open up to any questions you may have.

**The Chair:** Thank you, Mr. Carberry. Mr. Massé, please go ahead.

[*Translation*]

**Philippe Massé, Director General, Labour Market Integration, Skills and Employment Branch, Employment and Social Development Canada (EDSC):** Hello, my name is Philippe Massé and I am the Director General of the Labour Market Integration Directorate at Employment and Social Development Canada.

Part of my responsibilities is to cooperate with provincial and territorial governments to foster labour mobility in Canada. I will speak briefly about these activities and explain how they are governed within the Forum of Labour Market Ministers (FLMM). In particular, I would like to talk about the evolution of labour mobility in the context of the Agreement on Internal Trade (AIT). There are structures in place to support its implementation. I will also discuss the Red Seal Program and the ongoing work of the Canadian Council of Directors of Apprenticeship (CCDA) to promote mobility within the skilled trades in Canada.

[*English*]

Let me provide you some broad context on the overall mobility situation in Canada. Labour mobility is an important element of a well-functioning labour market and economy, as it facilitates the efficient redistribution of workers from areas of low employment demands to high demands, and it enables Canadians to take

douane et les normes sanitaires et phytosanitaires sont en quelque sorte réglés. Nous en sommes maintenant à la coopération en matière de réglementation, où nous avons des circuits de distribution existants et ce genre de choses. Nous nous en servons pour éliminer certains coûts inutiles dans le système.

Il y a beaucoup d'échanges à ce sujet. Le modèle canadien est tenu en très haute estime. C'est celui que les gens veulent voir appliqué partout, parce qu'il est plein de bon sens. Nous devrions être très fiers de ce que nous avons réussi à accomplir. Nous devrions être fiers du fait qu'avec les États-Unis, c'est nous qui avons pris les devants; nous avons fait preuve d'un leadership éclairé qui se poursuivra aux autres étapes de ce dossier. L'exercice et l'expérience ont été véritablement uniques pour quelqu'un comme moi, qui, tout au long d'une carrière de 37 ans, avais argumenté sur tant de choses avec les États-Unis.

J'étais le vice-président de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, j'ai donc été au centre de toute sorte de dossiers comme l'encéphalopathie spongiforme bovine et l'interdiction d'importer des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Aujourd'hui, je construis des ponts. J'aime beaucoup mieux cela.

Voilà où nous en sommes. Je suis prêt à répondre à toutes vos questions.

**Le président :** Je vous remercie, monsieur Carberry. Monsieur Massé, c'est votre tour.

[*Français*]

**Philippe Massé, directeur général, Intégration au marché du travail, Direction générale des compétences et de l'emploi, Emploi et Développement Canada (EDSC) :** Bonjour, je suis directeur général de la Direction de l'intégration au marché du travail à Emploi et Développement social Canada.

Une partie de mes responsabilités est de travailler en coopération avec les gouvernements des provinces et des territoires afin de favoriser la mobilité de la main-d'œuvre au Canada. Je vais parler un peu de ces activités et exposer comment elles sont gérées au sein du Forum des ministres sur le marché du travail (FMMT). En particulier, j'aimerais parler de l'évolution de la mobilité de la main-d'œuvre dans le contexte de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI). Des structures sont en place pour appuyer sa mise en œuvre. Je vais aborder également le Programme du Sceau rouge et le travail actuel du Conseil canadien des directeurs de l'apprentissage en faveur de la promotion de la mobilité de la main-d'œuvre dans les métiers spécialisés au Canada.

[*Traduction*]

Je vais vous donner une idée de la situation globale de la mobilité de la main-d'œuvre au Canada. La mobilité de la main-d'œuvre est un aspect important d'une économie et d'un marché du travail fonctionnant bien. En effet, elle facilite la redistribution efficace des travailleurs des secteurs ayant une

advantage of job opportunities.

The majority of Canadians who move permanently each year — about 1.2 million — actually move within a province or territory. There are another 300,000 that move across provincial borders. About 20 per cent of those who go across borders move for the main reason of a job. There is also, of course, a significant number of workers who reside in one province or territory and work in another as part of their ongoing business or who move temporarily to take advantage of opportunities in other jurisdictions.

The majority of people who work in Canada are employed in non-regulated occupations. It's estimated that about 15 to 20 per cent of those employed work in regulated occupations, and this involves working in a field that requires licences to be recognized by a regulatory body in the province or territory they are destined to work.

The Agreement on Internal Trade, as you know, was signed in 1994 to increase the movement of goods and labour across Canada. Chapter 7 is where labour mobility is covered. Although it's specifically designed to eliminate or reduce interprovincial barriers that restrict or impair mobility in Canada, it did not start out this way. So for over a decade, mobility still remained quite fragmented across jurisdictions and occupations. There wasn't a lot of progress toward achieving full interjurisdictional mobility. Until 2009, many occupations were unable to bridge differences across the standards that existed across the jurisdictions.

In 2009, there were amendments made to chapter 7 that strengthened the mobility of regulated workers by establishing the core principle of certificate-to-certificate recognition. As the name suggests, it allows workers certified for a regulated occupation in one province or territory to be certified for that occupation anywhere in Canada without any additional material training, experience or assessments.

The amendments essentially reversed the burden of proof of competencies from workers to regulators. Provinces and territories must demonstrate why a certified worker from one jurisdiction isn't qualified to be licensed in their jurisdiction. It doesn't actually bind the provinces' hands, and governments can approve exceptions to mobility in certain occupations. For example, in the legal field, a lawyer from Quebec who is trained in civil law and wants to work in another province must undergo additional training in the common law field to be allowed to practice. They're not meant to be restrictive in terms of aggregating barriers, but they are ways to communicate to Canadians what additional requirements might be required for a specific occupation that need to be met. The idea is that these are

faible demande de travailleurs vers les secteurs où la demande est élevée et elle permet aux Canadiens de tirer parti des possibilités d'emploi.

La majorité des Canadiens qui se déplacent de façon permanente chaque année — ils sont environ 1,2 million — déménagent au sein d'une province ou d'un territoire. Il y en a 300 000 autres qui déménagent d'une province à une autre. Environ 20 p. 100 des personnes qui quittent une province pour une autre mentionnent que la principale raison de leur déménagement est l'emploi. Il y a aussi, bien entendu, un nombre important de travailleurs qui demeurent dans une province ou un territoire, mais qui travaillent ou qui déménagent temporairement ailleurs au pays afin de tirer parti des possibilités d'emploi.

La majorité de la population active du Canada travaille au sein d'une profession non réglementée. On estime que de 15 p. 100 à 20 p. 100 des gens travaillent dans une profession réglementée, notamment dans des domaines où il est nécessaire d'avoir un permis pour être reconnu par un organisme de réglementation de la province ou du territoire où ils veulent exercer leur métier.

L'Accord sur le commerce international, comme vous le savez, a été signé en 1994 dans le but de faciliter les déplacements des biens et des travailleurs à l'échelle du Canada. Le chapitre 7 traite de la mobilité de la main-d'œuvre. Bien qu'il soit spécialement conçu pour éliminer ou réduire les obstacles interprovinciaux qui restreignent ou réduisent la mobilité au Canada, ce n'est pas ainsi que cela a commencé. Pendant plus de dix ans, la mobilité était fragmentée entre les professions et les provinces et les territoires. Il n'y avait pas beaucoup de progrès en vue d'atteindre une pleine mobilité interprovinciale. Jusqu'en 2009, plusieurs professions étaient incapables de surmonter les différences entre les normes des différentes administrations.

En 2009, des modifications apportées au chapitre 7 ont renforcé la mobilité des travailleurs sous réglementation par la mise en place du principe fondamental de la reconnaissance individuelle des titres de compétences. Comme son nom l'indique, la reconnaissance permet à un travailleur autorisé à exercer une profession réglementée dans une province ou un territoire d'être autorisé à exercer cette profession partout au Canada sans que d'autres exigences matérielles en matière de formation, d'expérience ou d'évaluation soient requises.

Les modifications ont essentiellement renversé le fardeau de l'établissement de la preuve de compétence des travailleurs vers les organismes de réglementation. Les provinces et les territoires doivent désormais démontrer pourquoi un travailleur accrédité dans une administration n'a pas les qualifications nécessaires pour obtenir l'accréditation délivrée au sein de leur administration. Le chapitre 7 ne contient aucune obligation pour les provinces, et les gouvernements peuvent approuver des exceptions à la mobilité pour certaines professions. Par exemple, dans le domaine juridique, un avocat du Québec qui pratique le droit civil et qui a l'intention de s'installer dans une autre province doit suivre une formation supplémentaire en common law afin d'être en mesure de pratiquer le droit. Ces exceptions ne se veulent pas restrictives

posted. They are available for Canadians to be able to have the information. There are 44 exceptions that exist, currently, covering 14 occupations.

Implementation of chapter 7 is a good example of federal-provincial collaboration, and the responsibility rests with the Forum of Labour Market Ministers, a ministerial committee co-chaired between the Minister of Employment and Social Development and a rotating provincial co-chair serving two-year terms. The current co-chair is from Quebec. Within the committee, we have a Labour Mobility Coordinating Group responsible for implementing chapter 7. We work together through a number of subcommittees that review and talk about policy interpretations, mobility exceptions between jurisdictions and communication strategies to ensure that the information is available to regulators as well as workers.

The FLMM reports annually to the Committee on Internal Trade on the status of implementation. Generally there is consensus that the chapter is working well. I can't comment on the state of the negotiations currently are, but there is no indication by jurisdictions that there is a desire to make fundamental changes to the way that chapter works. It's based on that negative list approach, which I'm sure you've heard a lot about during these hearings, that covers all regulated occupations and is seen as a model that could be or should be reflected in the broader agreement.

*[Translation]*

I would like to talk about the Red Seal Program. In general, it is Canada's standard of excellence for the skilled trades, making it possible for tradespeople to have their skills recognized across Canada.

Apprenticeship training and trade certification is an industry-driven system under provincial and territorial jurisdiction. The Red Seal has been in place since the early 1950s and has been instrumental in developing pan-Canadian standards and examinations that provide the foundation for skilled trades mobility. There are 57 Red Seal trades, which account for 77 per cent of all registered apprentices.

Employment and Social Development Canada works with the provinces and territories to manage and deliver the Red Seal Program through the Canadian Council of Directors of Apprenticeship (CCDA).

en concentrant des obstacles, elles sont plutôt un moyen de communiquer aux Canadiens quelles exigences supplémentaires il leur faudra peut-être satisfaire pour un emploi donné. En principe, elles sont publiées. Les Canadiens ont accès à l'information. Il y a actuellement 44 exceptions prévues couvrant 14 professions.

La mise en œuvre du chapitre 7 est un bon exemple de collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux. C'est le Forum des ministres du marché du travail, un comité ministériel co-présidé par le ministre de l'Emploi et du Développement social et un coprésident provincial qui assume un mandat de deux ans par rotation, qui en a la responsabilité. Le coprésident actuel est du Québec. Au sein de ce comité, il y a un Groupe coordonnateur de la mobilité de la main-d'œuvre chargé de la mise en œuvre du chapitre 7. Nous travaillons ensemble par l'entremise de différents sous-comités. Ces derniers examinent, en vue d'en discuter, les interprétations de politiques, les exceptions en matière de mobilité entre les provinces et les territoires et les stratégies de communication pour s'assurer que les travailleurs et les représentants des organismes de réglementation ont accès à l'information.

Le Forum des ministres du marché du travail fait annuellement rapport au Comité sur le commerce intérieur pour faire le point sur la mise en œuvre. Règle générale, tous s'entendent sur le fait que le chapitre fonctionne bien. Je ne peux pas parler de l'état des négociations à ce jour, mais aucune province et aucun territoire n'ont indiqué qu'ils souhaitent apporter des modifications fondamentales au fonctionnement du chapitre, qui repose sur l'approche de la liste négative. Vous en avez sûrement beaucoup entendu parler au cours des audiences. Cette approche porte sur toutes les professions réglementées et elle est perçue comme étant une approche modèle qui pourrait ou devrait être reflétée dans un accord plus vaste.

*[Français]*

Je vais parler du Programme du Sceau rouge. En général, il s'agit de la norme d'excellence au Canada pour les métiers spécialisés. Il permet aux gens de métiers de faire reconnaître leurs compétences partout au Canada.

La formation en apprentissage et la reconnaissance professionnelle forment un système axé sur les besoins de l'industrie sous contrôle provincial et territorial. Le Sceau rouge est en place depuis le début des années 1950 et joue un rôle essentiel dans l'élaboration de normes et d'examens pancanadiens qui établissent le fondement pour la mobilité dans les métiers spécialisés. Il existe 57 métiers désignés Sceau rouge, qui représentent 77 p. 100 de tous les apprentis inscrits.

Emploi et Développement social Canada collabore avec les provinces afin de gérer et de mettre en œuvre le Programme du Sceau rouge, par l'intermédiaire du Conseil canadien des directeurs de l'apprentissage (CCDA) au Canada.

The core of the Red Seal Program lies in quality interprovincial standards for industry, against which tradespeople can be trained and assessed. The CCDA collaborates with industries and other professionals across Canada to build these standards.

The Red Seal Program's collaborative approach to setting national standards and examinations enables all provinces and territories to train apprentices to the same standard for certification in the skilled trades.

This creates a solid foundation to facilitate labour mobility, since trade certificates bearing the Red Seal endorsement are automatically recognized across Canada. Furthermore, chapter 7 of the Agreement on Internal Trade provides for certified workers in non-Red Seal trades to have their certification recognized across jurisdictions.

[English]

To further improve mobility in the trades, the Government of Canada and the provinces and territories are now working together with industry to harmonize apprenticeship training. We've covered journey persons and certifications, and now we're going down to the apprentices themselves to better harmonize the training that's happening and improve the mobility of apprentices.

There are four areas that the provinces are focusing on: use of the trade name so everyone uses the same name; the total number of training hours; the number of technical training levels, which is typically three or four for each trade; and the sequencing of the in-school training, where the same course is given in the same year.

This is one of the priorities of the Forum of Labour Market Ministers. They announced significant progress last July when the first 10 trades will be implemented by September of this year in most jurisdictions, in 2016, and we're looking forward to harmonizing two thirds of Red Seal occupations by 2017, which would be 30 of the 57. There is strong momentum and collaboration with industry, and it is a continuing progress.

In conclusion, the mobility in Canada under the AIT generally works well. It's a strong example of intergovernmental collaboration, both in the way it has evolved and in the way it's being implemented.

The Red Seal Program, which is older than chapter 7, continues to be vital and relevant due to strong industry buy-in to manage and deliver the current program and to move forward on harmonizing the apprenticeship training. Overall, these measures are helping to build a stronger and more effective labour market.

I'm happy to answer any questions.

Le cœur du Programme du Sceau rouge réside dans la qualité des normes interprovinciales pour l'industrie, en fonction desquelles les gens de métier peuvent être formés et évalués. Le CCDA collabore afin d'établir ces normes de concert avec les secteurs et les autres professionnels partout au Canada.

L'approche axée sur la collaboration du Programme du Sceau rouge vise à établir les normes et examens nationaux, et permet à toutes les provinces et à tous les territoires de former des apprentis en fonction des mêmes normes de reconnaissance professionnelle dans les métiers spécialisés.

Cela crée une fondation solide pour faciliter la mobilité de la main-d'œuvre, puisque les certificats d'aptitude professionnelle qui arborent la mention du Sceau rouge sont automatiquement reconnus partout au Canada. De plus, le chapitre 7 de l'ACI prévoit la reconnaissance des travailleurs qualifiés dans des métiers non désignés par le Sceau rouge dans toutes les juridictions.

[Traduction]

Pour améliorer la mobilité dans les métiers, le gouvernement du Canada et les provinces et territoires œuvrent de concert avec l'industrie en vue d'harmoniser l'apprentissage. C'est chose faite pour les compagnons et la reconnaissance professionnelle. Nous nous occupons maintenant des apprentis afin d'harmoniser davantage leur formation et d'améliorer leur mobilité.

Il y a quatre aspects auxquels les provinces s'intéressent tout particulièrement : l'utilisation du nom du métier afin que tous utilisent le même nom; le nombre total d'heures de formation; le nombre de niveaux de formation technique — il y en a généralement trois ou quatre par métier — et l'ordonnement de la formation en classe, pour que le même cours soit donné la même année.

Il s'agit là de l'une des priorités du Forum des ministres du marché du travail. En juillet dernier, les ministres ont annoncé d'importants progrès, car les dix premiers métiers seront mis en œuvre dans la plupart des provinces et territoires en septembre 2016. Nous avons hâte d'harmoniser le deux tiers des métiers Sceau rouge, c'est-à-dire 30 sur 57, d'ici 2017. Il y a un grand dynamisme et une solide collaboration avec l'industrie qui favorisent les progrès soutenus.

En conclusion, la mobilité au Canada en vertu de l'Accord sur le commerce intérieur se fait bien. C'est un bon exemple de collaboration intergouvernemental étant donné la façon dont elle a évolué et dont elle a été mise en œuvre.

Le Programme du Sceau rouge, qui est plus vieux que le chapitre 7, est encore essentiel et pertinent en raison d'un appui fort des industries dans le cadre de la gestion et de la prestation du programme actuel et de l'initiative visant l'harmonisation de la formation en apprentissage. Dans l'ensemble, ces mesures contribuent à créer un marché du travail stable et efficace.

Je me ferai un plaisir de répondre à toutes vos questions.

**The Chair:** Thank you, Mr. Massé.

**Senator Wallin:** Mr. Carberry, I just have a point of clarification. If I understand correctly, you're saying the American regulatory approach — how they deal with the states, et cetera — should be used or could be used as a template here, that it works better. On the other hand, the Canadian model for discussing it is held as the gold standard, and that's the one on which you have the pen or others have the pen. Am I correct on that?

**Mr. Carberry:** Not quite. Our work has been strictly federal to federal. I'd have to say, when I look at the array of state regulations and those kinds of things, that the U.S. probably has a tougher row to hoe than Canada.

But I have talked to the provinces about opportunities that are related to what we're trying to do federally between Canada and the U.S. There are two things. One is in terms of how you would feed a provincial or territorial agenda, and the other is how you might approach this.

Our formula has been successful, which has been a surprise to a lot of folks. In terms of feeding the agenda, I told them two things. First, if there are things we have gone to the trouble of aligning federally between the two countries, such as electrical efficiency standards for appliances, move and adopt those. Creating a new one provincially is not particularly helpful. If you can follow the federal lead in some of these things where there is a predominance of federal jurisdiction and federal agencies, that would be extremely helpful. Those are things like environmental and emissions standards and so forth.

Second, we had a lot of things that we had industry asking us to take on that we weren't able to do because there was too much state and provincial legislation and regulation involved, such as trucks. They wanted us to look at trucks on highways. We couldn't go there; there was just too much. There is a federal aspect to that as well. So we would ask they clear the track and set that as a priority so that the federal side can work on it with the U.S. counterparts. That would be helpful as well.

In terms of the lessons that I think are applicable in both situations and probably with other countries, we took on things where there was willingness. You're not going to be able to force any of this stuff on anyone. You need two willing partners on both sides, whether it's provinces, territories or federal governments.

We also looked at trying to avoid adopting a standard from one country over the other one. We looked for opportunities where both needed to improve, because then you can work on it together and end up in the same place and no one is accused of adopting the other's standards and losing sovereignty or sliding to some lower level that someone interprets. We've been very careful in our exercise to always make it about improving it and doing

**Le président :** Je vous remercie, monsieur Massé.

**La sénatrice Wallin :** Monsieur Carberry, j'aimerais simplement une précision. Si j'ai bien compris, vous dites que l'approche états-unienne en matière de réglementation — leur façon de gérer les États et le reste — devrait ou pourrait servir de modèle ici, bref, qu'elle fonctionne mieux. Par contre, le modèle canadien en matière de discussion est considéré comme exemplaire, et c'est là que vous ou d'autres avez pris les devants. Ai-je bien compris?

**M. Carberry :** Ce n'est pas tout à fait cela. Notre travail s'est limité aux relations interfédérales. Je dois dire, quand je vois la panoplie de règlements des États, que les États-Unis ont probablement plus de pain sur la planche que le Canada.

Toutefois, j'ai parlé aux provinces des possibilités associées aux efforts fédéraux entre le Canada et les États-Unis. Il y a deux choses. L'une porte sur la façon de déterminer les mesures à prendre dans les provinces et les territoires, et l'autre sur la façon de s'y prendre.

Notre formule a été un succès, ce qui en a surpris plus d'un. Pour ce qui est des mesures à prendre, je leur ai dit deux choses. Premièrement, si nous avons pris la peine d'harmoniser des choses au niveau fédéral entre les deux pays, comme les normes d'efficacité énergétique pour les appareils, adoptons-les. La création d'une nouvelle norme provinciale n'est pas particulièrement utile. Il serait extrêmement utile de suivre la norme fédérale dans les domaines qui tendent à relever du fédéral. Je pense à des normes comme celles en matière d'environnement et d'émissions, par exemple.

Deuxièmement, l'industrie nous a demandé d'étudier de nombreux points, mais il n'a pas été possible de le faire, car il y a trop de lois et de règlements en cause dans les provinces et les États, dans le cas du camionnage, notamment. Elle voulait que nous nous penchions sur la circulation des camions sur les routes. Nous ne pouvions pas; c'était trop. Il y a aussi un aspect fédéral à cela. Nous leur demandons par conséquent de dégager la voie et d'établir une priorité pour que du côté fédéral, nous puissions travailler avec nos homologues des États-Unis. Voilà qui serait également utile.

Pour ce qui est des leçons qui m'apparaissent applicables dans les deux cas, et probablement avec d'autres pays, nous nous sommes attaqués à des dossiers où il y avait de la bonne volonté. On ne peut imposer ce genre d'exercice à personne. Il faut des partenaires motivés de part et d'autre, qu'il s'agisse du gouvernement fédéral, des provinces ou des territoires.

Nous avons aussi tenté d'éviter d'adopter la norme d'un pays au détriment de l'autre. Nous avons cherché des occasions où nous avions tous deux à nous améliorer, car on peut alors travailler en commun et parvenir au même résultat sans que personne soit accusé d'avoir adopté les normes de l'autre, renoncé à sa souveraineté ou, selon certains, perdu du galon. Nous nous sommes efforcés au cours de l'exercice de toujours viser à



that together. That has been quite helpful as well. We've avoided the whole concept of adoption and it has worked well.

The third point is that it doesn't have to be everyone. I know I shocked someone when I said that. We have a situation now before us — in the cosmetics industry. You have six countries that represent 65 per cent of the market: Canada, U.S., Japan, Brazil, EU, and China as an observer. They have come up with a standard that would work well for everyone. That isn't confined by any individual FTA, so you don't have to force every country in the FTA to get into it. It's not an international standard; it's a bit of a bundle. If we can get willingness for that, you no longer need six product approvals and six different formulations and all those kinds of things. We're looking for where there is willingness and a real opportunity. That's where we're trying to press our work.

**Senator Wallin:** That is most helpful.

Mr. Schwanen, you talked about the role of the federal government, and we've heard lots of testimony that sometimes they are part of the problem rather than part of the solution, and now we've seen the decision in New Brunswick, et cetera. You, however, seem to me to be quite optimistic about the potential of a deal. Did I misread that, or were you just hopeful?

**Mr. Schwanen:** No, you didn't misread me.

**Senator Wallin:** At what point, though — we've had this discussion with a couple of witnesses — would we determine you have had all the time in the world and this doesn't seem to be working, so let's try some other things like a Supreme Court reference, or whatever it is, on either the larger question or the specific issue to try to push it?

**Mr. Schwanen:** Thank you. I think I was optimistic about a deal on some of the issues outstanding. I was referring to government procurement, and I did mention that on labour mobility in particular, I think that is a single achievement of the Agreement on Internal Trade, albeit it took us so long to get to the point where we are now.

To answer your question, first indirectly, when the Agreement on Internal Trade was signed, it was one of those situations where all the provinces, including at the time Mr. Parizeau, signed on the dotted line and said, "We're not going to discriminate," et cetera.

As things dragged on, whether it was on labour mobility, of course, we got there on procurement and regulatory harmonization, particularly with the colour of margarine and so forth, there were panels that actually opined on provincial rules, but the rulings of the panels were not observed because they didn't have the power to force them to implement the findings of

améliorer les choses et à le faire en commun. Cette façon de faire a également été fort utile. Nous avons entièrement évité l'idée de l'adoption, ce qui a donné de bons résultats.

Troisièmement, il n'est pas essentiel que tout le monde soit de la partie. Je sais que j'ai choqué quelqu'un en disant cela. À l'heure actuelle, nous devons composer avec une situation, dans l'industrie des cosmétiques. Il y a six pays qui représentent 65 p. 100 du marché : le Canada, les États-Unis, le Japon, le Brésil, l'Union européenne et la Chine, à titre d'observateur. Ces pays ont défini une norme qui fonctionnerait bien pour tout le monde. Elle n'est pas restreinte à un accord de libre-échange particulier. Vous n'avez donc pas à forcer tous les pays à signer l'accord de libre-échange pour y adhérer. Ce n'est pas une norme internationale; c'est un peu comme une offre groupée. Si la bonne volonté l'emporte, il n'est plus nécessaire d'obtenir six approbations de produits, six formules différentes et tout le reste. Nous cherchons les occasions où il y a de la bonne volonté et une réelle possibilité. Voilà où nous concentrons nos efforts.

**La sénatrice Wallin :** Voilà qui est fort utile.

Monsieur Schwanen, vous avez parlé du rôle du gouvernement fédéral. Nous avons entendu beaucoup de témoignages disant que celui-ci contribue au problème plutôt qu'à la solution, sans compter qu'il y a maintenant la décision rendue au Nouveau-Brunswick. Vous me semblez toutefois fort optimiste quant à la possibilité d'une entente. Est-ce que j'ai mal compris ou est-ce simplement de l'espoir?

**M. Schwanen :** Non, vous m'avez bien compris.

**La sénatrice Wallin :** À partir de quel moment — nous avons eu cette discussion avec quelques témoins — devons-nous nous dire que nous avons eu tout le temps nécessaire, mais qu'étant donné que rien n'y fait, il faudrait peut-être essayer autre chose, comme un renvoi à la Cour suprême, ou je ne sais quoi, sur la grande question ou le problème précis, afin de faire avancer les choses?

**M. Schwanen :** Je vous remercie. Je crois que je suis optimiste au sujet d'une entente portant sur certaines questions en suspens. Je parlais des marchés publics, et plus particulièrement de la mobilité de la main-d'œuvre. Je crois que c'est une réalisation particulière de l'Accord sur le commerce intérieur, bien qu'il nous ait fallu beaucoup de temps pour en arriver là où nous sommes.

Je vais répondre à votre question d'abord indirectement. Lors de la signature de l'Accord sur le commerce intérieur, le contexte a fait en sorte que tous les représentants des provinces, y compris, à l'époque, M. Parizeau, ont apposé leur signature en disant « nous ne ferons pas de discrimination » et le reste.

Les choses se sont étirées en longueur, entre autres sur la question de la mobilité de la main-d'œuvre. Il est vrai que nous sommes parvenus à nous entendre sur les marchés et l'harmonisation de la réglementation, particulièrement en ce qui a trait à la couleur de la margarine et ainsi de suite. Des groupes spéciaux ont émis des avis sur les règlements des provinces, mais

the panels or the recommendations.

With respect to the AIT, I was thinking we have all these governments that have signed on the dotted line, and the agreement they signed also says that it doesn't change any of their constitutional responsibilities, which then goes back to the federal government. They've all signed on, and now you even have the moral authority to actually exercise your constitutional power on trade and commerce. This is a major impediment to trade here, especially in line with our international agreements. Let's implement what we all said we would implement. I would argue that that goes to transport and so on.

In answer to your question, the time was maybe in 1994 but it's even more so now that we do have cooperation and so on. We don't have the carrot of money as some of the governments in Australia and the U.S. have. Our provinces are big spenders and big revenue raisers on their own. But since you guys all agreed on the principles, we are going to be in charge and make sure you do follow up and enforce the Constitution essentially.

So it does need leadership, and it has to be at the federal level. There is an opportunity now that there is an agreement on principle on so many of these things.

**Senator Day:** Mr. Carberry, I understood from your presentation and what you have just indicated to Senator Wallin that this isn't United States to Canada and that level of regulatory overlap, but we have been hearing here — and we're looking at interprovincial trade — that the major problem is regulatory overlap and incompatibility within the provinces in Canada. You indicated the United States has a major challenge there as well. Is there any equivalent multiple state organization in the United States similar to your Regulatory Cooperation Council? Can you tell us a little bit about that if there is such a thing going on?

**Mr. Carberry:** As far as I know, there is no equivalent to what industry is trying to do right now with the Agreement on Internal Trade.

As a corollary to what we're doing, we have had a lot of industries come to us that were primarily governed at the provincial level, such as plumbing, heating and electrical things. They came to us, and there has been quite a movement hitching their tail onto our kite by saying this is a new thrust between the countries, and there has been considerable work going on on voluntary standards. Voluntary standards are the ones being adopted into codes at the provincial level. I've seen good progress, but it has been the Canadian organizations that have taken that to the U.S. and are trying to drive it.

There is a linkage with what the SCC and their various accredited bodies are trying to do, so there is effort going on, but not directly through ours; it's really being driven by industry. But in terms of a federal-state construct in the U.S., no, there is

leurs décisions n'ont pas été respectées, car ils n'avaient pas le pouvoir d'imposer la mise en place de leurs conclusions ou de leurs recommandations.

En ce qui concerne l'Accord sur le commerce intérieur, je pense aux gouvernements qui ont apposé leur signature sur des ententes qui ne prévoient aucun changement à leurs responsabilités constitutionnelles. Nous en revenons donc au gouvernement fédéral. Ils ont tous signé. Vous avez donc maintenant l'autorité morale voulue pour exercer votre pouvoir constitutionnel sur le commerce. Il s'agit là d'un obstacle majeur au commerce, surtout si l'on considère nos accords internationaux. Mettons en œuvre ce que nous avons dit que nous mettrions en œuvre. Je dirais que cela s'applique au transport et ainsi de suite.

Pour répondre à votre question, c'était peut-être en 1994, mais c'est encore plus vrai maintenant qu'il y a de la coopération. Nous n'avons pas la carotte de l'argent qu'ont les gouvernements de l'Australie et des États-Unis. Les provinces canadiennes dépensent beaucoup, mais elles génèrent aussi d'importantes recettes par leurs propres moyens. Cependant, puisque tout le monde est d'accord avec le principe, nous allons prendre les choses en main et, au fond, appliquer la Constitution.

Il faut donc du leadership, et il doit venir du niveau fédéral. Les conditions sont propices, maintenant qu'il y a une entente de principe sur un grand nombre de ces aspects.

**Le sénateur Day :** Monsieur Carberry, si j'ai bien compris votre présentation et ce que vous venez de dire à la sénatrice Wallin, le problème, ce n'est pas le chevauchement réglementaire entre le Canada et les États-Unis, mais plutôt — et nous étudions le commerce interprovincial — le grand problème de l'incompatibilité et du chevauchement réglementaire au sein des provinces au Canada. Vous avez indiqué que les États-Unis ont aussi tout un défi à relever à cet égard. Y a-t-il, aux États-Unis, un organisme regroupant plusieurs États semblable au Conseil de coopération en matière de réglementation? Si un tel organisme existe, pourriez-vous nous en parler un peu?

**M. Carberry :** Pour autant que je sache, il n'y a rien d'équivalent à ce que l'industrie tente de faire à l'heure actuelle avec l'Accord sur le commerce intérieur.

En réaction à ce que nous faisons, nous avons été approchés par de nombreuses industries relevant principalement du provincial, comme la plomberie, le chauffage et l'électricité. Leurs représentants sont venus nous voir, et il y a eu tout un mouvement pour s'amarrer à nos voiles en disant qu'il y avait une nouvelle confiance entre les pays et qu'un énorme travail avait été accompli sur les normes facultatives. Les normes facultatives sont celles adoptées dans les codes provinciaux. J'ai vu des progrès appréciables, mais ce sont les organismes canadiens qui en ont parlé aux États-Unis et qui tentent de guider les choses.

Il y a un lien avec ce que le Conseil canadien des normes et leurs divers organismes approuvés tentent de faire. Il y a donc un effort qui est fourni, mais pas directement par notre entremise. En fait, c'est l'industrie qui pousse en ce sens. Toutefois, pour ce

nothing similar going on right now. At the federal level, this is an incredibly target-rich environment, so there are already a lot of positive things that can happen.

**Senator Day:** Did you make the comment that Canada is a model?

**Mr. Carberry:** Yes.

**Senator Day:** I understood that. Is that in the area of the industry-driven side of things?

**Mr. Carberry:** No, mostly in terms of what we're doing federal to federal. There are a couple of other models. There is an EU model, but that's where they put an overarching control over the member countries. We're not going to do that with anyone, and it's not sustainable in terms of getting going with other countries. Australia and New Zealand made physical changes to the some of the departments. They have their departments report jointly to both parliaments. We can't do that with the U.S. It would be hard to turn them into Westminster-style governments. That would take me weeks.

Ours is focused on the regulator and the market channels in a big role for the stakeholders. I think that's applicable everywhere. Every time I go to the U.S., the EU Commission is all over us: "Where is your thinking now?" The Canada-U.S. model is seen as being the most successful exercise in this space in the last five or ten years, and there are a lot of folks interested in what we're doing, but I'm talking about the federal-to-federal aspect.

**Senator Day:** Mr. Massé, in one of your comments as you were developing the new initiative with respect to apprenticeship, similar to the Red Seal Program for tradesmen, and then you move into the apprenticeship program in a similar coordinated fashion, I found this in your statement: "As registered apprentices are not covered under chapter 7 of the AIT," then things can move faster. I found that quite interesting. Can you tell us what's the problem with chapter 7 of the AIT? This Red Seal Program has developed through industry initiative outside of chapter 7. Do we need chapter 7?

**Mr. Massé:** It's a question now that chapter 7 exists, and the Red Seal existed since 1959, so it predates chapter 7. It was at the desire of industry to get together to develop those national standards and identify the standards and the basic competencies required to exercise a trade in Canada. Provinces and the federal government got together to try to support it at that time, and over the years it's grown to 57 trades. These are trades that are national in scope and that have a significant number of individuals involved in them, and chapter 7 only came after. These are all people that are certified. They've completed their apprenticeship, so they're certified journey persons, fully certified, and there was a desire to allow that mobility to occur in the

qui est d'un organisme réunissant le gouvernement fédéral et les États aux États-Unis, il n'y a rien de semblable pour l'instant. Le niveau fédéral offre une abondance extraordinaire de cibles, il y a donc beaucoup de bien qui peut en découler.

**Le sénateur Day :** Est-ce vous qui avez dit que le Canada est un modèle?

**M. Carberry :** Oui.

**Le sénateur Day :** Je comprends cela. Est-ce dans le secteur touchant aux aspects axés sur l'industrie?

**M. Carberry :** Non, c'est surtout en ce qui a trait aux mesures interfédérales. Il existe quelques autres modèles. Il y a celui de l'Union européenne, mais ce modèle prévoit un contrôle général des pays membres. Nous ne ferons cela avec personne. D'ailleurs, ce modèle est inapproprié pour mettre les choses en train avec d'autres pays. L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont apporté des modifications d'ordre physique à certains de leurs ministères. Ceux-ci font rapport conjointement aux deux Parlements. Nous ne pouvons pas faire cela avec les États-Unis. Il serait difficile de leur faire adopter un système de gouvernement britannique. Il me faudrait des semaines.

Notre modèle porte sur les organismes de réglementation et les circuits de distribution tout en laissant une grande place aux intervenants. Je crois qu'il est applicable partout. Chaque fois que je vais aux États-Unis, la Commission de l'Union européenne ne nous laisse aucun répit : « Quelles sont vos idées actuellement? » Le modèle canado-états-unien est perçu comme l'un des exercices les plus réussis dans cet espace au cours des cinq à dix dernières années. Il y a beaucoup de gens qui s'intéressent à ce que nous faisons, mais je parle de l'aspect interfédéral.

**Le sénateur Day :** Monsieur Massé, vous avez parlé de l'élaboration de la nouvelle initiative concernant l'apprentissage, qui s'apparente au Programme du Sceau rouge pour les gens de métiers, puis vous avez parlé du programme d'apprentissage qui est coordonné de façon similaire. J'ai trouvé ceci dans votre déclaration : « Étant donné que les apprentis ne sont pas couverts en vertu du chapitre 7 de l'ACI », les choses peuvent aller plus rapidement. J'ai trouvé cela fort intéressant. Pouvez-vous nous dire quel est le problème du chapitre 7 de l'Accord commercial intérieur? Le Programme du Sceau rouge a pris forme grâce à des initiatives de l'industrie en dehors du chapitre 7. Avons-nous besoin du chapitre 7?

**M. Massé :** C'est une question maintenant que le chapitre 7 existe. Le Programme du Sceau rouge existe depuis 1959; il existait donc avant le chapitre 7. L'industrie a voulu élaborer ces normes nationales et désigner les normes et les compétences de base requises pour exercer un métier au Canada. Les provinces et le gouvernement fédéral y avaient collaboré à l'époque et on compte aujourd'hui 57 métiers désignés Sceau rouge. Ce sont des métiers de portée nationale pratiqués par de nombreuses personnes, et le chapitre 7 est arrivé après seulement. Ces gens sont accrédités. Ils ont terminé leur formation en apprentissage et sont donc des compagnons accrédités, et l'on souhaitait permettre la mobilité dans les métiers spécialisés. L'évolution n'a pas été la

trades. It hasn't evolved in the same way in other fields, so chapter 7 covers the rest. There is still value in the Red Seal because technically the Red Seal is not required. Any worker with their trade certificate, whether they've done the Red Seal exam which is on top their provincial certification, can work in any province. But because it's so long-standing and employers recognize it, they actually look for it.

**Senator Day:** You seem to be suggesting that things can be done faster and better outside of the AIT chapter 7. Am I misreading your comment, where you say, "As registered apprentices are not covered under Chapter 7, harmonization will make it easier for the apprentices to move . . ."

**Mr. Massé:** There is a distinction to be made between the apprentices and the journey persons who have received their certification. As the apprentices are not certified, they don't have a certification that could apply to a different location. They are employees. They need to have a job. They need to be a registered apprentice in the province. They can work in another province. That's not a problem. With the chapter 7, because they don't have a certification, there is nothing yet to recognize.

The biggest barrier to apprentice mobility is the fact that the training itself varies from one province to another, so some of the curriculum in some provinces means you learn one task or one aspect in your first year of your apprenticeship; in others, it's the second year. So an apprentice who moves to a different jurisdiction sometimes has to take courses over or their prior learning is not recognized adequately. The idea is for the apprentices to be able to move. We're trying to harmonize both the number of hours they need to take, the sequencing of those training courses and the number of levels to be achieved. For an electrician, it's four years.

**Senator Day:** Outside of AIT?

**Mr. Massé:** Yes. AIT covers certified workers. Apprentices are still in their studying period, even though it's very much a work-based occupation. I'm sorry if that wasn't clear.

[Translation]

**Senator Massicotte:** Congratulations, Mr. Massé. I think we are making real progress on workforce mobility in Canada, and that's very important. Economically, too, it is very important to help newcomers integrate in Canada. We heard from engineers about a month and a half ago, and they explained the procedure to follow for engineers who come from abroad. They can visit the website of the Ordre des ingénieurs du Québec, where a program can tell them, according to the type of degree they have, whether they have to attend classes to become members of the Ordre des ingénieurs and what the requirements are, or whether they have academic gaps.

même dans les autres domaines, alors le chapitre 7 couvre le reste. Le Programme du Sceau rouge conserve sa valeur parce que, techniquement, il n'est pas requis. Un travailleur qui a obtenu un certificat d'une école de métiers peut travailler dans n'importe quelle province. Le Programme du Sceau rouge s'ajoute à l'attestation provinciale. Or, comme c'est un programme de longue date et que les employeurs le reconnaissent, c'est quelque chose qu'ils recherchent.

**Le sénateur Day :** Vous semblez dire qu'on peut faire les choses plus vite et mieux sans le chapitre 7 de l'ACI. Est-ce que j'interprète mal votre commentaire, quand vous dites ceci : « Étant donné que les apprentis inscrits ne sont pas couverts en vertu du chapitre 7 de l'ACI, l'harmonisation aidera les apprentis à se déplacer [...] »

**M. Massé :** Il faut faire la différence entre les apprentis et les compagnons qui possèdent une attestation. Comme les apprentis ne sont pas accrédités, ils n'ont pas d'attestation qui peut s'appliquer à un autre lieu. Ce sont des employés. Ils doivent avoir un emploi. Ils doivent être des apprentis inscrits dans la province. Ils peuvent travailler dans une autre province, ce n'est pas un problème. Avec le chapitre 7, comme ils n'ont pas d'attestation, il n'y a rien à reconnaître.

Le plus grand obstacle à la mobilité des apprentis, c'est que la formation varie d'une province à l'autre. Dans certains programmes, on vous enseignera une certaine tâche ou un volet au cours de la première année de formation en apprentissage, tandis que dans d'autres, on vous les enseignera au cours de la deuxième année. Donc, un apprenti qui change d'administration doit parfois reprendre des cours ou alors on ne reconnaît pas ses acquis. L'idée est que les apprentis puissent se déplacer. Nous tentons d'harmoniser le nombre d'heures de cours requis, l'ordre des cours et le nombre de niveaux à atteindre. Pour un électricien, c'est quatre ans.

**Le sénateur Day :** En dehors de l'ACI?

**M. Massé :** Oui. L'ACI vise les travailleurs accrédités. Les apprentis sont en période d'apprentissage, même s'ils consacrent une grande partie de leur temps au travail. Je suis désolé si ce n'était pas clair.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Monsieur Massé, félicitations! Je crois que nous réalisons de vrais progrès au chapitre de la mobilité de la main-d'œuvre au Canada, et c'est très important. Sur le plan économique également, il est très important d'intégrer les nouveaux arrivants au Canada. Des ingénieurs sont venus témoigner, il y a un mois et demi environ, et ils nous ont expliqué la façon de procéder pour les ingénieurs qui viennent de l'extérieur. Ils peuvent consulter le site web de l'Ordre des ingénieurs du Québec, où un programme leur indique, dépendamment du type de diplôme, s'ils doivent suivre des cours et quelles sont les exigences, s'ils ont des lacunes académiques, pour être membres de l'ordre.

Coincidentally, I happened to talk with an engineer from France, who is staying elsewhere at the moment. We tried the exercise. I recommended that he visit the Ordre des ingénieurs website and put in his information to determine whether he had any gaps in his academic record. However, the program did not work at all. We contacted the Ordre des ingénieurs du Québec, and they confirmed that it does not work. They required \$900 for reviewing his résumé and giving him a report. I think this approach is not very welcoming to immigrants. It seems that we are missing the mark on something very important. Do you have any comments on that?

**Mr. Massé:** As you say, recognizing foreign qualifications is very important to help immigrants integrate. Every year, we select skilled immigrants who hope to work in their field of study or professional qualification.

Our department has run a program for ten years known as the Foreign Credential Recognition Program. We work with professional bodies to help them develop systems and mechanisms to improve their credentials recognition process and enable them to be more transparent with respect to requirements in Canada, including what that means in terms of the steps to be followed. It is still an ongoing process. We are holding further discussions in areas where provincial jurisdictions differ. We try to get national associations to come to the table and work with their partners.

It's not perfect, and this approach is more developed in some areas than in others. All I can say is that the example you mentioned is not familiar to me, but this is an issue we are trying to advance. Labour market ministers are aware of this and are allocating resources to support professional bodies and to achieve better outcomes. However, things are still not perfect, and it is very frustrating for immigrants to not be able to work in their occupation using the skills they acquired abroad. This represents a productivity loss and an economic loss for Canada.

**Senator Massicotte:** As reported in the newspapers, in Quebec, and particularly in the case of medical doctors, professionals have a natural tendency, which is understandable if selfish on their part, to protect themselves. If people with the right qualifications are allowed to practice their occupation in Canada, this increases supply, which could have financial consequences. It should not be assumed that professionals will always act in an absolutely correct and open manner. There should be a government incentive, possibly accompanied by penalties. The federal and provincial governments have an important role to play here.

Par hasard, un ingénieur de France, qui demeure ailleurs en ce moment, m'en a parlé. Nous avons tenté l'exercice. Je lui ai recommandé de consulter le site web de l'Ordre des ingénieurs et d'y inscrire ses renseignements afin de déterminer s'il aurait des lacunes du point de vue académique ou non. Or, cela ne fonctionne pas du tout. Nous avons communiqué avec l'Ordre des ingénieurs du Québec, et il a confirmé que cela ne fonctionne pas. Il demande 900 \$ pour faire une révision du curriculum vitae de monsieur et lui remettre un rapport. Je trouve que cette approche n'est pas très engageante à l'égard des immigrants. On dirait qu'on rate quelque chose d'assez important. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

**M. Massé :** Comme vous le dites, la reconnaissance des titres étrangers est très importante pour intégrer les immigrants. Chaque année, nous faisons une sélection des immigrants qualifiés qui espèrent travailler dans leur domaine d'études ou de qualification.

Notre ministère gère un programme depuis une dizaine d'années qui s'appelle le Programme de reconnaissance des titres de compétences étrangers. Nous travaillons avec les ordres professionnels pour les aider à développer des systèmes et des mécanismes qui leur permettront de mieux reconnaître les titres de compétences et d'être plus transparents par rapport aux exigences au Canada, y compris ce que cela signifie par rapport aux étapes qui devront être suivies. C'est un processus qui est toujours en cours. Nous tenons des discussions supplémentaires dans les domaines où les juridictions provinciales sont différentes. Nous tentons d'amener les associations nationales à travailler avec leurs partenaires.

Ce n'est pas parfait, et l'approche est plus développée dans certains domaines que dans d'autres. Tout ce que je peux dire, c'est que le scénario que vous évoquez ne m'est pas familier, mais il s'agit d'un dossier que nous essayons de faire avancer. Les ministres du marché du travail en sont conscients et consacrent des ressources pour appuyer les ordres professionnels et pour obtenir de meilleurs résultats dans ce dossier. Cependant, c'est encore imparfait, et il est très frustrant pour les immigrants de ne pas pouvoir exercer leur profession au moyen des compétences qu'ils ont acquises à l'étranger. Il s'agit d'un manque de productivité et d'une perte économique pour le Canada.

**Le sénateur Massicotte :** Comme on l'a lu dans les journaux, et au Québec, surtout dans le cas des médecins, il y a tout de même une tendance naturelle, que l'on peut comprendre et qui est égoïste de la part de la profession, de se protéger. Si on permet à des gens qualifiés de pratiquer au Canada, cela augmente l'offre, ce qui pourrait entraîner des conséquences financières. Il ne faudrait pas croire que les professions agiront toujours de manière absolument correcte et ouverte. Il faudrait prévoir une incitation gouvernementale, peut-être assortie de pénalités. Les gouvernements fédéral et provinciaux ont un rôle très important à jouer à ce chapitre.

**Mr. Massé:** In fact, the provinces are responsible for regulating occupations in Canada. We act as facilitators and motivators, and we try to find ways to support the systems. We try to work together to keep moving in the right direction.

Still, many occupations have seen progress over the last 10 years. Nurses, in particular, have organized at a national level and are able to provide a single point of entry for immigrants, instead of 12 or 13. Of course, there is still work to be done, and we are cooperating with all professional bodies and the provinces to move things forward.

**Senator Massicotte:** Good luck, and thank you.

[English]

**The Chair:** Are there any other questions? Thank you very much, witnesses. That was very good and, amazingly, we actually ended on time.

This is the last of the hearings on interprovincial trade. Next Wednesday, we will have a working session for putting the report together. I think we'll be sending out a list of all the recommendations for you to sort through at once, either Friday or Monday, but certainly before the Wednesday meeting. If you could have a look, it would be helpful to give direction to begin putting the report together.

**Senator Greene:** There was a recommendation made by somebody — I can't remember who — this afternoon about section 121 and how the federal government should investigate to see if their laws are consistent with it. I thought that was an excellent idea.

**The Chair:** I'm sure it will be part of the comprehensive package, but we won't be able to include all of them. We will have to set priorities, which is what we will start doing Wednesday. Give it some thought before Wednesday so that we all come to the table prepared.

Witnesses, thank you very much.

(The committee adjourned.)

**M. Massé :** En fait, les provinces sont responsables de la régie des professions au Canada. Nous agissons à titre de facilitateurs et de motivateurs, et nous essayons de trouver des façons de soutenir les systèmes. Nous tentons de travailler ensemble pour continuer d'avancer dans la bonne direction.

Il y a tout de même des progrès qui ont été accomplis au cours des 10 dernières années dans plusieurs professions. Les infirmières et infirmiers, en particulier, se sont organisés de façon nationale et sont en mesure d'offrir un point d'entrée unique aux immigrants, au lieu de 12 ou 13. Bien entendu, il y a encore du travail à faire, et nous collaborons avec les différents ordres et les provinces pour faire avancer le dossier.

**Le sénateur Massicotte :** Bonne chance, et merci.

[Traduction]

**Le président :** Y a-t-il d'autres questions? Je remercie tous les témoins. C'était très intéressant et, étonnamment, nous avons terminé à temps.

C'était la dernière audience sur le commerce interprovincial. Mercredi prochain, nous tiendrons une séance de travail pour élaborer le rapport. Je crois que nous vous transmettrons une liste de toutes les recommandations vendredi ou lundi, certainement avant la réunion de mercredi. Si vous pouviez les étudier, cela nous aiderait à orienter la production du rapport.

**Le sénateur Greene :** Quelqu'un — je ne me souviens plus qui — a fait une recommandation cet après-midi au sujet de l'article 121 et a dit que le gouvernement fédéral devrait vérifier si les lois respectent cet article. Je crois que c'est une excellente idée.

**Le président :** Je suis certain que cela fera partie de l'ensemble complet, mais nous ne pourrons pas tous les inclure. Nous devons établir les priorités, et c'est ce que nous commencerons à faire mercredi. D'ici là, pensez-y afin que nous soyons tous bien préparés.

Je remercie les témoins.

(La séance est levée.)

*Treasury Board of Canada Secretariat:*

Robert Carberry, Assistant Secretary, Canada-United States  
Regulatory Cooperation Council.

*Employment and Social Development Canada (ESDC):*

Philippe Massé, Director General, Labour Market Integration,  
Skills and Employment Branch.

*C.D. Howe Institute:*

Daniel Schwanen, Vice President, Research.

*Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada :*

Robert Carberry, secrétaire adjoint, Conseil de coopération  
Canada-États-Unis en matière de réglementation.

*Emploi et Développement social Canada (EDSC) :*

Philippe Massé, directeur général, Intégration au marché du travail,  
Direction générale des compétences et de l'emploi.

*Institut C.D. Howe :*

Daniel Schwanen, vice-président, Recherche.

## WITNESSES

### Wednesday, May 4, 2016

#### *Quebec Employers Council:*

Yves-Thomas Dorval, President and CEO (by video conference);

Norma Kozhaya, Research Vice President and Chief Economist (by video conference).

#### *Canadian Vintners Association:*

Dan Paszkowski, President and CEO.

#### *Canadian Labour Congress:*

Angella MacEwen, Senior Economist.

#### *Retail Council of Canada:*

Susie Grynol, Vice President, Federal Government Relations;

David Wilkes, Senior Vice President, Government Relations.

### Thursday, May 5, 2016

#### *Canadian Federation of Agriculture:*

Rob Scott, Member of the CFA Board of Directors.

### Wednesday, May 11, 2016

#### *As individuals:*

Cyndee Todgham Cherniak, Counsel;

Jon R. Johnson, Counsel .

#### *Canadian Public Procurement Council (CPPC):*

François Emond, Executive Director (by video conference).

#### *Government of Prince Edward Island:*

Kal Whitnell, Senior Director — Economic Research and Trade Negotiations, Economic Development and Tourism.

#### *Atlantic Institute for Market Studies:*

Marco Navarro-Genie, President and CEO (by video conference).

### Thursday, May 12, 2016

#### *Consumer Health Products Canada:*

Karen Proud, President;

Gerry Harrington, Vice President, Policy and Regulatory Affairs.

#### *Canadian Trucking Alliance:*

Stephen Laskowski, Senior Vice President, Economic Affairs.

(Continued on previous page.)

## TÉMOINS

### Le mercredi 4 mai 2016

#### *Conseil du patronat du Québec :*

Yves-Thomas Dorval, président-directeur général (par vidéoconférence);

Norma Kozhaya, vice-présidente à la recherche et économiste en chef (par vidéoconférence).

#### *Association des vignerons du Canada :*

Dan Paszkowski, président et chef de la direction.

#### *Congrès du travail du Canada :*

Angella MacEwen, économiste principale.

#### *Conseil canadien du commerce de détail :*

Susie Grynol, vice-présidente, Relations gouvernementales fédérales;

David Wilkes, vice-président principal, Relations gouvernementales.

### Le jeudi 5 mai 2016

#### *Fédération canadienne de l'agriculture :*

Rob Scott, membre du conseil d'administration de la FCA.

### Le mercredi 11 mai 2016

#### *À titre personnel :*

Cyndee Todgham Cherniak, avocate;

Jon R. Johnson, avocat.

#### *Conseil canadien des marchés publics (CCMP) :*

François Emond, directeur exécutif (par vidéoconférence).

#### *Gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard :*

Kal Whitnell, directeur principal — Recherches économiques et négociations commerciales, Développement économique et tourisme.

#### *Atlantic Institute for Market Studies :*

Marco Navarro-Genie, président et chef de la direction (par vidéoconférence).

### Le jeudi 12 mai 2016

#### *Produits de santé aux consommateurs du Canada :*

Karen Proud, présidente;

Gerry Harrington, vice-président, Politique législative et Affaires réglementaires.

#### *Alliance canadienne du camionnage :*

Stephen Laskowski, vice-président principal, Affaires économiques.

(Suite à la page précédente.)