

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

FOREIGN AFFAIRS AND
INTERNATIONAL
TRADE

Chair:

The Honourable RAYNELL ANDREYCHUK

Thursday, June 9, 2016

Issue No. 10

Twenty-second meeting:

Study on foreign relations and international
trade generally

WITNESSES:
(See back cover)

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

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Présidente :

L'honorable RAYNELL ANDREYCHUK

Le jeudi 9 juin 2016

Fascicule n° 10

Vingt-deuxième réunion :

Étude sur les relations étrangères et le commerce
international en général

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN
AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Raynell Andreychuk, *Chair*

The Honourable Percy E. Downe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Ataullahjan	Housakos
* Carignan, P.C. (or Martin)	Johnson
Cordy	Ngo
Dawson	Oh
* Harder, P.C. (or Bellemare)	Poirier
	Rivard

*Ex officio members
(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Présidente : L'honorable Raynell Andreychuk

Vice-président : L'honorable Percy E. Downe

et

Les honorables sénateurs :

Ataullahjan	Housakos
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Johnson
Cordy	Ngo
Dawson	Oh
* Harder, C.P. (ou Bellemare)	Poirier
	Rivard

* Membres d'office
(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, June 9, 2016
(24)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:32 a.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Cordy, Downe, Housakos, Johnson, Ngo, Oh, Poirier and Rivard (10).

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

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Pascal Tremblay, analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, January 27, 2016, the committee continued its study on foreign relations and international trade generally. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*) (Topic: Bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada.)

WITNESSES:

As individuals:

Roberto Bendini, Senior Administrator, Policy Department, European Parliament (by video conference); and

Marika Armanovica, Administrator, Secretariat of the Committee on International Trade, European Parliament (by video conference).

Innovation, Science and Economic Development Canada:

Gerard Peets, Director General, Manufacturing and Life Sciences Branch;

Colette Downie, Director General, Automotive and Transportation Industries Branch;

Krista Campbell, Director General, Information and Communications Technologies Branch;

Mark Schaan, Director General, Marketplace Framework Policy Branch, Strategic Policy Section.

The chair made an opening statement.

Mr. Bendini and Ms. Armanovica made an opening statement and answered questions.

At 11:16 a.m., the committee suspended.

At 11:21 a.m., the committee resumed.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 9 juin 2016
(24)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Cordy, Downe, Housakos, Johnson, Ngo, Oh, Poirier et Rivard (10).

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

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Pascal Tremblay, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 27 janvier 2016, le comité poursuit son étude sur les relations étrangères et le commerce international en général. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*) (Sujet : Accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux : perspectives pour le Canada.)

TÉMOINS :

À titre personnel :

Roberto Bendini, administrateur principal, Département thématique, Parlement européen (par vidéoconférence);

Marika Armanovica, administratrice, Secrétariat de la Commission du commerce international, Parlement européen (par vidéoconférence).

Innovation, Sciences et Développement économique Canada :

Gerard Peets, directeur général, Industries de la fabrication et des sciences de la vie;

Colette Downie, directrice générale, Direction générale des Industries de l'automobile et des transports;

Krista Campbell, directrice générale, Direction générale des Technologies de l'information et des Communications;

Mark Schaan, directeur général, Direction générale des politiques-cadres du marché, Secteur de la politique stratégique.

La présidente ouvre la séance.

M. Bendini et Mme Armanovica font une déclaration et répondent aux questions.

À 11 h 16, la séance est suspendue.

À 11 h 21, la séance reprend.

Mr. Peets, Ms. Downie, Ms. Campbell and Mr. Schaan made opening statements and answered questions.

At 12:02 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

M. Peets, Mme Downie, Mme Campbell et M. Schaan font une déclaration et répondent aux questions.

À 12 h 02, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffière du comité,

Danielle Labonté

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, June 9, 2016

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:32 a.m. to study foreign relations and international trade generally (topic: bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada).

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

[*English*]

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

This morning, we are authorized to examine such issues as may arise, from time to time, relating to foreign relations and international trade generally. Under this mandate, the committee will continue to hear witnesses today on the topic of bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada.

To date, as the committee knows, we have had several meetings on this topic, hearing from academics, experts, government officials and stakeholders.

During our first panel this morning, by video conference, we will have the opportunity to explore parliamentary involvement in trade policy and during trade negotiations, and we will receive a presentation from two experts — although I see three people in front of me — who recently published a paper on the role of the European Parliament in shaping the European Union's trade policy.

I'm pleased to welcome, from Brussels, Mr. Roberto Bendini, Principal Administrator at the Policy Department of the European Parliament and Ms. Marika Armanovica, Administrator at the Secretariat of the Committee on International Trade of the European Parliament.

The floor is yours. I trust you can hear us. We will work in our two official languages, and you are welcome to use either one as you wish. After your presentation, I know the senators would like to ask some questions. Welcome to the committee. Who would like to start?

Marika Armanovica, Administrator, Secretariat of the Committee on International Trade, European Parliament, as an individual: I will start. Thank you for inviting us for this study. For us, the officials in the European Parliament, it is a true honour to speak before the senators.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 9 juin 2016

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, pour étudier les relations étrangères et le commerce international en général (sujet : accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux : perspectives pour le Canada).

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

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, nous sommes le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Ce matin, nous sommes autorisés à examiner des enjeux qui peuvent être soulevés, de temps en temps, en ce qui a trait aux relations étrangères et au commerce international en général. Conformément à ce mandat, le comité continuera aujourd'hui à rencontrer des témoins pour parler des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux et des perspectives connexes pour le Canada.

Comme les membres du comité le savent, nous avons déjà consacré plusieurs réunions à ce sujet. Nous avons rencontré des universitaires, des experts, des représentants du gouvernement et des intervenants.

Nous rencontrons ce matin notre premier groupe de témoins par vidéoconférence. Ce sera l'occasion d'examiner la participation des parlementaires relativement aux politiques commerciales et dans le cadre des négociations commerciales. En outre, deux intervenants — même si je vois trois personnes à l'écran — qui ont récemment publié un article sur le rôle du Parlement européen dans l'élaboration des politiques commerciales de l'Union européenne nous présenteront un exposé.

C'est avec plaisir que j'accueille, de Bruxelles, M. Roberto Bendini, administrateur principal du Département thématique du Parlement européen, et Mme Marika Armanovica, administratrice au Secrétariat de la Commission du commerce international du Parlement européen.

La parole est à vous. J'imagine que vous pouvez nous entendre? Nous travaillons dans nos deux langues officielles; vous pouvez donc utiliser la langue officielle de votre choix. Après votre exposé, je sais que les sénateurs aimeraient vous poser quelques questions. Bienvenue au comité. Qui veut commencer?

Marika Armanovica, administratrice, Secrétariat de la Commission du commerce international, Parlement européen, à titre personnel : Je vais commencer. Merci de nous avoir invités à participer à l'étude. Pour nous, représentants du Parlement européen, c'est un grand honneur de nous exprimer devant un groupe de sénateurs.

Our presentation today is based on a study that we conducted in 2014, and it was done for two main reasons. One is the obvious fact that the way trade policy is made in the world has changed over the past decade. It's less technocratic, and there's much more role for the Parliament to play.

The second point is that, in 2009, a new treaty, the Lisbon Treaty, which is sort of basic law of the EU, entered into force, empowering the European Parliament a lot with regard to international trade policy. That point, which was five years later than the entry into force of the Lisbon Treaty, also coincided with the end of the legislature, so it was a good moment for evaluating how the Parliament has done in international trade policy and with its new powers.

We haven't done final conclusions yet because it's been a short time, and the shaping of trade policy by the Parliament is still in the making, but we have some observations and probably even some lessons to be learned.

The new treaty has two important changes. Concerning unilateral trade legislation, the European Parliament became a co-legislator on equal footing with the EU Council, which represents the EU member states. In the case of trade, it usually represents the ministers responsible for trade policy.

At the same time, the second point was that its powers regarding trade agreements, on which we are focusing now, were enhanced. Parliament was entitled to be informed about trade negotiations on an equal footing with the other legislative branch, the EU Council.

In general, the European Parliament does have the power of consent, which is a binding yes or no vote, to trade agreements. Even before, the Parliament had the right to be informed, but now it is codified in the treaty.

Did it actually guarantee that the Parliament had greater say on trade agreements? Yes and no, because it actually depended on the way Parliament would interpret and use its new powers.

Notre exposé d'aujourd'hui s'appuie sur une étude que nous avons réalisée en 2014. L'étude avait deux objectifs précis : premièrement, il est évident que la façon dont les politiques commerciales sont établies dans le monde a changé au cours de la dernière décennie. Le processus est moins technocratique, et le Parlement peut y jouer un rôle beaucoup plus important.

Deuxièmement, en 2009, un nouveau traité, le Traité de Lisbonne — qui est en quelque sorte la loi fondamentale de l'UE —, est entré en vigueur, ce qui a beaucoup habilité le Parlement européen dans le domaine des politiques commerciales internationales. Ce moment-là — soit cinq ans après l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne — marquait aussi la disparition de l'assemblée législative, et c'était donc l'occasion tout indiquée d'évaluer la participation du Parlement dans le domaine des politiques commerciales internationales et d'examiner la façon dont il avait utilisé ses nouveaux pouvoirs.

Nous n'avons pas encore tiré de conclusions définitives parce que le changement est encore récent et que le processus d'établissement des politiques commerciales par le Parlement est encore en cours. Cependant, nous avons formulé certaines observations et probablement même cerné certaines leçons à retenir.

Le nouveau traité a entraîné deux changements importants. En ce qui concerne les lois commerciales unilatérales, le Parlement européen est devenu colégislateur sur un pied d'égalité avec le Conseil de l'UE, qui représente les États membres de l'UE. Pour ce qui est du commerce, ce sont habituellement les ministres responsables des politiques commerciales qui sont représentés.

Le deuxième changement concerne l'augmentation — ce qui nous intéresse actuellement — des pouvoirs en matière d'accords commerciaux du Parlement. Le Parlement a le droit d'être informé au sujet des négociations commerciales dans la même mesure que le Conseil de l'UE, l'autre autorité législative.

En général, le Parlement européen possède un pouvoir de consentement — soit un vote positif ou négatif contraignant — relativement aux accords commerciaux. Le Parlement avait déjà le droit d'être informé, mais ce droit est maintenant garanti par le traité.

Ce changement permet-il au Parlement d'exercer un plus grand contrôle sur les accords commerciaux? Oui et non. Tout dépend de la façon dont le Parlement allait interpréter et utiliser ses nouveaux pouvoirs.

The fact is that there is still a delicate and challenging balance between the institutions. Even though we do have a common commercial policy, common customs tariff, common trade agreements and common trade instruments, it's true also that the EU is not a federation and that the EU Council represents sovereign member states. That's reflected in the EU setup, and the policy-making might not be as cohesive as in a national state.

In the end, the Parliament's role is more limited than the Council's role regarding trade negotiations. Unlike the EU Council, the Parliament doesn't have the right to issue a negotiating mandate nor to state on the negotiating mandate.

Also, the Council has a specific expert committee, which, according to the treaty, has the right to assist the executive in negotiating trade agreements. This is not something that the European Parliament has. Instead, the European Parliament has been adopting ad hoc resolutions in the beginning or in the course of the negotiations, stating its wishes and concerns, which can give an indication of whether the Parliament will or will not give its consent at the end of the negotiations. However, it still remains a limited power if you cannot influence the content of the trade agreement.

The central question here is how to use the weight of power to influence the content of international trade agreements. We have further analyzed and concluded that the Parliament has been rather resourceful and assertive in assuming its powers through interpreting the treaty and also using several instruments. I will pass the floor to Roberto, who will give concrete examples.

Roberto Bendini, Principal Administrator, Policy Department, European Parliament, as an individual: Many thanks, Marika. The second point we were analyzing in the document concerns the way we will analyze trade agreements because, as was said, before the entry into force of the Lisbon Treaty, the European Parliament had no power in scrutinizing international trade agreements that were concluded by the European Commission.

In a way, we already profited from what was done by the European Commission in terms of impact assessment or as far as international trade agreements are concerned. This is either an internal piece of analysis by the commission or external status mandated by the European Commission to a group or consortium of experts.

These studies are relatively useful but unfortunately have proven not to be always very reliable because an international trade agreement may take up to 20 years to be fully implemented into a country, and secondly, because changes in economic circumstances have proven that some predictions were not always accurate.

Au bout du compte, il y a encore un équilibre délicat et difficile à maintenir entre les institutions. Même si nous possédons une politique commerciale, des tarifs douaniers, des accords commerciaux et des instruments commerciaux communs, l'UE n'est tout de même pas une fédération, et le Conseil de l'UE est composé d'États membres souverains. Cette structure se reflète dans l'organisation de l'UE, et le processus d'établissement de politiques n'est peut-être pas aussi cohérent qu'au sein d'un État national.

Au bout du compte, en ce qui a trait aux négociations commerciales, le rôle du Parlement est plus limité que celui du conseil. Contrairement au Conseil de l'UE, le Parlement n'a pas le droit d'accorder un mandat de négociation ni de s'exprimer sur un tel mandat.

De plus, le conseil compte sur un comité d'experts spécial, qui, selon le traité, a le droit d'aider l'organe exécutif à négocier des accords commerciaux. Le Parlement européen ne possède pas un tel pouvoir. Le Parlement européen s'en tient plutôt à l'adoption de résolutions spéciales au début ou au cours des négociations, par l'intermédiaire desquelles il communique ses désirs et ses préoccupations. Ces résolutions peuvent donner une indication quant à savoir si le Parlement donnera ou non son consentement au terme des négociations. Cela reste cependant un pouvoir limité s'il n'est pas possible d'influer sur le contenu de l'accord commercial négocié.

La question centrale ici consiste à déterminer de quelle façon le Parlement peut utiliser son pouvoir pour influencer sur le contenu des accords commerciaux internationaux. Nous avons mené des analyses plus poussées et conclu que le Parlement a fait preuve d'ingéniosité et d'autorité pour exercer ses pouvoirs grâce à l'interprétation du traité et au recours à plusieurs instruments. Je vais maintenant céder la parole à Roberto, qui vous fournira des exemples concrets.

Roberto Bendini, administrateur principal, Département thématique, Parlement européen, à titre personnel : Merci beaucoup, Marika. La deuxième chose que nous avons analysée dans le document concerne la façon dont nous examinons les accords commerciaux parce que, comme on l'a dit, avant l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne, le Parlement européen n'avait aucun pouvoir touchant l'examen des accords commerciaux internationaux conclus par la Commission européenne.

D'une certaine façon, nous avons déjà profité de ce que la Commission européenne avait fait au chapitre des études d'impact ou des accords commerciaux internationaux. Il s'agit soit d'un travail d'analyse réalisé par la commission, soit d'une description externe de la situation demandée par la Commission européenne à un groupe ou un consortium d'experts.

Ces études sont relativement utiles, mais, malheureusement, elles se sont révélées à l'occasion peu fiables parce qu'il faut parfois jusqu'à 20 ans pour qu'un pays applique l'ensemble des dispositions d'un accord commercial international. De plus, les fluctuations de la conjoncture économique ont prouvé que certaines prédictions ne se réalisent pas toujours.

One example is the European Union-South Korea free trade agreement in which the increase of exports by Korean counterparts was much lower than what was expected before they entered into the agreement, and this was essentially due to the lower demand in the European Union in the first year after the entering into force of the treaty.

We were trying to analyze other elements that were important. I would say that this is a process because the commission tends to produce something that supports the opening of negotiations and is increasing the oversight and the scrutiny role of Parliament.

What we did was develop internal expertise to analyze what the commission or other sources provide to the European Parliament, and essentially whether or not they correspond to the political mandate given by the Parliament via the resolutions Ms. Armanovica mentioned before, and that they also correspond to certain elements that we believe are extremely important for international treaties.

First of all, in general terms, international trade agreements should provide a benefit to the economy of a country, or in our case, of the Union, but there are winners and losers. The point is how to analyze the winners or losers and the sectors or regions inside the European Union that may have a negative impact as far as entering into a trade agreement.

The other element for which the European Parliament plays an important role is with respect to human rights, social rights and environmental issues. This is also a point that Parliament fought to include in an evaluation by the commission. We also tend to be assertive in asking that an evaluation and a cross-evaluation is made to verify that these agreements are not being impacted in a negative way on these three elements.

I can mention, for instance, the agreement we signed with Indonesia on illegal logging and the trade agreement with Colombia and Peru where certain social rights were included to shelter some trade unionists that were having trouble in these countries. We insisted that the treaty had a positive impact from a social viewpoint.

In terms of foreign direct investments, for instance, we also had certain elements looking at social and human rights clauses to be respected.

In the short term, the impact of these evaluations has been positive. I think what is important for a Parliament is to be able to take a decision based on evidence and not based on allegations. I believe you have the same situation as in Europe, and there are a number of solicitations from civil society and from the business community.

Prenons l'exemple de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud. Dans le cadre de cet accord, l'augmentation des exportations des Coréens a été beaucoup plus limitée que ce qui avait été prévu avant l'entrée en vigueur de l'accord, et cela a été essentiellement provoqué par la demande inférieure au sein de l'Union européenne durant la première année suivant l'entrée en vigueur du traité.

Nous avons essayé d'analyser d'autres éléments jugés importants. J'ajouterais qu'il s'agit d'un processus, parce que la commission a tendance à produire quelque chose qui soutient l'ouverture des négociations et accroît le rôle de surveillance et d'examen du Parlement.

Ce que nous avons fait, c'est de renforcer notre expertise interne afin d'analyser ce que la commission et les autres sources fournissent au Parlement européen pour déterminer si, essentiellement, tout cela correspondait au mandat politique donné au Parlement par l'intermédiaire des résolutions dont Mme Armanovica a parlé plus tôt et si tout cela correspondait aussi à certains éléments que nous jugeons extrêmement importants dans le cadre des traités internationaux.

Pour commencer, de façon générale, les accords commerciaux internationaux devraient être bénéfiques pour l'économie d'un pays ou, dans notre cas, de l'Union européenne, mais il y a toujours des gagnants et des perdants. L'important, c'est de savoir comment analyser la situation des gagnants et des perdants, et des secteurs ou des régions au sein de l'Union européenne pouvant être touchés négativement par la conclusion d'un accord de libre-échange.

Parlement européen joue également un rôle important en ce qui concerne les droits de la personne, les droits sociaux et les questions environnementales. À ce sujet, le Parlement s'est battu pour inclure une évaluation de ces choses par la commission. Nous avons aussi tendance à être autoritaires et à demander une évaluation et une contre-évaluation pour vérifier si ces accords n'ont pas un impact négatif sur ces trois éléments.

Mentionnons, par exemple, l'accord que nous avons signé avec l'Indonésie sur les activités d'exploitation forestière illicite et l'accord commercial signé avec la Colombie et le Pérou dans lequel on a inclus certains droits sociaux pour protéger certains syndicalistes qui avaient des problèmes dans ces pays. Nous avons insisté pour que le traité ait un impact positif de ce point de vue social.

Pour ce qui est des investissements étrangers directs, par exemple, nous avons aussi prévu des mesures pour veiller au respect de certaines clauses liées aux droits sociaux et aux droits de la personne.

À court terme, l'impact de ces évaluations a été positif. Selon moi, ce qui est important pour le Parlement, c'est de pouvoir prendre une décision en fonction de données probantes et non d'allégations. Je crois que vous vivez la même situation ici qu'en Europe et que vous êtes assez sollicités par la société civile et le milieu des affaires.

It's also important to have elements that could enable the Parliament to take a final decision. To do that, the European Parliament has developed their own independent services, so we have a unit that is in charge of impact assessment. We have other units that monitor to ensure follow-up of decisions.

We believe it's also important that not only does the evaluation have to be made before an international trade agreement has been negotiated, it's also important that this evaluation is made after the treaty is put into force and to see to what extent the predictions made in the studies were respected.

I will be concluding shortly. I have a few recommendations that we made in a separate note that I can provide to you. I think it is important to take into consideration the role of Parliament in scrutinizing international trade agreements.

The first point is that the European Parliament should try to be more proactive in dictating the political agenda, in the sense that any international trade agreement is a large agreement, and it has choices, such as which sector you want to defend or put forward and which other sectors may be affected by the decision, so a debate on the final goal of the trade policy is very important.

It's important to verify whether this political guidance provided by the Parliament is respected by the executive bodies, in our case the European Commission. To do so, we need to invest, and this is what the Parliament is doing by creating new services.

Finally, a point that is becoming very important in Europe, but also I guess in Canada, Parliament should have a pivotal role in becoming a reference for public opinion. The public also needs to know what is going on. There are a number of discussions on big international trade agreements that are under negotiation now. On top of this evaluation process that is intended for internal use, we also developed an instrument at workshops where citizens and civil society representatives were invited to the committee and were able to have direct discussion with the committee, the commission representatives and, in some cases, with experts that were invited to testify in front of the committee on international trade.

This concludes my presentation. Thank you very much.

The Chair: Thank you. Could I have a clarification? You say human rights development and the environment are issues that you look at. The debate always is that there are some negatives on environment in most trade agreements, some positives; there are some development issues that are positive and negative. On human rights, I don't think any country can come out unscathed. We all have some shortcomings. How do you draw the line that the negatives are acceptable enough to move on with the trade agreement?

Il est aussi important de prévoir des mesures pouvant permettre au Parlement de prendre une décision définitive. À cette fin, le Parlement européen a mis au point ses propres services indépendants. Nous avons donc une unité responsable des études d'impact. Nous comptons sur d'autres unités qui assurent un contrôle et font un suivi des décisions.

Selon nous, il est aussi important de s'assurer non seulement qu'une évaluation est nécessaire avant les négociations d'un accord commercial international, mais aussi que cette évaluation est réalisée après l'entrée en vigueur du traité pour voir dans quelle mesure les prévisions formulées dans les études ont été respectées.

J'ai presque fini. Nous avons formulé quelques recommandations dans un document distinct, document que je peux vous fournir. Je crois qu'il faut tenir compte du rôle du Parlement dans l'examen minutieux des accords commerciaux internationaux.

Premièrement, le Parlement européen devrait essayer d'être plus proactif lorsqu'il définit le programme politique. En effet, tout accord commercial international est un accord de grande envergure, et il faut faire des choix, comme les secteurs qu'on veut défendre ou mettre de l'avant et quels autres secteurs peuvent être touchés par la décision; il est donc très important de débattre de l'objectif final des politiques commerciales.

Il est aussi capital de vérifier si les directives et politiques fournies par le Parlement sont respectées par les organes exécutifs, dans notre cas, la Commission européenne. Pour y arriver, il faut investir, et c'est ce que le Parlement fait en créant de nouveaux services.

Enfin, et c'est un sujet qui devient très important en Europe, mais aussi, j'imagine, au Canada, le Parlement devrait jouer un rôle central afin de devenir une référence pour l'opinion publique. Le public aussi doit savoir ce qui se passe. Il y a un certain nombre de discussions qui concernent d'importants accords commerciaux internationaux actuellement négociés. En plus du processus d'évaluation dont nous avons parlé, qui doit servir à des fins internes, nous avons aussi mis au point un instrument dans le cadre d'ateliers où des citoyens et des représentants de la société civile sont invités afin de pouvoir discuter directement avec les membres du comité, des représentants de la commission et, dans certains cas, des experts, eux aussi invités pour témoigner devant le comité responsable du commerce international.

Voilà qui conclut mon exposé. Merci beaucoup.

La présidente : Merci. Puis-je vous demander une précision? Vous dites que la question des droits de la personne et l'environnement sont des enjeux dont vous tenez compte. Le problème, c'est que la plupart des accords commerciaux entraînent toujours des répercussions négatives sur l'environnement; il y a aussi certains éléments positifs. Il y a des aspects positifs et négatifs liés au développement aussi. Pour ce qui est des droits de la personne, je crois qu'aucun pays ne peut s'en sortir indemne. Nous avons tous nos limites. Comment faites-

Mr. Bendini: Thank you very much. I would say this is a fundamental question. It is a sort of a conundrum in the sense that the more we insist on having these points included in international trade agreements, the less chance there is to have international trade agreements concluded quickly. So this is important.

As I said earlier, we started two years ago at this point. The Parliament insisted on having this evaluation, which, in my opinion, can be done in two ways. The first was to evaluate whether there were specific impacts on a certain sector or region. The other point was setting up institutions that could enable an evaluation or scrutiny of the agreement in between, in your case, the Government of Canada and the other counterparts which evaluated the impact of the agreement on these three markers. I must say that it is not very easy to assess them, and these elements are quite complicated.

The only example I can give to you is the one in Indonesia, illegal logging. In this case, there are very strict rules that prevent illegal loggers from exporting these logs to the European Union. It is a specific case or example where we were able to reduce the export of illegal logs from Indonesia to the EU. This was mainly by checking licences or the origin of these products shipped to Europe.

The Chair: Just to clarify that: in Indonesia, that wasn't in the trade agreements; that's the interpretation from the collective saying, "We will not license the logging." Am I correct?

Mr. Bendini: Yes. The purpose of the agreement was to stop deforestation in Indonesia by putting an end to illegal logging and exporting illegal logs to Europe.

The Chair: Right inside the agreement?

Mr. Bendini: Yes. This is the scope of the agreement, yes.

[Translation]

Senator Rivard: I had some questions about confidentiality as to the European negotiators, about the information conveyed to members of the commission and so forth. You provided a clear explanation in your presentation. For our part, both houses of Parliament, that is, senators and MPs, enquired about the status of negotiations while they were ongoing, primarily to find out if there were any stumbling blocks.

Québec was very involved in these negotiations, as were other provinces. It was not until end of the process that we found out that the agreements had been concluded. For this kind of

vous pour déterminer quand les répercussions négatives sont suffisamment acceptables pour poursuivre la négociation de l'accord commercial?

M. Bendini : Merci beaucoup. Vous posez là une question fondamentale. C'est un peu un dilemme, dans la mesure où plus nous insistons pour que ces éléments soient inclus dans les accords commerciaux internationaux, moins il est probable que les accords commerciaux et internationaux puissent être conclus rapidement. C'est donc un aspect important.

Comme je l'ai dit tantôt, nous avons commencé il y a maintenant deux ans. Le Parlement a insisté sur la réalisation de cette évaluation qui, d'après moi, peut être faite de deux façons. La première consiste à évaluer s'il y a des répercussions précises sur certains secteurs ou certaines régions. L'autre possibilité consistait à créer les institutions pouvant réaliser une évaluation ou un examen minutieux de l'accord entre, dans votre cas, le gouvernement du Canada et les autres parties à l'accord. On pourrait donc évaluer l'impact de cet accord sur ces trois facteurs. Je dois dire que ce sont des facteurs qui ne sont pas faciles à évaluer et que, en fait, c'est assez complexe.

Le seul exemple que je peux vous fournir est celui de l'Indonésie et de l'exploitation forestière illicite. Dans ce cas, il y a des règles très strictes qui empêchent des exploitants forestiers illégaux d'exporter leur production en Union européenne. C'est un cas ou un exemple précis où nous avons réussi à réduire l'exportation de bois illégale de l'Indonésie à l'UE. On y est arrivé principalement en vérifiant les licences ou l'origine des produits expédiés en Europe.

La présidente : Permettez-moi une précision : en Indonésie, ce n'était pas dans les accords commerciaux; c'est l'interprétation du collectif, qui a dit : « Nous n'allons pas accorder de licence en matière d'exploitation forestière. » Est-ce que j'ai raison?

M. Bendini : Oui. L'objectif de l'accord était d'arrêter la déforestation en Indonésie en mettant un terme à l'exploitation forestière illégale et à l'exportation de produits illégaux en Europe.

La présidente : Directement dans l'accord?

M. Bendini : Oui. C'est visé par la portée de l'accord.

[Français]

Le sénateur Rivard : J'avais des questions sur la confidentialité en ce qui concerne les négociateurs du côté européen, quant à l'information transmise aux membres de la commission, et cetera. Vous avez très bien exposé le dossier dans votre présentation. De notre côté, les deux Chambres, soit les sénateurs et les députés, au cours des négociations, ont tenté de connaître l'état des négociations et, surtout, de savoir quelles étaient les pierres d'achoppement.

Le Québec était très présent dans ces négociations, ainsi que d'autres provinces, et c'est à la conclusion du processus que nous avons compris que tous les accords étaient conclus. Je crois que,

negotiation, I think it is impossible to give a progress report to Canadians and to parliamentarians as to what is going well or not. So it is agreed, it is a question of confidentiality.

I have another question: would you say that the greater role played by the European Parliament led to more emphasis being placed on certain matters that are usually not part of trade negotiations? If so, can you give us a few examples?

Ms. Armanovica: I will answer in English since it is easier for the terminology.

[*English*]

Yes. In fact, there are two points regarding the mandate. It is the council, as I mentioned, that has ownership over the negotiating mandate, and the European Parliament has long insisted that these negotiating mandates should be open. At the same time, the Parliament accepts the idea that the negotiations need a certain level of confidentiality.

So what is happening inside the doors of the European Parliament? The European Parliament has achieved a binding agreement with the European Commission on the working methods of the commission. They include the exchange of information and also the exchange of confidential documents between the commission and the European Parliament, and there is also a separate agreement with the council.

Concerning the negotiations, the European Parliament has the right to be informed on all stages of the negotiations, according to this binding agreement with the commission, so the commission actually comes and gives members of Parliament the same information it gives to the council of the EU. That's one point.

Then in recent trade negotiations, confidentiality has become a very big issue. One of them was during the trade negotiations with the United States. After big pressure, at one point the council decided to make the negotiating mandate open.

On the other hand, the commission is already giving position papers, not only to the Parliament but to the public. So there has been an effort. After the publication of the negotiating mandate on the TTIP, the Transatlantic Trade and Investment Partnership, other agreements have followed.

But this is the decision of the council now. This is not so much in the hands of the Parliament.

[*Translation*]

Mr. Bendini: To complete the answer and to answer the second part of your question, this is the inter-institutional part. The part pertaining to civil society is indeed problematic for us because the agreements are very complex. They are complicated for the

dans une telle négociation, il est impossible de faire un rapport d'étape pour la population et les parlementaires sur ce qui fonctionne ou ne fonctionne pas. Alors, pour la confidentialité, c'est réglé.

J'aurais une autre question : diriez-vous que le rôle accru joué par le Parlement européen a permis d'accorder davantage d'importance à certaines questions qui sont généralement absentes des négociations commerciales? Le cas échéant, pourriez-vous nous en citer quelques exemples?

Mme Armanovica : Je vais répondre en anglais, car c'est plus facile pour la terminologie.

[*Traduction*]

Oui. En fait, il y a deux choses à souligner au sujet du mandat. Comme je l'ai mentionné, c'est le Conseil qui est responsable des mandats de négociation, et le Parlement européen insiste depuis longtemps pour que ces mandats de négociation soient ouverts. Parallèlement, le Parlement a reconnu qu'il faut assurer un certain niveau de confidentialité dans le cadre des négociations.

Alors qu'est-ce qui se passe derrière les portes closes du Parlement européen? Le Parlement a conclu un accord exécutoire avec la Commission européenne au sujet des méthodes de travail de cette dernière. Cela inclut l'échange d'information et aussi l'échange de documents confidentiels entre la Commission et le Parlement européen. En outre, il y a un accord distinct avec le Conseil.

En ce qui concerne les négociations, le Parlement européen a le droit d'être informé à toutes les étapes des négociations conformément à cet accord exécutoire conclu avec la Commission. Par conséquent, la Commission doit effectivement se présenter devant des membres du Parlement pour fournir les mêmes renseignements que ceux fournis au Conseil de l'UE. C'est le premier point.

Puis, dans le cadre de récentes négociations commerciales, la confidentialité est devenue un enjeu très important, comme dans le cas des négociations commerciales avec les États-Unis. Après beaucoup de pressions, le Conseil a fini par décider de communiquer ouvertement le mandat de négociation.

D'un autre côté, la Commission communique déjà les déclarations de principes, non seulement au Parlement, mais au grand public. Il y a donc eu des efforts à ce chapitre. Après la publication du mandat de négociation sur le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, on a fait la même chose dans le cadre d'autres accords.

Mais c'est maintenant la décision du Conseil. Ce n'est pas vraiment entre les mains du Parlement.

[*Français*]

M. Bendini : Pour compléter la réponse, et pour répondre à la deuxième partie de votre question, il s'agit de la partie interinstitutionnelle. La partie qui concerne la société civile nous pose effectivement des problèmes, parce que ces accords sont très

experts and sometimes, civil society, whether intentionally or not, mentions what is written in the agreements. Moreover, the negotiation mandate is a very short and concise document, just two or three pages, which does not really explain the objective.

The most important thing is to provide the information to Parliament and to the public, which we do. Even it is considered insufficient, significant progress has nonetheless been made compared to the past.

It would be interesting if the commission and other reliable bodies could explain the results, such as progress in the negotiations. What is missing ultimately and what we are trying to do at the end of the evaluations is to completely analyze the treaties, as concluded by the European Commission, in respect of the negotiation mandate and the objectives and resolutions of the European Parliament.

In other words, we follow the course of negotiations quite closely, as my colleague noted, and sometimes hold closed door meetings about very specific matters. Ultimately, though, what we have to evaluate and what Parliament must accept or reject are the treaties that are concluded. This requires additional effort, because these studies have hundreds of pages with many details which, in some cases, highlight the points not accepted by the commission.

Since these are international agreements, it must be said that compromises are made, so the Commission makes compromises and decides whether it can make concessions in a given area. This is quite complicated because sometimes concessions are made and the member states are not necessarily all in agreement, and the same applies for groups in civil society.

To answer the other question briefly, it must be remembered that, up until a few years ago, European Union treaties were commercial treaties pertaining almost exclusively to the free trade of goods. There were provisions relating to service, but the European Union did not have jurisdiction over direct foreign investments. We started by establishing new negotiation formats consisting of three pillars: goods, services and investments. Initially, the commission did not want to include non-commercial factors in the negotiations but, in the end, the Parliament supported this and agreed.

A number of questions have been added because the new international agreements do not pertain exclusively to tariffs. Above all, they pertain to rights under regulations and sections of laws that have to be harmonized, which raises new questions and which can call into question the role of a parliament.

compliqués. Ils sont compliqués pour les experts et, parfois, la société civile, de manière intentionnelle ou non intentionnelle, évoque ce qui est écrit dans les accords. De plus, le mandat de négociation est un document très court et concis de deux ou trois pages qui ne permet pas vraiment de dégager l'objectif.

L'aspect le plus important est de veiller à la communication de l'information pour le Parlement et l'opinion publique, ce qui est fait. Cependant, même si c'est considéré comme insuffisant, par rapport au passé, il y a déjà un progrès assez important qui a été réalisé.

Il serait intéressant de pouvoir permettre une explication des résultats par la commission et par d'autres organes fiables, par exemple en ce qui concerne les progrès dans la négociation. Mais, finalement, ce qui manque et ce que nous cherchons à faire à la fin des évaluations, c'est analyser entièrement les traités, tels qu'ils ont été conclus par la Commission européenne, par rapport au mandat de négociation et aux objectifs et résolutions du Parlement européen.

En d'autres mots, pendant les négociations, nous faisons un suivi assez étroit, comme l'a mentionné ma collègue, en tenant parfois à huis clos des réunions qui contiennent des détails très pointus. Toutefois, à la fin, ce que nous devons évaluer et ce que le Parlement doit accepter ou rejeter, ce sont les traités tels qu'ils sont conclus. Ceci demande un exercice supplémentaire, parce que ce sont des études de plusieurs centaines de pages qui contiennent beaucoup de détails et qui permettent, le cas échéant, de mettre en évidence des points qui n'ont pas été retenus par la commission.

Il faut dire que, s'agissant d'accords internationaux, ce sont des compromis, donc, la commission fait des compromis et décide si elle peut accorder des concessions dans un domaine ou l'autre. C'est un point assez compliqué, parce que, parfois, des concessions sont faites et les États membres ne sont pas forcément tous d'accord, et il en va de même pour les parties de la société civile.

Pour répondre brièvement à l'autre question, il faut comprendre que les traités de l'Union européenne, jusqu'à il y a quelques années, étaient des traités commerciaux qui s'occupaient presque intégralement de la libéralisation du commerce de biens. Il y avait des dispositions sur le service, mais la compétence en matière d'investissements directs étrangers n'était pas une compétence de l'Union européenne. Nous avons commencé par établir de nouveaux formats de négociations qui comprennent les trois piliers suivants : les biens, les services et les investissements. Au début, la commission n'était pas d'accord d'inclure des facteurs non commerciaux aux négociations, mais, finalement, le Parlement a donné son appui et son accord à ce sujet.

Plusieurs questions ont été ajoutées, parce que les nouveaux accords internationaux ne sont pas des accords qui concernent uniquement les droits de douane. Il s'agit surtout de droits qui concernent des règlements et des sections de lois qui doivent être harmonisés, ce qui soulève de nouvelles questions et peut mettre en cause le rôle d'un Parlement.

In those cases, therefore, we have invested a lot in evaluating aspects of domestic policy, domestic aspects of trade policy. As we mentioned earlier, we have insisted on specific chapters, on sustainable development, for example, or the protection of human rights, to allow for follow-up. There are committees and sometimes also parliamentary bodies that evaluate agreements from a long-term perspective.

[*English*]

Senator Oh: Thank you, witnesses. How would you describe the relationship between the European Parliament — and by extension its Committee on International Trade — and the European Commission with regard to trade negotiation? Would you say their relationship is constructive or conflicted?

Mr. Bendini: You must consider that there are three actors in our scene. The commission has the right to negotiate international trade agreements with the mandate of the council, and Parliament can say yes or no. So in this case, the commission has the obligation of keeping good relations with the council, which represents the member states, and the Parliament.

On past occasions, we have seen that the Parliament and the council do not always share the same views. Despite the fact that our members come from the same member states represented in the council, sometimes the positions between council and Parliament are extremely different, which also makes the work of the commission complicated.

My personal recollection is that the commission needs the political support of member states, so they tend to favour a good working relationship with the council because they believe it to be more important.

On the other hand, the Parliament, after having gained the power of consent after the entry into force of the Lisbon Treaty, has shown it is not always ready to just say yes to what has been discussed and negotiated by the committee. I can give the example of the anti-counterfeiting trade agreement that was rejected by the European Parliament a few years ago.

From this viewpoint, I would say the relations between Parliament and the commission are good and are improving. The commission understood that the Parliament can also be a mindful ally in making international trade issues better understood, better accepted by the public, but they also have to accept that the Parliament has an interest that is more democratic and less technocratic than what was traditionally done by the council.

In a way, the council was acting as a group of governments, with a real focus on the economic result, while the Parliament tended to have a wider range of interests that it had taken into consideration. This, I think, is a useful dynamic. It's very

Donc, dans ces cas-là, nous avons investi beaucoup dans l'évaluation des aspects de la politique interne, les aspects internes de la politique commerciale. Comme nous l'avons mentionné auparavant, nous avons insisté pour avoir des chapitres spécifiques, par exemple, sur le développement durable, ou encore la protection des droits de la personne, surtout pour permettre un suivi. Il y a des comités, et parfois aussi des organes parlementaires, qui permettent d'évaluer les accords dans une perspective à long terme.

[*Traduction*]

Le sénateur Oh : Je tiens à remercier les témoins. De quelle façon décririez-vous la relation entre le Parlement européen — et, par conséquent, son comité responsable du commerce international — et la Commission européenne en ce qui a trait aux négociations commerciales? Diriez-vous qu'elle est constructive ou conflictuelle?

M. Bendini : Vous ne devez pas oublier qu'il y a trois intervenants chez nous. La Commission a le droit de négocier des accords commerciaux internationaux lorsqu'elle obtient un mandat du Conseil, et le Parlement peut dire oui ou non. Par conséquent, dans ce cas, la Commission a l'obligation de maintenir de bonnes relations avec le Conseil, qui représente les États membres, et le Parlement.

Il est arrivé dans le passé que le Parlement et le Conseil ne partagent pas les mêmes opinions. Malgré le fait que nos membres viennent des mêmes États membres représentés au sein du Conseil, parfois les positions entre le Conseil et le Parlement sont extrêmement différentes, ce qui rend le travail de la Commission plus complexe.

Autant que je me souvienne, la Commission a besoin du soutien politique des États membres et elle a donc tendance à miser sur de bonnes relations de travail avec le Conseil parce qu'elle estime que c'est plus important.

À l'opposé, le Parlement, qui a obtenu un pouvoir de consentement après l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne, a montré qu'il n'était pas toujours prêt à simplement dire oui à ce qui avait été discuté et négocié par le comité. Je peux citer en exemple l'accord commercial sur la lutte à la contrefaçon, qui a été rejeté par le Parlement européen il y a quelques années.

De ce point de vue, je dirais que les relations entre le Parlement et la Commission sont bonnes et qu'elles s'améliorent avec le temps. La Commission a compris que le Parlement peut aussi être un allié consciencieux en mesure de mieux faire comprendre les enjeux liés au commerce international et de s'assurer qu'ils sont bien accueillis par le public, mais elle doit aussi admettre que le Parlement a des visées plus démocratiques et moins technocratiques que celles habituellement adoptées par le Conseil.

D'une certaine façon, le Conseil agissait comme un groupe de gouvernements vraiment axé sur les résultats économiques, tandis que le Parlement a tendance à prendre en considération un plus large éventail d'intérêts. Selon moi, il s'agit d'une dynamique

important, but, again, my personal opinion is that relations between the commission and the Parliament may even increase if the role of the Parliament becomes stronger in the coming years.

Senator Poirier: Thank you for the presentation and for sharing some thoughts with us. It's greatly appreciated.

Since 2009, the European Parliament has played a bigger role when it comes to trade agreements for the region. For CETA, if I understood correctly, the commission is waiting for a response from the Justice Court, in July, to know if they have the power to ratify a free trade agreement with Singapore. Therefore, they could ratify CETA. Is that correct?

Mr. Bendini: Yes. May I perhaps make a comment on that?

I will be very candid. We believe, after the entry into force of the Lisbon Treaty, that most of the international trade agreements were becoming, let's say, an exclusive competency of the European Union, meaning that the ratification process is only done via the European Parliament and the council.

In fact, the member states tended to realize — this was well before the start of negotiations on the TTIP, but the TTIP was certainly one of the reasons why member states realized — that it's very important, that these are issues that were not so much debated in past years but now have become a really important political element in most member states.

It is a tendency by member states to insist on including elements that are not falling under the full competence of the European Union, which means that, if this is the case, agreements are no more exclusively under the competence of European Union but become mixed agreements that are supposed to be ratified also by all of the 28 member states.

This is a big problem because, as you see, there are some member states that are not very happy to ratify agreements for various reasons. So, if this point is taken into full application in the coming agreements, we may risk having a sort of blockage, a stalemate in the ratification process in the trade policy, because one member state may be enough to reject the whole negotiation. As you can see, it's a bit risky.

Senator Poirier: If the court recognizes the power of the commission and the European Parliament, in your opinion, how long do you think it would take for CETA to be ratified?

utile. C'est très important, mais, encore une fois, d'après moi, les relations entre la Commission et le Parlement pourront encore s'améliorer si le rôle du Parlement est renforcé au cours des prochaines années.

La sénatrice Poirier : Merci de nous avoir présenté votre exposé et de nous faire part de certaines de vos réflexions. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Depuis 2009, le Parlement européen joue un rôle plus important dans le dossier des accords commerciaux dans la région. Si j'ai bien compris, pour ce qui est de l'AECG, la Commission attend une réponse de la cour de justice, en juillet, quant à savoir si elle a le pouvoir de ratifier l'accord de libre-échange avec Singapour. Par conséquent, la ratification de l'AECG est possible. Est-ce exact?

M. Bendini : Oui, mais me permettez-vous de formuler un commentaire à ce sujet?

Je vais m'exprimer en toute franchise. Après l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne, nous croyions que la négociation de la plupart des accords commerciaux internationaux allait devenir, disons-le ici, une compétence exclusive de l'Union européenne, c'est-à-dire que le processus de ratification se limitait au Parlement européen et au Conseil.

En fait, les États membres ont eu tendance à se rendre compte — je parle ici de bien avant le début des négociations du partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, même si cet accord est de toute évidence une des raisons pour lesquelles les États membres ont entrepris ce processus de réflexion — que c'est très important, qu'il s'agit d'enjeux qui ne faisaient pas l'objet de beaucoup de débats au cours des dernières années, mais qui sont devenus des questions politiques très importantes au sein de la plupart des États membres.

Les États membres ont tendance à insister pour inclure des éléments qui ne relèvent pas purement de la compétence de l'Union européenne, ce qui signifie que, dans un tel cas, les accords ne relèvent plus uniquement de la compétence de l'Union européenne, mais deviennent plutôt des accords mixtes qui doivent aussi être ratifiés par les 28 États membres.

C'est un gros problème parce que, comme vous pouvez le voir, certains États membres n'ont pas vraiment le goût de ratifier divers accords pour diverses raisons. Par conséquent, si cette tendance se maintient et qu'elle se concrétise pleinement dans le cadre des négociations des prochains accords, il y a un risque d'un genre de blocage, une impasse dans le processus de ratification des politiques commerciales si un État membre est suffisant pour rejeter tout un processus de négociations. Comme vous pouvez le voir, c'est un peu risqué.

La sénatrice Poirier : Si le tribunal reconnaît le pouvoir de la Commission et du Parlement européen, d'après vous, combien de temps faudra-t-il pour que l'AECG soit ratifié?

Mr. Bendini: From that point, once the legal process has been done, in theory, the ratification process can be relatively quick. I can give you the example of Korea. I think it was more or less one year for the part belonging to the European Union.

Senator Poirier: If the court does not recognize the power, what would be the next step?

Mr. Bendini: In this case, the agreement becomes a mixed agreement. We can say that it may set a precedent for future trade agreements. In this very case, what happens is the following: For all parts that belong to the full competence of the European Union, so the trade part, the council may decide to provisionally let the agreement enter into force. For all other parts of the ratification process, this is going to be submitted to all member states' parliaments for ratification, and this may take a while. But it's difficult to predict how long it may take. As I say, for Korea, the whole package was four years in total.

Senator Poirier: The recent polls have shown the leave side gaining momentum for the upcoming June 23rd referendum in Britain. Could you tell me what the effect would be on the EP if Britain leaves, and how would it affect our relationship with the EU?

Mr. Bendini: This is the million dollar question, million euro.

The Chair: If you have a crystal ball, you can answer that.

Mr. Bendini: The only thing I can say from a technical viewpoint is that, if the United Kingdom leaves the European Union, first of all, they have to apply to the WTO. They have to sign new agreements with all other countries that were once covered by the European Union because these agreements were negotiated by the European Union, not on behalf of each of the member states.

This is, from a trade viewpoint, opening an interesting perspective for the United Kingdom. There would be, let's say, probably an interesting time for them to renegotiate all of the agreements, including the one with the European Union. Because leaving the European Union would put them in a position that corresponds more or less to, let me see, maybe Russia. Certainly, there is no legal instrument between the U.K. and Europe if they leave the union.

Ms. Armanovica: At the moment, before the referendum has taken place, it's true that the institutions and officials are cautious and are avoiding any speculation about the results at the moment.

Mr. Bendini: That goes without saying. From a technical viewpoint, as I said, the U.K. should renegotiate all of the agreements on its own.

M. Bendini : À partir de là, une fois le processus juridique terminé, en théorie, le processus de ratification peut être réalisé assez rapidement. Prenons l'exemple de la Corée. Je crois qu'il a fallu plus ou moins un an pour réaliser la partie qui relève de l'Union européenne.

La sénatrice Poirier : Si le tribunal ne reconnaît pas le pouvoir, quelle sera la prochaine étape?

M. Bendini : Dans ce cas, l'accord devient un accord mixte. On peut avancer que cela créerait un précédent pour les futurs accords commerciaux. Dans ce cas précis, voici ce qui arriverait : pour toutes les composantes de l'accord qui relèvent totalement de l'Union européenne, donc la partie de l'accord sur le commerce, le Conseil peut décider provisoirement de laisser l'accord entrer en vigueur. Pour toutes les autres composantes du processus de ratification, il faudra présenter le tout à tous les parlements des États membres aux fins de ratification, et cela pourra prendre un certain temps. Cependant, on peut difficilement prédire combien de temps il faudra. Comme je l'ai dit, pour la Corée, l'ensemble du processus a duré quatre ans.

La sénatrice Poirier : Les récents sondages montrent que les partisans de la sortie de l'UE gagnent du terrain en vue du référendum du 23 juin en Grande-Bretagne. Pouvez-vous nous dire quel serait l'impact sur le partenariat économique si la Grande-Bretagne quitte l'UE? Et en quoi cela modifierait-il notre relation avec l'UE?

M. Bendini : C'est la question à un million de dollars, à un million d'euros.

La présidente : Si vous avez une boule de cristal, vous pouvez répondre.

M. Bendini : La seule chose que je peux dire, du point de vue technique, c'est que, si le Royaume-Uni quitte l'Union européenne, dans un premier temps, le pays devra présenter une demande à l'OMC. Il devra signer de nouveaux accords avec tous les autres pays qui étaient auparavant couverts par l'Union européenne, parce que ces accords ont été négociés par l'Union européenne, et pas au nom de chaque État membre.

D'un point de vue commercial, cela soulève des interrogations intéressantes pour le Royaume-Uni. Ce serait, si on peut s'exprimer ainsi, une période intéressante pour les représentants de ce pays, qui devraient renégocier tous les accords, y compris celui avec l'Union européenne. En effet, le fait de quitter l'Union européenne mettrait le Royaume-Uni dans une position plus ou moins semblable à celle, disons, de la Russie. Il est évident que, si le Royaume-Uni quitte l'Europe, il n'y a plus aucun instrument juridique entre les deux.

Mme Armanovica : En ce moment, avant la tenue du référendum, effectivement, les institutions et les représentants sont prudents et évitent toute spéculation sur les résultats à venir.

M. Bendini : C'est évident. Du point de vue technique, comme je l'ai dit, le Royaume-Uni devrait renégocier tous les accords lui-même.

The Chair: I can assure you that you haven't fallen over into the political arena. You've given us some technical information as to if it goes ahead and if it doesn't go ahead. We appreciate that.

Senator Ataullahjan: Thank you for your presentation. I've just been reading some articles, and there's some talk and concern against unfair trading practices, especially in the food supply chain. I know that there was a resolution voted on, I think the first week of June, urging the EU Commission to put forward a proposal against unfair trade practices.

The EU already has legislation to combat unfair business-to-consumer commercial practices, but there are no EU rules to combat unfair practices between different operators in the agri-food chain. I know that some of the farmers can't compete with some of the larger food chains. I know that the rapporteur said that all players in the food supply chain should enjoy the same rights, but that's not what's happening.

Ms. Armanovica: This is a question that rather refers to the internal trade within the EU, in the single market, and we are now speaking about the Common Commercial Policy, which is the EU trade with the third countries.

Mr. Bendini: In one way, what I would say is that the question is not whether or not to impose measures on illegal food trade; the question is ensuring that all of the parties are treated in an equal way, irrespective of the source of the food. This is the question, I think. This is what we try because this was one of the elements that was enshrined into the principle of the single market, that all of the operators that are placing their products in the single market should be treated in the same way, so they should comply to the same sets of rules.

Senator Cordy: Thank you very much for your comments today and for being with us from across the ocean.

You spoke about a trade agreement that's being worked on by the commission and said that you actually would bring forward resolutions to put forward your perspectives on the trade agreement or the prospective trade agreement. Do members of your international trade committee have any dialogue or any discussions with members of the commission during the process of the negotiations of a free trade agreement?

Ms. Armanovica: Yes. There are established mechanisms for how to do it. It takes place in the regular committee meetings, when the trade commissioner comes to report, or it also can be at

La présidente : Je peux vous garantir que vous n'avez pas fait le saut dans l'arène politique. Vous nous avez fourni des renseignements techniques qui tiennent compte des deux situations, si le Royaume-Uni part ou s'il reste. Nous vous en sommes reconnaissants.

La sénatrice Ataullahjan : Je vous remercie de votre exposé. J'ai lu certains articles, et il y a certaines discussions et certaines préoccupations en ce qui a trait à des pratiques commerciales déloyales, surtout en ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Je sais qu'il y a eu un vote relativement à une résolution, je crois que c'était durant la première semaine de juin, demandant à la Commission de l'UE de présenter une proposition contre les pratiques commerciales déloyales.

L'UE possède déjà un texte législatif pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs, mais il n'y a aucune règle européenne pour lutter contre les pratiques déloyales entre différents intervenants de la chaîne agroalimentaire. Je sais que certains agriculteurs ne font tout simplement pas le poids contre certaines grandes chaînes alimentaires. Je sais aussi que le rapporteur a dit que tous les intervenants dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire devraient bénéficier des mêmes droits, mais que ce n'est pas ce qui se passe.

Mme Armanovica : Il s'agit d'une question qui concerne plutôt le commerce interne au sein de l'Union européenne, sur le marché unique, et nous discutons maintenant de la politique commerciale commune, c'est-à-dire le commerce entre l'Union européenne et les pays tiers.

M. Bendini : D'une certaine façon, ce que je dirais, c'est que la question consiste non pas à déterminer s'il faut imposer ou non des mesures à l'égard du commerce alimentaire illégal, mais à s'assurer que toutes les parties sont traitées de façon égale, quelle que soit la source des aliments. Voilà la question, selon moi. C'est ce que nous essayons de faire, car il s'agissait de l'un des éléments qui avaient été intégrés dans le principe du marché unique : que tous les exploitants qui placent leurs produits sur le marché unique devraient être traités de la même manière, alors ils devraient respecter le même ensemble de règles.

La sénatrice Cordy : Merci des commentaires que vous avez formulés aujourd'hui et de votre présence depuis l'autre côté de l'océan.

Vous avez évoqué un accord commercial sur lequel travaille la commission et avez affirmé que vous alliez présenter des résolutions afin de faire valoir votre point de vue sur l'accord commercial ou l'accord commercial prospectif. Les membres de votre comité du commerce international tiennent-ils un dialogue ou des discussions avec les membres de la commission durant le processus de négociations relatif à un accord de libre-échange?

Mme Armanovica : Oui. Des mécanismes sont établis relativement à la façon de procéder. Le processus se déroule dans le cadre des séances courantes du comité, quand le

the director level. Often, actually, these meetings are in camera.

Another way to discuss it — it's more on a technical level — is within the monitoring groups. There are monitoring groups for the most important ongoing trade negotiations, and a meeting is called more or less after each important breakthrough negotiating round. This is the oral discussion, even after the negotiation part, when the agreement is already being implemented.

Now, there is a great focus on the implementation of trade agreements to see whether the demands of the European Parliament have been put into practice, so these monitoring groups can continue their lives after the entry into force of a trade agreement.

We are now developing something new, and there will be a first report on the implementation of a trade agreement. It will be a pilot case, notably the agreement with South Korea.

Mr. Bendini: Maybe I can add a few quick points. First of all, of course, there are also relations between the commissioners because others may have an interest on these matters, such as the commissioner of agriculture, with political groups represented in the Parliament, because, of course, the commission needs to secure certain majorities.

The current situation in the Parliament means that traditional majorities have been a little bit shattered by new groups. Finding a majority in some cases can be difficult also because the political groups within the Parliament sometimes represent very different positions from different member states and sometimes do not have exactly identical interests.

It's also important to keep this political dialogue alive and to try to put forward these matters, because in the end, the political groups dictate the line and decide whether or not to back the policy proposed by the commission.

One point to show that this result was successful, in some cases — this was never seen before — the commissioner in charge for trade decided to come and speak in front of the Committee on International Trade to announce the conclusion of agreements or some other breakthrough in the trade policies, so we really appreciate that.

Besides that, I think what is important is that, as Marika said, these meetings we have in camera with the commissioner really provide a lot of information that is not available on the public side. It's more or less the same level of information that has been transmitted to member states. For the Parliament, bearing in mind what was the situation before 2009, this is a great achievement.

commissaire au commerce vient rendre des comptes, ou bien il peut également avoir lieu à l'échelon de la direction. Souvent, en fait, ces séances se tiennent à huis clos.

Une autre façon d'en discuter — c'est plus à un échelon technique —, c'est au sein des groupes de surveillance. Il y a des groupes de surveillance pour les plus importantes négociations commerciales en cours, et une réunion est convoquée plus ou moins après chaque cycle de négociation décisif important. Il s'agit de la discussion de vive voix, même après le volet négociation, quand l'accord est prêt à être mis en œuvre.

On met beaucoup l'accent sur la mise en œuvre des accords commerciaux afin de voir si les exigences du Parlement européen ont été mises en pratique, alors ces groupes de surveillance peuvent poursuivre leur vie après l'entrée en vigueur d'un accord commercial.

Nous sommes en train d'élaborer quelque chose de nouveau, et un premier rapport sera publié au sujet de la mise en œuvre d'un accord commercial. Il s'agira d'un cas pilote, notamment l'accord avec la Corée du Sud.

M. Bendini : Peut-être que je peux ajouter quelques éléments rapides. Tout d'abord, bien entendu, il y a aussi les relations entre les commissaires, parce que d'autres pourraient s'intéresser à ces questions, comme le commissaire de l'agriculture, compte tenu des groupes politiques représentés au Parlement, parce que, bien sûr, la commission doit obtenir certaines majorités.

La situation actuelle au Parlement signifie que les majorités traditionnelles ont été un peu fragmentées par de nouveaux groupes. Dans certains cas, il peut être difficile de trouver une majorité, aussi parce que les groupes politiques au sein du Parlement défendent parfois les positions très différentes de divers États membres et que leurs intérêts ne sont parfois pas tout à fait identiques.

Il importe également de garder ce dialogue politique bien vivant et de tenter de faire avancer ces questions, car, en fin de compte, les groupes politiques dictent la ligne de conduite et décident s'il faut ou non revenir à la politique proposée par la commission.

Un argument pour montrer que résultat a porté fruit, dans certains cas — cela n'avait jamais été vu auparavant — : le commissaire responsable du commerce a décidé de venir prendre la parole devant la commission du commerce international afin d'annoncer la conclusion d'accords ou d'autres percées en matière de politiques commerciales, alors nous lui en sommes vraiment reconnaissants.

Par ailleurs, je pense que, ce qui est important, c'est que — comme l'a dit Marika —, les séances que nous tenons à huis clos avec le commissaire fournissent vraiment beaucoup d'information qui n'est pas accessible du côté public. Il s'agit plus ou moins du même échelon de renseignements que ceux qui ont été transmis aux États membres. Pour le Parlement — si on n'oublie pas quelle était la situation avant 2009, il s'agit d'une grande réalisation.

Ms. Armanovica: If I could add one additional point, there is this binding agreement between the European Parliament and the commission on how exchanges take place. For example, there's even one point that says the European Commission has to take due account of the European Parliament's comments throughout the negotiations.

The Chair: We are running out of time, so Senator Johnson and Senator Ngo, please put your questions on the record and the witnesses can answer all at once.

Senator Johnson: Thank you, chair. WTO members in late 2013 signed the Agreement on Trade Facilitation. As WTO rules, the agreement will come into effect once two-thirds of the member countries have submitted their articles of acceptance, which is 108 countries. What is the current status of the ATF in the European Union?

Senator Ngo: The implementation of human rights standards and commitments is an enormous challenge, as human rights concerns continue to spread throughout trade policy. Can you explain how the EP and the European Commission have been successful in promoting these non-trade issues during trade negotiations?

Canada has just signed the CETA. What happens if the EP rejects that trade agreement? Can that agreement rejected by the EP be re-negotiated and brought back for approval?

The Chair: Senator Ngo, we covered the ground on human rights previously in the testimony, so I'm going to ask the witnesses to perhaps restrict themselves to Senator Johnson's question and Senator Ngo's second question. Our witnesses can answer quickly now, or you may wish to respond later.

Ms. Armanovica: Concerning the Trade Facilitation Agreement, sorry, we do not have details on the state of play, but we can come back to you, to our contact point.

Mr. Bendini: On CETA, first of all, I think the agreement itself was very popular. The only problem I see in ratification by the Parliament is that some parts of European civil society believe that CETA should follow the same course as the TTIP. So if the opposition to TTIP becomes stronger in Europe, that might be a possible point.

But all in all, I would say the discussions that took place in the Parliament concerning relations with Canada, both political and trade relations, are very good, and I have never seen any kind of criticism in the same way as has happened for other kinds of agreements that are under negotiation.

Mme Armanovica : Si je pouvais ajouter un élément supplémentaire, il y a cet accord contraignant entre le Parlement européen et la commission concernant la façon dont les échanges ont lieu. Par exemple, il y a même une disposition selon laquelle la Commission européenne doit tenir dûment compte des commentaires du Parlement européen tout au long des négociations.

La présidente : Il ne nous reste plus beaucoup de temps, alors sénatrice Johnson et sénateur Ngo, veuillez poser vos questions pour le compte rendu, et les témoins pourront répondre à toutes en même temps.

La sénatrice Johnson : Merci, madame la présidente. À la fin de 2013, les membres de l'OMC ont signé l'Accord sur la facilitation des échanges. Conformément aux règles de l'OMC, l'accord entrera en vigueur une fois que deux tiers des pays membres auront soumis leurs articles d'acceptation, c'est-à-dire 108 pays. Quelle est la situation actuelle de l'AFE dans l'Union européenne?

Le sénateur Ngo : La mise en œuvre des normes et des engagements en matière de droits de la personne présente un énorme défi, car les préoccupations relatives aux droits de la personne continuent de s'étendre à l'ensemble des politiques commerciales. Pouvez-vous nous expliquer comment le PE et la Commission européenne réussissent à promouvoir ces enjeux non commerciaux durant les négociations commerciales?

Le Canada vient tout juste de signer l'AECG. Qu'arrivera-t-il si le PE rejette cet accord commercial? Peut-il être rejeté par le PE et être renégocié et ramené à des fins d'approbation?

La présidente : Sénateur Ngo, nous avons abordé tous les aspects liés aux droits de la personne auparavant dans le témoignage, alors je vais demander aux témoins de peut-être se limiter à la question de la sénatrice Johnson et à la deuxième question du sénateur Ngo. Nos témoins peuvent répondre rapidement maintenant... ou vous souhaitez peut-être répondre plus tard.

Mme Armanovica : Concernant l'Accord sur la facilitation des échanges, je suis désolée, nous ne connaissons pas les détails du bilan, mais nous pouvons vous revenir là-dessus, à votre point de contact.

M. Bendini : En ce qui concerne l'AECG, tout d'abord, je pense que l'accord en tant que tel a été très populaire. Selon moi, le seul problème que poserait sa ratification par le Parlement, c'est que certaines parties de la société civile européenne croient que l'AECG devrait suivre la même voie que le PTCI. Alors, si l'opposition au PTCI se renforce en Europe, ce pourrait être un problème possible.

Mais, somme toute, je dirais que les discussions qui ont lieu au Parlement concernant les relations avec le Canada — les relations politiques et commerciales — sont très bonnes, et je n'ai jamais été témoin d'aucune sorte de critique semblable à celles qui ont été formulées dans le cas d'autres types d'accords qui font l'objet de négociations.

I would be, personally speaking, very surprised if the Parliament decides not to bestow its assent to the agreement itself.

The Chair: To our witnesses, thank you for all of the information you have given through the broad array of questions.

On the last points, if there's anything you wish to add, we certainly wouldn't mind receiving that later, or on any of the points. We may wish to call you at some point as we are studying specific trade agreements and we continue our broad study.

You have been extremely helpful on the issues that the European Union is looking at, like human rights development and climate, and how you incorporate them into the studies. Rest assured that your time has been well spent with us and we very much appreciate it.

Honourable senators, we have now convened our second panel on bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada, under our general mandate to study issues relating to foreign relations and international trade.

I'm very pleased to welcome to the committee representatives of Innovation, Science and Economic Development Canada, who appeared before us in April. The focus at that time was on intellectual property provisions and trade agreements. This second appearance is to have the opportunity to learn more about how other components of the department's mandate help Canadian business to benefit from international trade opportunities. I do not say that this might be the last time we will call you, but we're very pleased to have the panel back.

Today, before us, is Mr. Gerard Peets, Director General of the Manufacturing and Life Sciences Branch. Accompanying him is Ms. Colette Downie, Director General of the Automotive and Transportation Industries Branch; and Ms. Krista Campbell, Director General, Information and Communications Technologies Branch. Added to my original list is Mr. Mark Schaan, Director General, Marketplace Framework.

We have quite an array of topics and directors here. Welcome to the committee. I understand, Mr. Peets, that you will lead off. Will your presentation be the only one, or are you splitting your presentation?

Gerard Peets, Director General, Manufacturing and Life Sciences Branch, Innovation, Science and Economic Development Canada: It will be split. I'll just ask folks to introduce themselves in the course of my remarks.

The Chair: Welcome to the committee.

Personnellement, je serais très surpris que le Parlement décide de ne pas donner sa sanction à l'accord en tant que tel.

La présidente : Je remercie nos témoins de tous les renseignements qu'ils nous ont fournis en répondant au vaste éventail de questions.

Concernant les dernières questions, si vous souhaitez ajouter quoi que ce soit, nous ne verrions certes pas d'inconvénients à recevoir ces réponses plus tard... ou à toute autre question. Nous souhaiterions peut-être vous rappeler à un certain moment, car nous étudions des accords commerciaux précis, et nous poursuivons notre vaste étude.

Vous avez été extrêmement utiles en ce qui a trait aux questions qu'étudie l'Union européenne, comme le développement des droits de la personne et le climat, et à la façon dont vous les intégrez dans les études. Je peux vous assurer que vous n'avez pas perdu votre temps avec nous, et nous vous en sommes très reconnaissants.

Honorables sénatrices et sénateurs, nous avons maintenant convoqué notre deuxième groupe de témoins dans le cadre de notre étude des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux : perspectives pour le Canada, au titre de notre mandat général d'étudier les questions touchant les relations étrangères et le commerce international.

Je suis très heureuse d'accueillir au sein du comité les représentants d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, qui ont comparu devant nous au mois d'avril. À ce moment-là, la séance portait sur les dispositions relatives à la propriété intellectuelle et les accords commerciaux. Cette deuxième comparution a pour but de nous donner la possibilité d'en apprendre davantage au sujet de la façon dont les autres volets du mandat du ministère aident les entreprises canadiennes à profiter des possibilités de commerce international. Je ne dis pas qu'il pourrait s'agir de la dernière fois que nous vous appelons à comparaître, mais nous sommes très heureux d'accueillir de nouveau le groupe de témoins.

Aujourd'hui, M. Gerard Peets, directeur général d'Industries de la fabrication et des sciences de la vie, comparait devant nous. Mme Colette Downie, directrice générale de la Direction générale des Industries de l'automobile et des transports, et Mme Krista Campbell, directrice générale de la Direction générale des Technologies de l'information et des Communications, l'accompagnent. M. Mark Schaan, directeur général, Politiques-cadres du marché, s'ajoute à ma liste initiale.

Nous avons là tout un éventail de sujets et de directeurs. Bienvenue au comité. Je crois savoir, monsieur Peets, que vous serez le premier à prendre la parole. Serez-vous le seul à présenter l'exposé, ou bien allez-vous le partager?

Gerard Peets, directeur général, Industries de la fabrication et des sciences de la vie, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Il sera partagé. Je vais simplement demander aux gens de se présenter au cours de ma déclaration.

La présidente : Bienvenue au comité.

Mr. Peets: Thank you very much, chair and honourable senators, for this chance to talk about trade, productivity, innovation and global value chains, which is what we work on, today as it relates to international trade.

[Translation]

International trade is at the heart of the economic well-being of Canadian industry. Manufactured products represent 71 per cent of or nearly three quarters of good exported, meaning that our trade relations and competitiveness in the manufacturing sector are inextricably linked.

[English]

First, I'd like to introduce myself and my colleagues and then give you a sense of our role within the department of Innovation, Science and Economic Development, which we tend to call ISED.

My position within ISED is Director General for Manufacturing and Life Sciences. My colleagues and I work with Canadian businesses on how to develop a deep understanding of their productivity, innovation and growth challenges. We then try to provide advice to the government on policies and programs so that these businesses are ready to compete in global markets.

I'll turn to my colleagues to introduce themselves and speak to their areas of responsibility.

Colette Downie, Director General, Automotive and Transportation Industries Branch, Innovation, Science and Economic Development Canada: Good morning. I'm Colette Downie. As the chair mentioned, I am the Director General for Automotive and Transportation Industries at ISED. It's great to have the opportunity to participate this morning. Thank you.

[Translation]

My branch works in partnership with other departments, provincial governments, unions and universities to make Canada's automotive and transport industries more competitive. We provide policy advice in a range of areas, including strategies to attract investors, promote innovation, and innovation in new technologies and skills.

[English]

My branch administers two programs, in particular the Automotive Innovation Fund, which is really aimed at and used to attract large-scale R&D and assembly mandates to Canada,

M. Peets : Merci beaucoup, madame la présidente et honorables sénatrices et sénateurs, de nous offrir l'occasion d'aborder le commerce, la productivité, l'innovation et la chaîne de valeur mondiale — ce sur quoi nous travaillons — aujourd'hui, en ce qui a trait au commerce international.

[Français]

Le commerce international est au cœur du bien-être économique de l'industrie canadienne. Les produits fabriqués représentent 71 p. 100 des exportations de marchandises, soit près des trois quarts, ce qui a pour résultat que nos relations commerciales et notre compétitivité dans le secteur de la fabrication sont inextricablement liées.

[Traduction]

Tout d'abord, je voudrais me présenter, ainsi que mes collègues, puis vous donner une idée de notre rôle au sein du ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, que nous appelons habituellement ISDE.

Mon poste au sein d'ISDE est celui de directeur général des Industries de la fabrication et des sciences de la vie. Mes collègues et moi-même travaillons auprès d'entreprises canadiennes sur la façon d'acquérir une compréhension approfondie des défis liés à leur productivité, à l'innovation et à leur croissance. Nous tentons ensuite de donner au gouvernement des conseils sur les politiques et les programmes afin que ces entreprises soient prêtes à être concurrentielles sur les marchés mondiaux.

Je vais céder la parole à mes collègues afin qu'ils abordent leurs domaines de responsabilité.

Colette Downie, directrice générale, Direction générale des Industries de l'automobile et des transports, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Bonjour. Je m'appelle Colette Downie. Comme l'a mentionné la présidente, je suis la directrice générale des Industries de l'automobile et des transports à ISDE. Je suis ravie d'avoir la possibilité de participer à la séance de ce matin. Merci.

[Français]

Ma direction générale travaille en partenariat avec d'autres ministères, des gouvernements provinciaux, des syndicats, des industries et des universités, afin de rendre les industries canadiennes de l'automobile et des transports plus concurrentielles. Nous fournissons des conseils en matière de politiques pour un éventail de domaines, y compris des stratégies pour attirer les investisseurs, la promotion de l'innovation et l'innovation en matière de nouvelles technologies et de compétences.

[Traduction]

Ma direction générale administre deux programmes, plus particulièrement le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, qui vise vraiment à attirer la recherche et le

and the Automotive Supplier Innovation Program, which is intended to help automotive suppliers bring their R&D to commercial success.

As you can appreciate, the establishment of trade agreements is of particular importance and interest to the automotive industry in Canada. Globally, in the industry, the supply chains are highly integrated across national borders. That's particularly true in North America and particularly true for Canada where, with automotive as the second largest export industry, those exports make up 13 per cent of total merchandise exports. Over 84 per cent of Canada's automotive manufactured products of both vehicles and parts are exported, but 96 per cent of those are exported to the U.S.

[*Translation*]

Krista Campbell, Director General, Information and Communications Technologies Branch, Innovation, Science and Economic Development Canada: Thank you for inviting me to speak today. I am the director general of digital policy. My branch also works with a range of stakeholders such as business, provincial governments and universities to understand and support a strong digital market and a robust information technology and telecommunications technology sector.

[*English*]

We provide data, analysis and policy advice in a number of areas, including privacy and digital security, which are critical to ensuring confidence in online transactions; on the ICT sector itself and Canada's strengths and challenges; and on adoption of digital technologies by businesses and consumers. We examine how these issues underpin innovation in the ICT sector and across the economy.

We also deliver a couple of small programs, including Computers for Schools and the Youth Internships program, which are aimed at addressing digital divides by providing access to refurbished computers and giving interns opportunities to develop digital skills.

développement à grande échelle et des mandats d'assemblage au Canada et qui est vraiment utilisé à cette fin, et le Programme d'innovation pour les fournisseurs du secteur de l'automobile, qui a pour but d'aider les fournisseurs du secteur de l'automobile à faire de leur recherche et développement un succès commercial.

Vous comprendrez que l'établissement d'accords commerciaux revêt une importance et un intérêt particuliers pour l'industrie de l'automobile du Canada. De façon générale, dans l'industrie, les chaînes d'approvisionnement sont hautement intégrées à l'extérieur des frontières du pays. C'est surtout le cas en Amérique du Nord et particulièrement vrai pour le Canada, où, comme le secteur de l'automobile est la deuxième industrie d'exportation en importance, ces exportations représentent 13 p. 100 du total des exportations de marchandises. Plus de 84 p. 100 des produits fabriqués par l'industrie de l'automobile du Canada — les véhicules et les pièces — sont exportés, mais 96 p. 100 de ces produits sont exportés vers les États-Unis.

[*Français*]

Krista Campbell, directrice générale, Direction générale des Technologies de l'information et des Communications, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Merci de m'avoir invitée à prendre la parole aujourd'hui. Je suis directrice générale des politiques numériques. Ma direction générale collabore aussi avec un éventail d'intervenants comme des entreprises, des gouvernements provinciaux et des universités, afin de comprendre et de soutenir un marché numérique sain et un secteur des technologies de l'information et des télécommunications dynamique.

[*Traduction*]

Nous fournissons des données, des analyses et des conseils stratégiques dans un certain nombre de domaines, notamment la protection des renseignements personnels et la sécurité numérique, qui sont essentiels pour ce qui est d'assurer la confiance à l'égard des transactions électroniques; sur le secteur des technologies de l'information et des communications en tant que tel; sur les forces et les faiblesses du Canada; et sur l'adoption de technologies numériques par les entreprises et les consommateurs. Nous examinons comment ces questions sous-tendent l'innovation dans le secteur des technologies de l'information et des télécommunications et dans l'ensemble de l'économie.

Nous offrons également deux ou trois petits programmes, dont Ordinateurs pour les écoles et le programme Jeunes stagiaires, qui visent à réduire les fossés numériques en fournissant l'accès à des ordinateurs remis à neuf et en donnant aux stagiaires la possibilité de perfectionner leurs compétences numériques.

Trade is a cornerstone of both e-commerce and the ICT sector. The ICT sector exports reached about \$19.6 billion in 2014, with software and IT services accounting for almost half of that.

[Translation]

Bilateral and multilateral agreements such as CETA and the TPP are important to give Canadian businesses the tools they need to access international markets.

[English]

ISED supports the work of Global Affairs Canada, particularly with respect to the electronic commerce provisions. These chapters contain important disciplines to address impediments faced by consumers and businesses that trade in the electronic environment, such as the protection of consumers and personal information online and the movement of information across borders.

With that, I look forward to our discussion, and I'll pass over to my colleague Mark.

Mark Schaan, Director General, Marketplace Framework Policy Branch, Strategic Policy Sector, Innovation, Science and Economic Development Canada: I am Mark Schaan, Director General for Marketplace Framework Policy at Innovation, Science and Economic Development Canada. I'm pleased to return to the committee to offer additional perspectives, as they may get raised, on marketplace framework policy issues, which may come up in our discussion today on manufacturing and technology.

Mr. Peets: With that introduction to the automotive and ICT sectors, I want to note that Canada is also home to dynamic aerospace, space, defence and marine industries. These are highly R&D-intensive, competitive industries, and Canada has world-class capabilities in a number of key niches, including simulations, small engines, landing gear and remote sensing.

Canada is host to numerous other areas of manufacturing excellence. We have diversified advanced manufacturing companies operating in Canada, like Siemens and General Electric, as well as niche and emerging industries in areas like fuel cells, advanced materials, wearable technology and many others.

We also have a thriving community of life sciences companies that build on our strong science base, including companies like Medicago in Quebec and Apotex in Toronto, and innovative and

Le commerce est un pilier du commerce électronique et du secteur des technologies de l'information et des télécommunications. En 2014, les exportations de ce secteur ont atteint environ 19,6 milliards de dollars, et les logiciels et les services de TI comptaient pour près de la moitié de ces exportations.

[Français]

Les ententes bilatérales et multilatérales comme l'AECG et le Partenariat transpacifique sont importantes pour donner aux entreprises canadiennes les outils dont elles ont besoin pour accéder aux marchés internationaux.

[Traduction]

ISED appuie le travail d'Affaires mondiales Canada, surtout en ce qui a trait aux dispositions relatives au commerce électronique. Ces chapitres contiennent d'importantes mesures disciplinaires visant à supprimer les obstacles auxquels se heurtent les consommateurs et les entreprises qui effectuent des échanges commerciaux dans l'environnement électronique, notamment la protection des consommateurs et des renseignements personnels en ligne et la transmission d'informations au-delà des frontières.

Sur ce, j'ai hâte de discuter avec vous, et je vais céder la parole à mon collègue, Mark.

Mark Schaan, directeur général, Direction générale des politiques-cadres du marché, Secteur de la politique stratégique, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Je suis Mark Schaan, directeur général des politiques-cadres du marché à Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Je suis heureux de revenir devant le comité afin d'offrir les points de vue supplémentaires — qui pourraient être soulevés — sur les questions touchant les politiques-cadres du marché pouvant être abordées dans le cadre de notre discussion d'aujourd'hui sur la fabrication et les technologies.

M. Peets : Avec cette présentation des secteurs de l'automobile et des technologies de l'information et des télécommunications, je veux souligner que le Canada possède également des industries dynamiques dans les secteurs de l'aérospatiale, de la défense et les secteurs spatial et naval. Il s'agit d'industries concurrentielles qui sont très axées sur la recherche et le développement, et le Canada a des capacités de calibre mondial dans un certain nombre de créneaux clés, dont les simulations, les petits moteurs, les trains d'atterrissage et la télédétection.

Le Canada fait preuve d'excellence dans beaucoup d'autres domaines de fabrication. Des entreprises de fabrication modernes et diversifiées sont exploitées dans notre pays, comme Siemens et General Electric, de même que des industries à créneaux et des industries naissantes dans des domaines comme les piles à combustible, les matériaux de pointe, l'informatique prêt-à-porter et de nombreux autres.

Nous possédons également une communauté prospère d'entreprises des sciences de la vie qui s'appuient sur notre solide base scientifique, notamment des entreprises comme

forward thinking manufacturers of medical devices and health technologies. We are leaders in the areas of clinical trials, drug manufacturing, regenerative medicine, which is technology related to stem cells, and vaccines.

I'd like to touch on some of the key issues and trends in manufacturing and how they relate to international trade. The first for me is technology.

Manufacturing is becoming more and more technologically advanced, in part through the influence of new disruptive technologies like advanced automation and robotics, artificial intelligence, additive manufacturing, or 3D printing, and smart machines. Canadian companies, to be globally competitive, need to be adopting the latest in digitally-enabled manufacturing technology.

The second major trend is innovation. It's not enough to just adopt technology; Canadians have to drive it as well. Competitive manufacturing firms are constantly innovating. They're improving products in ways that better respond to customer demands, and they're examining their manufacturing processes to make them better more reliable, less wasteful and faster. This is also partly a technology issue but it's partly a question of strategy. Successful manufacturers place innovation at the forefront, they make it a value and have systems to manage it.

The third trend that I'm going to point to is global value chains. The organization of manufacturing production has really changed fundamentally in the past few decades because production now takes place in the context of global value chains. Activities are spread around the world where it makes most sense to do them — research, prototyping, fabrication, assembly, after-market services — and they're all done where it's most competitive. Canadian businesses need to find the right niches where they can leverage their competitive advantages.

These trends are all linked and mutually reinforcing. Technology is an enabler of innovation, and innovation and technology are the table stakes to participating in global value chains.

These are areas where the government, generally, and ISED, as a portfolio, has put in place tools, programs and policies. I'd like to touch on some of them.

First we have a number of programs aimed at building innovation partnerships. These include the business-led Networks of Centres of Excellence program; the National Research Council's Industrial Research Assistance Program, or IRAP;

Medicago au Québec et Apotex, à Toronto, et des fabricants novateurs et avant-gardistes d'appareils médicaux et de technologies de la santé. Nous sommes des chefs de file dans les domaines des essais cliniques, de la fabrication de médicaments, de la médecine régénérative — c'est-à-dire la technologie liée aux cellules souches — et des vaccins.

Je voudrais aborder certaines des questions et des tendances clés dans le secteur de la fabrication et la façon dont elles sont liées au commerce international. Selon moi, la première, c'est la technologie.

La fabrication s'effectue de plus en plus au moyen de technologies avancées, en partie grâce à l'influence des nouvelles technologies de rupture, comme l'automatisation avancée et la robotique, l'intelligence artificielle, la fabrication additive — ou l'impression en 3D — et les machines intelligentes. Pour être concurrentielles à l'échelle mondiale, les entreprises canadiennes doivent adopter les toutes dernières technologies de fabrication adaptées au numérique.

La deuxième grande tendance, c'est l'innovation. Il ne suffit pas de se contenter d'adopter la technologie; les Canadiens doivent également la stimuler. Les sociétés de fabrication concurrentielles innover constamment. Elles améliorent les produits de manière à ce qu'ils répondent mieux aux exigences des consommateurs, et elles examinent leurs processus de fabrication afin de les améliorer, de les rendre plus fiables, qu'ils produisent moins de déchets et qu'ils soient plus rapides. Il s'agit aussi en partie d'un enjeu technologique, mais c'est en partie une question de stratégie. Les fabricants qui ont du succès placent l'innovation à l'avant-plan; ils en font une valeur et se dotent de systèmes pour la gérer.

La troisième tendance que je vais souligner, ce sont les chaînes de valeur mondiales. L'organisation de la production manufacturière a changé fondamentalement au cours des dernières décennies, car la production a maintenant lieu dans le contexte des chaînes de valeur mondiales. Les activités sont réparties partout dans le monde, aux endroits où il est le plus logique de les mener — la recherche, le prototypage, la fabrication, l'assemblage, les services après-vente — et elles sont toutes là où elles sont le plus concurrentielles. Les entreprises canadiennes doivent trouver les bons créneaux où elles pourront mettre à profit leurs avantages concurrentiels.

Ces tendances sont toutes reliées et se renforcent mutuellement. La technologie facilite l'innovation, et l'innovation et la technologie sont les enjeux de la participation aux chaînes de valeur mondiales.

Il s'agit des domaines où le gouvernement, en général, et ISED, en tant que portefeuille, ont mis en place des outils, des programmes et des politiques. Je voudrais aborder certains d'entre eux.

Premièrement, nous disposons d'un certain nombre de programmes visant à renforcer les partenariats d'innovation. Il s'agit notamment du programme Réseaux de centres d'excellence dirigé par des entreprises; du Programme d'aide à la recherche

and we have some specific bodies that focus on specific technologies, such as Sustainable Development Technology Canada, which was recently moved into the ISED portfolio, as well as Genome Canada.

Second, we have programs that support innovation in technology development with businesses themselves. The Strategic Aerospace and Defence Initiative, the technology demonstration program for aerospace, defence, space and security, the Automotive Innovation Fund and the Automotive Supplier Innovation Program, as well as the Advanced Manufacturing Fund, in southern Ontario, are all examples.

To help businesses grow and scale up, our portfolio includes the Business Development Bank of Canada, which offers financing and specialized business advisory services to growing small- and medium-sized businesses.

Looking ahead, the Minister of Innovation, Science and Economic Development has been asked as a major mandate commitment to bring forward an innovation agenda. The innovation agenda is going to come up with ways to ensure that Canadian companies and workers are at the forefront of technology and global trends. It will be partner-driven and inclusive. It will rely on collaboration amongst multiple players, and it will involve private and public partnerships, recognizing the importance, as well, of the international dimension to innovation.

There are two budget initiatives in the recent budget that I can also touch on that are directly relevant to Canada's manufacturing and technology industries, broadly defined. The first is a commitment to strengthening innovation networks and clusters to support strategic collaboration between the private sector, post-secondary institutions, governments and other stakeholders. The second is the creation of an Internet-based, Canadian cluster mapping portal to identify and build on regional strengths and support investment and collaboration.

There are a number other initiatives that are under way throughout the department.

[Translation]

In closing, I would like to return to my main message. In order to grow, Canadian businesses need be involved in trade and global value chains. Thanks to the efforts of Global Affairs Canada, our companies can access new markets in better conditions than before.

industrielle — ou PARI — du Conseil national de recherche... Et nous avons des organismes particuliers qui se concentrent sur des technologies précises, comme Technologies du développement durable du Canada, qui a récemment été inséré dans le portefeuille d'ISED, ainsi que Genome Canada.

Deuxièmement, nous avons des programmes qui appuient l'innovation dans l'élaboration de technologies auprès des entreprises mêmes. L'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, le Programme de démonstration de technologies pour l'aérospatiale, la défense, l'espace et la sécurité, le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile et le Programme d'innovation pour les fournisseurs du secteur de l'automobile, de même que le Fonds de fabrication de pointe, dans le sud de l'Ontario, sont tous des exemples.

Afin d'aider les entreprises à croître et intensifier leurs activités, notre portefeuille comprend la Banque de développement du Canada, qui offre des services de financement et des services consultatifs d'affaires spécialisés aux petites et moyennes entreprises en croissance.

Pour l'avenir, le ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique s'est vu demander, en tant qu'engagement majeur lié à son mandat, de présenter un programme d'innovation. Ce programme permettra de trouver des façons de s'assurer que les entreprises et les travailleurs canadiens sont à l'avant-garde de la technologie et des tendances mondiales. Il sera axé sur les partenaires et inclusif. Il dépendra de la collaboration entre de multiples intervenants, et il supposera des partenariats public-privé, tout en reconnaissant aussi l'importance de la dimension internationale de l'innovation.

Le récent budget contient deux initiatives budgétaires que je veux également aborder et qui sont directement pertinentes par rapport aux industries manufacturière et technologique du Canada, au sens large. La première est un engagement à l'égard du renforcement des réseaux et des grappes sectorielles d'innovation afin d'appuyer la collaboration stratégique entre le secteur privé, les établissements d'enseignement postsecondaire, les gouvernements et les autres intervenants. La deuxième, c'est la création d'un portail Web de cartographie des grappes sectorielles canadiennes afin de recenser les forces régionales, de miser sur ces forces et de soutenir l'investissement et la collaboration.

Un certain nombre d'autres initiatives sont en cours dans l'ensemble du ministère.

[Français]

Pour conclure, j'aimerais revenir à mon message principal. Pour les entreprises canadiennes, la croissance passe par le commerce et la participation aux chaînes de valeur mondiales. Grâce à l'action d'Affaires mondiales Canada, nos entreprises accèdent à de nouveaux marchés dans de meilleures conditions que par le passé.

[English]

At ISED, we are working with Canadian businesses here in Canada, trying to put the pieces in place that will support our companies being competitive, being at the forefront of technology and making innovation a central part of their culture.

Thank you very much. My colleagues and I look forward to your questions.

The Chair: Just for clarification, you said that the government, in its budget, introduced two new measures in innovation. We've heard that other countries target certain industries or certain innovation strategies that benefit certain companies and businesses, and that targeting is the issue. Has Canada changed, with the new government, its perspectives in approaching industry and businesses across Canada?

Mr. Peets: That's an excellent question. I think, for starters, I can answer that, and then perhaps my colleagues will jump in.

We have excellent services and frameworks that support businesses and manufacturers across the country. I mentioned a few of the programs we have in place — the BDC, the IRAP program — that are active in every part of the country. We have tax measures such as the accelerated capital cost allowance and tariff reduction for machinery and equipment. All these things are things that benefit companies from coast to coast.

What is new in Budget 2016 is language around supporting innovation networks and clusters. Essentially, that's introducing the idea that where we have high concentrations of successful industry, those are areas where we can really look to double down, to strengthen what we have and to create better linkages within those communities. As well, we can make them centres of networks so people around the country can link in with true centres of expertise that are globally competitive.

Senator Downe: Mr. Peets, you said you provide advice to government on policies and programs so businesses are ready to compete in the global market. Can you explain that process to us? Who do you advise, and how does it get into their final policy initiatives?

Mr. Peets: I'll say two things on that. The first is that we are part of ISED, and we're all departmental officials who report to the deputy minister of Innovation, Science and Economic Development. We develop advice, then, within the context of the department, within the context of the portfolio, which has recently expanded, and then within the context of the public service as a whole. I think it's safe to say our groups are the centres of excellence for manufacturing in that internal policy

[Traduction]

À ISED, nous travaillons avec les entreprises canadiennes ici, au Canada, et tentons de mettre en place les éléments qui aideront nos entreprises à être concurrentielles, à être à l'avant-garde de la technologie et à mettre l'innovation au cœur de leur culture.

Merci beaucoup. Mes collègues et moi-même avons hâte de répondre à vos questions.

La présidente : Je veux simplement clarifier un élément : vous avez dit que le gouvernement, dans son budget, avait instauré deux nouvelles mesures en matière d'innovation. Nous avons entendu dire que d'autres pays ciblent certaines industries ou stratégies d'innovation qui profitent à certaines entreprises et que cela pose problème. Depuis l'arrivée du nouveau gouvernement, le Canada a-t-il changé son approche relativement aux industries et aux entreprises de partout au Canada?

M. Peets : Il s'agit d'une excellente question, selon moi. Je répondrai en premier, puis mes collègues voudront peut-être intervenir par la suite.

Nous disposons d'excellents services et cadres qui appuient les entreprises et les fabricants de l'ensemble du pays. J'ai mentionné quelques-uns de nos programmes qui sont en place — la BDC, le PARI —, lesquels sont actifs dans toutes les régions du pays. Nous avons des mesures fiscales, comme la déduction pour amortissement accéléré et la réduction tarifaire pour la machinerie et l'équipement. Toutes ces choses sont des éléments qui profitent aux entreprises de partout au pays.

La nouveauté, dans le budget de 2016, c'est le libellé concernant le soutien des réseaux d'innovation et des grappes sectorielles. Essentiellement, ce libellé insufflé l'idée selon laquelle les régions où nous avons de fortes concentrations d'industries fructueuses sont celles où nous pouvons doubler la mise, renforcer ce dont nous disposons et nouer de meilleurs liens avec ces collectivités. En outre, nous pouvons en faire le carrefour des réseaux afin que des gens de partout au pays puissent établir des liens avec de vrais centres d'expertise qui sont concurrentiels à l'échelle mondiale.

Le sénateur Downe : Monsieur Peets, vous avez affirmé que vous donnez au gouvernement des conseils sur les politiques et les programmes afin que les entreprises soient prêtes à être concurrentes sur le marché mondial. Pouvez-vous nous expliquer ce processus? Qui conseillez-vous, et comment vos conseils se retrouvent-ils dans leurs initiatives stratégiques finales?

M. Peets : Je dirai deux choses à ce sujet. La première, c'est que nous faisons partie d'ISED et que nous sommes tous des représentants ministériels qui relèvent du sous-ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique. Ensuite, nous élaborons des conseils, dans le contexte du ministère, dans le contexte du portefeuille, lequel a récemment été élargi, puis dans le contexte de la fonction publique dans son ensemble. Je pense que l'on peut dire sans craindre de se tromper

discussion on the economy.

When we talk about the portfolio, the ISED portfolio now includes the regional development agencies, who all now report to the Minister of Innovation, Science and Economic Development, and they all bring that critical perspective of the regional economic context of all of the regions of Canada.

We work together with them and we try to bring that national perspective. We interface with national stakeholders like the Canadian Manufacturers & Exporters. We interface with provincial and territorial governments across the country, and we use that to develop policy advice.

Now, that advice, within the federal government, we exchange regularly with our colleagues in Global Affairs Canada. We talk about support for what is the industrial perspective on elements of the trade agenda. We interface with our colleagues at Finance Canada in advance of priority setting exercises and budgets, as well as our colleagues at Privy Council Office and with other colleagues. There are other departments that have responsibilities for agriculture, et cetera. They're all part of the economic picture, and we form a community of practice to try to give the government the best advice possible on economic policy.

Senator Downe: Thank you. I assume one of the groups is Export Development Corporation as well? Are you in touch with them?

Mr. Peets: We are in touch with Export Development Corporation from time to time in specific cases.

Ms. Downie: We work closely with them in a couple of different ways. They're on the ground, and they have many offices and officers across Canada so they're a really great source of information and intelligence on what's going on and what the trends are, say, for auto suppliers, for example, or OEMs.

They're also really good partners, so when we try to attract new investment to Canada, say new assembly investment, they've been part of the package. They have a number of financing tools and things that they can offer to potential investors in support of an investment in Canada as well.

Those are kind of the two key areas that Export Development Canada, at least, works with us on in automotive.

que nos groupes sont les centres d'excellence en matière de fabrication dans cette discussion stratégique interne sur l'économie.

Quand nous parlons du portefeuille, le portefeuille d'ISED comprend maintenant les organismes de développement régionaux, qui relèvent maintenant tous du ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique. Ils apportent tous ce point de vue crucial du contexte économique régional de toutes les régions du Canada.

Nous travaillons en collaboration avec eux, et nous tentons de faire valoir cette perspective nationale. Nous interagissons avec des intervenants nationaux, comme Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Nous interagissons avec les gouvernements provinciaux et territoriaux de l'ensemble du pays, et nous utilisons ces interactions pour élaborer des conseils stratégiques.

Maintenant, ces conseils... Au sein du gouvernement fédéral, nous échangeons régulièrement avec nos collègues d'Affaires mondiales Canada. Nous discutons du soutien offert à ce qui est le point de vue industriel sur les éléments du programme commercial. Nous interagissons avec nos collègues de Finances Canada avant même la tenue d'exercices d'établissement des priorités et des budgets, ainsi qu'avec nos collègues du Bureau du conseil privé et avec d'autres collègues. D'autres ministères ont des responsabilités à l'égard de l'agriculture, entre autres. Ils font tous partie du tableau économique, et nous formons une communauté de pratique qui tente de donner au gouvernement les meilleurs conseils possible sur les politiques économiques.

Le sénateur Downe : Merci. Je présume que la Société pour l'expansion des exportations compte également parmi les groupes? Êtes-vous en communication avec ses responsables?

M. Peets : Nous sommes en communication avec les représentants de la Société pour l'expansion des exportations de temps à autre, dans des cas précis.

Mme Downie : Nous travaillons en étroite collaboration avec eux de deux ou trois façons différentes. Ils sont sur le terrain, et ils disposent de nombreux bureaux et agents partout au Canada, alors ils sont vraiment une excellente source d'information et de renseignements sur ce qui se passe et sur les tendances, disons, pour les fournisseurs du secteur de l'automobile, par exemple, ou pour les fabricants d'équipement.

Il s'agit aussi de très bons partenaires, alors, quand nous tentons d'attirer de nouveaux investissements au Canada, disons un nouvel investissement dans l'assemblage, ils font partie de l'équipe. Ils disposent d'un certain nombre d'outils financiers et de choses qu'ils peuvent offrir aux investisseurs potentiels à l'appui d'un investissement au Canada également.

Il s'agit à peu près des deux domaines clés sur lesquels Exportation et développement Canada, du moins, travaille avec nous dans le secteur de l'automobile.

Senator Johnson: Good morning. We've had many witnesses talk about Canadian innovation. We still keep hearing that, despite our human capital, Canadian businesses do not innovate as much as businesses in other countries. You've talked to us this morning about how we are going to drive technology, find niches, do all these things that we should be doing to improve this. Can you tell us about this weak performance in innovation, or do you consider it a weak one? Is it attributable to corporate Canada's poor record in R&D investment?

This week, GM Canada hired a thousand engineers for automotive development. They are, I think, an exception.

Your department's priorities expect to help to improve this performance in Canada in innovation. How will they do this as we are essentially developing a 21st century industrial strategy, and are we doing so?

Mr. Peets: Again, I'll start and perhaps allow my colleagues to jump in.

First, my job lets me basically interface with Canadian manufacturers and technology companies across the country. It's an incredible job. It's fantastic to see the kind of innovation and the kind of business leaders that we have in this country, so when we talk about our innovation challenge, I'm definitely convinced that, certainly, if we have a problem, it's not in the people.

I think one of the things that we are seeing — and the Council of Canadian Academies did some work on this — is that our firms that are having trouble scaling up are having trouble reaching that phase where they can really become highly productive innovators. We know, statistically, that firms that have reached scale have more resources, they've developed systems to manage innovation, and they get better results out of their R&D. I think that that scale-up piece is very key.

The last comment that I'll make is that the linkage to global markets through global value chains is really that connection. There are great people who come out of, say, universities or accelerators and incubators or start-ups who go through a process of scaling up and learning how to manufacture. One of the ways you do that is by going through the hard process of learning how to do business with a global company. You have to have the right technology. You have to have the right systems. You have to have the ability to produce reliably and the ability to produce on time. All of these things are learned, and they're things that are learned by interacting with companies that are already established and globally competitive.

Senator Johnson: I'm really concerned about our young entrepreneurs in this sector and others in Canada. I don't feel we give them enough support in terms of developing, whether it's

La sénatrice Johnson : Bonjour. Nous avons entendu de nombreux témoins parler de l'innovation canadienne. Nous continuons sans cesse d'entendre dire que, malgré notre capital humain, les entreprises canadiennes n'innovent pas autant que les entreprises d'autres pays. Vous nous avez parlé ce matin de la façon dont nous allons stimuler la technologie, trouver des créneaux, faire toutes ces choses que nous devrions faire pour améliorer la situation. Pouvez-vous nous parler de ce faible rendement en matière d'innovation, ou bien considérez-vous qu'il est faible? Est-il attribuable au mauvais bilan du monde des affaires canadien en matière d'investissement dans la recherche et le développement?

Cette semaine, GM Canada a embauché un millier d'ingénieurs pour le développement du secteur automobile. Il s'agit, selon moi, d'une exception.

Les priorités de votre ministère sont censées aider à améliorer ce rendement en matière d'innovation au Canada. Comment vont-elles le faire au moment où nous élaborons essentiellement une stratégie industrielle du XXI^e siècle, et le faisons-nous?

M. Peets : Encore une fois, je vais commencer, et peut-être permettre à mes collègues d'intervenir.

Tout d'abord, mon travail me laisse essentiellement interagir avec les fabricants canadiens et avec des entreprises de technologie de partout au pays. C'est un travail incroyable. C'est fantastique de voir le genre d'innovations et le genre de dirigeants d'entreprise que nous avons au pays, alors, quand nous parlons de notre défi au chapitre de l'innovation, je suis assurément convaincu que... Il est certain que, si nous avons un problème, ce ne sont pas les gens.

Je crois que nous constatons entre autres — et le Conseil des académies canadiennes s'est penché sur la question — que nos entreprises, lorsqu'elles ont de la difficulté à prendre de l'expansion, n'arrivent pas au niveau où elles pourraient réellement devenir innovatrices et productives. Les statistiques nous montrent que les entreprises qui ont pris de l'expansion ont accès à davantage de ressources, ont élaboré des systèmes de gestion de l'innovation et obtiennent de meilleurs résultats dans leurs activités de recherche et développement. Je crois que l'expansion est vraiment une clé.

Un dernier commentaire : le lien avec les marchés mondiaux, par le truchement des chaînes de valeur mondiales, c'est vraiment une bonne connexion. Des gens talentueux, qui sont passés, disons, par l'université, des accélérateurs ou des incubateurs d'entreprises, ou encore une entreprise en démarrage, suivent un processus d'expansion et apprennent l'art de la fabrication. Pour cela, il faut se soumettre au douloureux processus d'apprentissage de la façon de faire des affaires avec une entreprise mondiale. Il faut avoir la bonne technologie, les bons systèmes, la capacité de produire à temps des produits fiables. Ces choses-là, il faut les apprendre, et on y parvient en travaillant avec des entreprises déjà établies et déjà concurrentielles.

La sénatrice Johnson : Je m'inquiète beaucoup pour nos jeunes entrepreneurs de ce secteur et d'autres secteurs du Canada. Je n'ai pas l'impression que nous les soutenons suffisamment, en ce qui

R&D or other kinds of businesses. Can you comment on that, please? I think it's the key to the future, of course, what they're trying to do, but I don't find that we're giving them a lot of support that they need to be competitive and even financing what they want to do.

Mr. Peets: I'm monopolizing. Would you like to speak?

Ms. Campbell: Thank you. Yes, it is a perennial issue that we're struggling with. For the ICT sector in particular, it is a very R&D-intensive sector, with a significant footprint. The R&D work done by the ICT sector defines its very role here in Canada.

We would say it needs three inputs. Gerard had spoken to the idea of the growth of companies being critically important. For the ICT sector, for example, we have a significant number of micro firms, firms of one to four people, and the stereotype is a couple of hackers in a garage somewhere. That's a very challenging firm. They have a great idea, and, especially if it's something like software or an ICT-related service, those can be traded relatively easily because you don't need to get a widget into another country. You can be disseminating things, often, electronically. The mechanisms are there. It's the pathways to understand how to actually find a consumer that's of interest in another country, especially a very foreign country — most of our firms, if they do export, tend to just go to the U.S — so encouraging them to go further afield.

I would say a couple of things that we've seen as challenges and are struggling with are on the talent side, specifically for C-suite talent, the CEO, the CTO, the CIO, finding those individuals who have 10 years' worth of experience, have helped a company grow, have developed an international trade strategy and have done it all before and can bring those young entrepreneurs on board who might be really good at the technical, "I've developed this widget, and I'm great with the coding and software, but I have no idea how to start with going to India." How do you find and grow that C-suite talent. It's a pressure for us.

You had raised the idea of capital. I think the government has invested a significant amount in venture capital in the last couple of years. The programs have been quite successful. The trends show that venture capital is back at about where it was at its peak in 2002. The ICT sector, in particular, tends to get about half of the VC. There's money flowing. There are still gaps in that entire chain, but the money is starting to flow to help some of those entrepreneurs get their ideas out of the garage and into

concerne le développement, qu'il s'agisse d'une entreprise de recherche et développement ou d'un autre type d'entreprises. Pourriez-vous commenter cet aspect, s'il vous plaît? Je crois que c'est la voie de l'avenir, bien sûr, ce que ces jeunes entrepreneurs essaient de faire, mais je n'ai pas l'impression que nous leur donnons suffisamment d'aide, ce dont ils ont besoin pour être compétitifs, ou même un financement suffisant pour qu'ils fassent ce qu'ils veulent faire.

M. Peets : Je prends toute la place. Aimerez-vous intervenir?

Mme Campbell : Merci. Oui, c'est un très vieux problème qui nous donne du fil à retordre. Le secteur des TIC est particulièrement vorace pour la recherche et le développement, et son empreinte est importante. Le travail de recherche et développement fait par le secteur des TIC est indissociable du rôle qu'il joue ici, au Canada.

À notre avis, il a besoin de trois types de contribution. Gerard a expliqué que la croissance des entreprises est un aspect critique. Pour le secteur des TIC, par exemple, nous parlons d'un nombre important de microentreprises, qui comptent de un à quatre employés seulement, dont le stéréotype, c'est deux ou trois mordus d'informatique installés dans un garage anonyme. C'est une entreprise très difficile. Elle a une excellente idée, et, si elle propose quelque chose comme un logiciel ou un service touchant les TIC, elle pourra en faire assez facilement commerce, car il n'est pas nécessaire d'expédier un produit quelconque vers un autre pays. Il y a bien des choses qui peuvent être expédiées par voie électronique. Les mécanismes sont en place. C'est tout le processus qui permet de savoir comment trouver un consommateur intéressant dans un autre pays, surtout un pays très éloigné — la plupart de nos entreprises, celles qui exportent, ont tendance à se contenter des États-Unis —, et c'est pourquoi il faut les encourager à aller plus loin.

Je dirais que les deux ou trois problèmes avec lesquels nous devons composer ont trait aux talents, en particulier à la direction, la direction générale, la direction de la technologie, la direction de l'information. Il est difficile de trouver des gens ayant déjà 10 ans d'expérience, qui ont déjà aidé une entreprise à prendre de l'expansion, ont élaboré une stratégie sur le commerce international, qui ont déjà tout fait cela et peuvent s'associer à de jeunes entrepreneurs possédant peut-être des talents sur le plan technique, et qui disent : « J'ai conçu ce produit, je n'ai pas mon pareil pour le codage et les logiciels, mais je n'ai aucune idée de ce qu'il faut faire pour me rendre en Inde. » Il nous faut trouver des directeurs et leur permettre de se perfectionner. C'est impératif.

Vous avez soulevé la question du capital. Je crois que le gouvernement a investi une somme importante en capital de risque, ces deux ou trois dernières années. Les programmes ont donné d'assez bons résultats. Selon la tendance, le montant du capital de risque est à peu près au même niveau qu'en 2002, année où il avait atteint un sommet. Le secteur des TIC obtient en général à peu près la moitié du capital de risque. Il y a de l'argent. Il reste des lacunes à combler pour que la chaîne soit complète,

somebody's production chain.

Senator Johnson: Our universities, like Waterloo and others, of course, are factories we need, producing these people that are doing this. How do you think they're doing now on a global scale?

Ms. Campbell: There are some incredibly impressive initiatives. Waterloo and their co-op program is world renowned, and graduates from there are able to find jobs anywhere in the world. How do we encourage more of those types of factories for plug-and-play, ready-to-go students?

The other thing that's happening — and this is with Wilfrid Laurier University — is that Mihal Lazaridis, one of the co-founders of BlackBerry, RIM, has endowed a new faculty to start to work on that C-suite issue, getting people who have been out working for a while to come back and do some kind of executive training program so that they are more ready and enabled to help those smaller entrepreneurs, but not taking the individual that has just graduated from their MBA or whatever. They want somebody who has a bit of experience.

We're starting to see some of the efforts of the senior statesmen in an ICT sector coming back and saying, "This is how I can contribute," and government has a role in helping to promote and support those kinds of initiatives.

Senator Johnson: That's excellent. You know we're doing really well in video game making, right?

Ms. Campbell: We're the third largest in the world.

Senator Johnson: It's incredible. It's a huge industry going forward.

Ms. Campbell: Yes. All based on talent.

Senator Johnson: Thank you so much.

Senator Cordy: Thank you very much. I didn't know that about the video games. It's nice to learn new things every time.

Ms. Campbell and Ms. Downie, you both spoke about working with various stakeholders, and you mentioned specifically the provinces. I'm just curious: What type of relationship do you have with the provinces? Is it regular consultation to discuss upcoming policies, or is it just consultation on a needs basis, when a problem occurs?

mais l'argent commence à arriver et il aide quelques entrepreneurs à faire connaître leurs idées à l'extérieur de leur garage et à les mettre en production.

La sénatrice Johnson : Nos universités, celle de Waterloo et d'autres, sont évidemment des usines nécessaires, qui produisent les gens qui font cela. À votre avis, quelle est leur situation actuelle sur la scène mondiale?

Mme Campbell : Il y a certaines initiatives incroyablement impressionnantes. Le programme coopératif de Waterloo est connu partout dans le monde, et les diplômés de cette université peuvent se trouver un emploi dans n'importe quel pays. Comment pourrions-nous faire pour encourager un plus grand nombre de programmes de ce genre, qui produisent des étudiants prêts à brancher et prêts à commencer?

Il y a une autre chose — et cela se passe au sein de l'Université Wilfrid Laurier —, c'est que Mihal Lazaridis, cofondateur de BlackBerry, RIM, a doté une nouvelle faculté de l'université pour qu'elle commence à chercher une solution au problème de dotation au niveau de la direction, de façon à inciter des gens qui sont allés travailler à l'étranger pendant un certain temps à revenir ici pour suivre un programme de formation des cadres, d'un type ou d'un autre, de façon à être mieux préparés à aider les petits entrepreneurs, lesquels n'auront pas à embaucher des gens qui viennent tout juste d'obtenir leur maîtrise en administration des affaires ou un autre diplôme. Les entreprises veulent des gens qui ont un peu d'expérience.

Nous commençons à voir les efforts déployés par certaines têtes d'affiche du secteur des TIC qui reviennent et disent, « voici comment je peux contribuer », et le gouvernement a un rôle à jouer pour promouvoir et soutenir ce type d'initiatives.

La sénatrice Johnson : C'est excellent. Vous savez que nous sommes très forts dans la création de jeux vidéo, n'est-ce pas?

Mme Campbell : Le Canada arrive au troisième rang dans le monde.

La sénatrice Johnson : C'est incroyable. Ce sera bientôt un énorme secteur.

Mme Campbell : Oui. Et il est entièrement fondé sur le talent.

La sénatrice Johnson : Merci beaucoup.

La sénatrice Cordy : Merci beaucoup. J'ignorais cela, au sujet de jeux vidéo. C'est agréable d'apprendre des nouvelles choses chaque fois.

Madame Campbell, madame Downie, vous avez toutes les deux parlé de collaboration avec divers intervenants, et vous avez mentionné en particulier les provinces. Je serais curieuse de savoir quel type de relation vous entretenez avec les provinces. Y a-t-il régulièrement des consultations touchant des politiques à venir ou seulement des consultations ponctuelles, lorsqu'un problème se présente?

Ms. Campbell: We have informal mechanisms to discuss with provinces some of their initiatives. After budgets, for example, we'll look for an update. If they are providing funding for a new initiative, similarly, we provide information on some of our initiatives, especially if there's overlap.

I would say my most regular contact with provinces would be more on policy files, such as privacy, that there is an interoperable privacy regime with federal legislation and provincial legislation and ensuring that there's a good understanding of where one starts and one stops. Businesses want certainty in how they would treat personal information or data in a commercial transaction, for example. So trying to ensure that we have regular, open communications on some of these policy initiatives so that Canada is able to speak with one voice and that there's clarity for businesses in what they need to do.

Senator Cordy: Is it a two-way street? Do the provinces also get in touch with you?

Ms. Campbell: Yes, the provinces would get in touch with us, and, for something like privacy legislation, there's actually a formal mechanism. If they want to have their privacy legislation deemed substantially similar to federal legislation, those kinds of processes have a very rigorous, well-documented process behind them. Others are very informal conversations. For example, maybe there's an event at the OECD coming up, and we want to ensure that we've discussed and that provinces are aware. Those can be more informal and two-way for sure.

Senator Cordy: Mr. Peets, I was surprised when you said that Canada was a leader in the area of clinical trials. I was on another committee that studied pharmaceuticals a couple of years ago. We heard that the number of clinical trials in Canada had dropped dramatically. Has that changed?

Mr. Peets: Canada's strength in clinical trials relates to the robustness of our health system, the fact that our population is diverse and reflects the global population, and the fact that we have science expertise and key opinion leaders who are incredibly valuable to the global pharma industry.

Mme Campbell : Nous avons des mécanismes informels grâce auxquels nous pouvons discuter avec les provinces de certaines de leurs initiatives. Après le budget, par exemple, nous demandons une mise à jour. Si la province finance une nouvelle initiative, nous allons de la même manière fournir de l'information sur certaines de nos initiatives, en particulier lorsqu'il y a chevauchement.

Je dirais que nous communiquons le plus souvent avec les provinces au sujet de dossiers stratégiques, par exemple la protection des renseignements personnels, pour nous assurer que le régime de protection des renseignements personnels des administrations fédérales et provinciales est compatible et que tout le monde comprend bien où l'un commence et où l'autre arrête. Les entreprises veulent savoir avec certitude comment elles doivent traiter les renseignements personnels ou les données dans le cadre d'une transaction commerciale, par exemple. Nous devons donc nous assurer de maintenir des communications régulières et ouvertes au sujet de certaines de ces initiatives stratégiques de façon que tous les intervenants du Canada puissent parler d'une seule voix et que les entreprises sachent clairement ce qu'elles doivent faire.

La sénatrice Cordy : Est-ce que cela va dans les deux sens? Est-ce que les provinces demandent parfois à vous parler?

Mme Campbell : Oui, les provinces demandent parfois à nous parler et, quand cela concerne par exemple les lois en matière de protection des renseignements personnels, un mécanisme officiel est en place. Si les provinces veulent que l'on considère que leurs lois en matière de protection des renseignements personnels sont en substance semblables aux lois fédérales, les processus en question doivent être très rigoureux et bien documentés. D'autres provinces communiquent avec nous de façon très informelle. Par exemple, au moment de préparer un événement dans le cadre de l'OCDE, nous tenons à nous assurer que nous avons tenu les discussions nécessaires et que les provinces ont été mises au courant. Ces conversations sont plus informelles, et cela va dans les deux sens, c'est certain.

La sénatrice Cordy : Monsieur Peets, j'ai été surprise de vous entendre dire que le Canada était un chef de file dans le domaine des essais cliniques. Je faisais partie d'un autre comité qui a étudié la question des produits pharmaceutiques il y a deux ou trois ans. Nous avons entendu dire que le nombre des essais cliniques réalisés au Canada avait chuté de façon spectaculaire. La situation a-t-elle changé?

M. Peets : La force du Canada, dans les essais cliniques, tient à la robustesse de notre système de santé, au fait que notre population est diversifiée et qu'elle est le reflet de la population mondiale, et aussi à notre expertise scientifique et à la présence extrêmement précieuse pour l'industrie pharmaceutique mondiale de guides d'opinion incontournables.

There has been a lot of great collaboration between industry, governments and other actors within the system to put in place things like a clinical trials asset map. Certain companies, including Roche, have established major mandates for their clinical trial work here in Canada.

There's always more to be done. As part of Canada's investment proposal to global pharma companies, we'd love to see more of that kind of business in Canada.

Senator Cordy: But the numbers have dropped, haven't they?

Mr. Schaan: It depends on the phase of trial. There has been some decline in overall numbers of clinical trials being pursued. We're still a leader in areas like phase I trials. We're very early adopters and very easy for companies to be able to enter.

Mr. Peets pointed to some important points about the ways in which the turn is shifting. The reduction in the Canadian dollar has made Canada increasingly attractive, and partnership opportunities have been provided where companies can gain earlier access and understand what assets we have in our health facilities, which has started to help to stay that decline and ensure that Canada can take comparative advantage where it has clear strengths.

Senator Cordy: One thing we kept hearing was that we had to have a better environment for encouraging clinical trials within Canada.

Senator Ngo: Canada has bilateral and multilateral trade agreements. There's CETA and an agreement with South Korea, and there's the TPP negotiations. Do you have any role in these negotiations? If so, what kind of role do you play?

Mr. Peets: I'll start by going back. When Mr. Schaan was here before, he discussed a little from the intellectual property side. In terms of its responsibility for advising the minister for implementing those things, our department has a significant role in those areas, as well as in other areas of marketplace frameworks.

Global Affairs Canada has excellent mechanisms for talking with and understanding industry and what they want from trade agreements and what their interests are. We support that. Also, we have channels with the same groups of companies and industries. We engage in discussions to try to support an understanding of the potential impacts of trade agreements on Canada's businesses.

Ms. Downie: On automotive, to give an example, as trade agreements are progressing, we would be working with Global Affairs to make sure they were hearing representative views across the industry — they have a complete list of folks that they're

La collaboration entre le secteur, les gouvernements et les autres intervenants est excellente, au sein du système, et elle permet par exemple de créer l'inventaire des actifs pour les essais cliniques. Certaines entreprises, notamment Roche, font faire ici leurs essais cliniques, dans le cadre d'importants contrats.

Mais il y en a toujours plus à faire. Nous aimerions beaucoup que la proposition du Canada touchant les investissements dans les pharmaceutiques mondiales prévoie davantage d'entreprises de ce genre au Canada.

La sénatrice Cordy : Mais le volume diminue, n'est-ce pas?

M. Schaan : Cela dépend de la phase de l'essai dont on parle. Le nombre total des essais cliniques réalisés a diminué. Nous sommes toujours un chef de file pour les essais de phase I, toutefois. Nous sommes des utilisateurs de la première heure, et les entreprises n'ont aucune difficulté à pénétrer notre marché.

M. Peets a souligné quelques points importants touchant la façon dont le virage se présente. La baisse du dollar canadien rend le pays de plus en plus attrayant, et des occasions de partenariat sont offertes aux entreprises, qui peuvent obtenir un accès plus rapide et savoir quels sont les actifs de nos installations de santé, lesquelles commencent à aider pour contrer cette diminution et s'assurer que le Canada aura un avantage concurrentiel partout où sont clairement ses forces.

La sénatrice Cordy : Nous entendions constamment dire qu'il nous fallait un meilleur environnement pour encourager les essais cliniques au Canada.

Le sénateur Ngo : Le Canada est partie à des ententes commerciales bilatérales et multilatérales. Il y a l'Accord économique et commercial global, l'accord avec la Corée du Sud, et aussi les négociations sur le PTP. Jouez-vous un rôle dans ces négociations? Dans l'affirmative, quel genre de rôle jouez-vous?

M. Peets : Je vais devoir d'abord revenir en arrière. Lorsque M. Schaan a comparu ici, il a parlé un peu de la question des droits de propriété intellectuelle. Puisque sa responsabilité consiste entre autres à conseiller le ministre au sujet de la mise en œuvre de ces choses, notre ministère a un rôle important à jouer dans ces domaines et aussi dans d'autres domaines relatifs à l'encadrement du marché.

Affaires mondiales Canada peut compter sur d'excellents mécanismes lui permettant de communiquer avec le secteur, de le comprendre et de savoir ce qu'il attend des accords commerciaux et où se trouvent ses intérêts. Nous sommes d'accord avec cela. Nous avons des voies de communication directes avec les mêmes groupes d'entreprises et d'industries. Nous engageons des discussions afin d'en arriver à une compréhension commune des répercussions potentielles des accords commerciaux sur les entreprises du Canada.

Mme Downie : En ce qui concerne l'automobile, à titre d'exemple, pendant la négociation des accords commerciaux, il nous arrive de travailler avec des représentants d'Affaires mondiales pour nous assurer qu'ils prêtent l'oreille aux

consulting with — to ensure that the right issues are coming out as they're consulting. We're kind of there as a bit of a facilitator often.

As Mr. Peets mentioned, we're there as centres of expertise and excellence on particular agreements and their impacts on firms. We provide data and our own advice to ministers about what we think the impacts could be so that it's all taken into account by the government when it makes its decision on how it's going to conclude negotiations and then whether it will enter into a final agreement.

Senator Ngo: You mentioned automotive. I've heard that in terms of the trade deal with South Korea, the auto industry in Canada complained a lot about that trade agreement. You said you would provide input and data. Did you consider the complaints from the auto industry in Canada?

Ms. Downie: Absolutely we were there and active, making sure that the government was fully aware of industry's views and the details of those views. Just like every other trade agreement, we were making sure those were fully understood by the government.

Senator Ngo: How about intellectual property and the TPP? What do you do?

Mr. Schaan: With respect to intellectual property provisions and trade agreements, they're obviously often one of the more contentious issues because with intellectual property there are folks who have varied views as to its role in trade.

Our goal and role in the negotiations was, as my colleagues have indicated, to ensure that the government had a robust understanding of how stakeholders would perceive the projected rules and that we ensure we have a strong understanding of its impacts on Canadian industry. Where necessary, we advised on mechanisms by which to potentially mitigate any particular challenge that a trade agreement would provide.

In a number of instances, we've actually been able to ensure that trade agreements have reflected Canadian nuance, whether it's the continued maintenance of our notice provisions in copyright or the generic export exemptions in pharmaceuticals with respect to the Canadian-European Union Trade Agreements.

Our role in negotiations is a robust one, working closely with our Global Affairs colleagues while ensuring there's a real understanding of the industrial dimensions.

différentes opinions exprimées dans le secteur — ils ont en main une liste complète des gens qu'ils consultent —, pour nous assurer également que les enjeux pertinents sont soulevés pendant les consultations. Nous agissons souvent un peu comme un facilitateur.

Comme M. Peets l'a mentionné, nous faisons office de centres d'expertise et d'excellence en ce qui concerne certains accords et leurs répercussions sur les entreprises. Nous fournissons des données et nous formulons des conseils aux ministres sur les répercussions qui sont à notre avis possibles, de façon que le gouvernement puisse en tenir compte au moment de prendre ses décisions touchant la façon dont il conclura les négociations et la question de savoir s'il sera partie à l'accord final.

Le sénateur Ngo : Vous avez parlé de l'automobile. J'ai entendu dire, au sujet de l'accord commercial avec la Corée du Sud, que les représentants du secteur automobile du Canada se sont beaucoup plaints de cet accord commercial. Vous avez dit que vous fournissiez des données et des commentaires. Avez-vous tenu compte des plaintes du secteur automobile du Canada?

Mme Downie : Tout à fait. Nous étions présents, nous ne sommes pas restés sans rien faire; nous nous sommes assurés que le gouvernement était tout à fait au courant des opinions exprimées par le secteur et qu'il était au courant des détails. Nous faisons comme toujours dans le cas d'un accord commercial, nous nous assurons que le gouvernement est pleinement conscient des opinions du secteur.

Le sénateur Ngo : Qu'en est-il des droits de propriété intellectuelle et du PTP? Que faites-vous à ce chapitre?

M. Schaan : En ce qui concerne les dispositions sur les droits de propriété intellectuelle et les accords commerciaux, il s'agit de toute évidence de l'un des principaux points litigieux, étant donné que les gens ont toutes sortes d'opinions sur le rôle des droits de propriété intellectuelle dans le commerce.

Notre but et notre rôle, dans les négociations, comme mes collègues l'ont expliqué, consistaient pour nous à nous assurer que le gouvernement comprenait très bien la perception que les intervenants auraient des règlements projetés et aussi de nous assurer de bien comprendre leurs répercussions sur l'industrie du Canada. Au besoin, nous avons formulé des conseils sur les mécanismes qui nous permettraient peut-être de nous attaquer à chacun des défis qu'un accord commercial peut receler.

Nous avons en fait été capables, à un certain nombre d'occasions, de nous assurer que les accords commerciaux étaient nuancés comme le voulait le Canada, qu'il s'agisse de conserver notre régime d'avis touchant le droit d'auteur ou de prévoir des mesures d'exemption en matière d'exportation de produits génériques, pour les pharmaceutiques, au regard des accords commerciaux entre le Canada et l'Union européenne.

Nous jouons un rôle important dans les négociations; nous travaillons en étroite collaboration avec nos collègues d'Affaires mondiales tout en nous assurant que tout le monde est bien au courant des aspects liés au secteur.

[*Translation*]

Senator Rivard: I would like to thank the witnesses, as you have answered most of my questions, including those pertaining to free trade consultations. I would like to return to a point that I have discussed with other witnesses over the months: the impact of interprovincial trade barriers and the extent to which those barriers can hurt businesses that want better access to international markets. At the same time, I remember that, a few months ago, when James Moore was the minister, he had promised to resolve this. I understand though that this falls under provincial jurisdiction and that the provinces will have to agree to remove the barriers.

First, do you think this is a problem and, secondly, could the minister of trade or some other federal minister require the provinces to remove the interprovincial barriers?

[*English*]

Mr. Peets: Perhaps I'll begin by saying that barriers to interprovincial trade are certainly raised by companies, often in very specialized contexts related to the movement of specifically qualified people across provincial boundaries or in relation to specific laws that prevent the movement of a particular kind of good across provincial boundaries. We continue to work very hard as a department with the provinces to advance this issue. I'm going to look to my colleague to give an update on that.

Mr. Schaan: It's important to note that this government has been seized by the challenges with respect to internal trade. As you indicated, it's important for our companies to have not only access to export markets but also to internal markets. Towards that end, the negotiations with the provinces on the Agreement on Internal Trade continue to advance. I believe that important progress has been made. We allow those negotiations to continue with the hope of real progress to ensure that Canadian companies have access not only to those markets in foreign jurisdictions but also to the free flow of goods, people, talent and excellence across the large country we have in Canada.

The Chair: I want to thank you for coming before the committee. As we reach out to the public, we trust that these hearings on a broader trade issue elicit more responses to us so that we can make the kinds of recommendations to the government that Parliament is required to. We trust that you will get more inquiries and Canadians reaching out to you for assistance. It's incredibly important that Canada continue to be competitive.

[*Français*]

Le sénateur Rivard : Mesdames et messieurs les témoins, vous avez répondu à la plupart des questions que j'avais en tête, entre autres sur les consultations dans les cas de libre-échange. Je voudrais revenir sur un point dont on a déjà traité avec d'autres témoins au fil des mois : l'impact des obstacles au commerce interprovincial et jusqu'à quel point ces obstacles peuvent nuire aux entreprises qui veulent accéder plus facilement aux marchés internationaux. En même temps, je garde en mémoire que, il y a quelques mois, du temps de l'ancien ministre James Moore, celui-ci avait promis de mettre de l'ordre dans ce dossier. Cependant, je comprends qu'il s'agit de compétences provinciales et que les provinces doivent s'entendre pour mettre fin aux obstacles.

Croyez-vous, premièrement, qu'il y a un problème, et que, deuxièmement, le ministre du Commerce — ou quelque ministre fédéral que ce soit — ne peut obliger les provinces à lever les barrières interprovinciales?

[*Traduction*]

M. Peets : Je dirais peut-être pour commencer que les obstacles au commerce interprovincial sont à coup sûr mis en place par les entreprises, et que cela se fait très souvent dans le contexte de la spécialisation, le mouvement transfrontalier de gens qualifiés et spécialisés, ou encore des lois très précises qui empêchent le mouvement d'un type de marchandises particulier entre les provinces. Notre ministère continue à travailler très fort avec les provinces pour faire avancer ce dossier. Je vais demander à mon collègue de faire pour vous le point sur ce sujet.

M. Schaan : Il est important de souligner que notre gouvernement a été surpris de constater les défis que représente le commerce intérieur. Comme vous l'avez indiqué, il est important que nos entreprises aient non seulement accès à des marchés d'exportation, mais aussi à des marchés intérieurs. C'est dans ce but que les négociations avec les provinces, touchant l'Accord sur le commerce intérieur, se poursuivent. Je crois que des progrès importants ont été réalisés. Nous permettons la poursuite de ces négociations dans l'espoir que de véritables progrès soient réalisés, pour nous assurer non seulement que les entreprises canadiennes ont accès aux marchés étrangers, mais également que les marchandises, les gens, les talents et l'excellence puissent circuler librement dans toutes les régions de notre vaste pays.

La présidente : J'aimerais vous remercier de vous être présentés devant le comité. Puisque nos séances sont publiques, nous sommes convaincus que, lorsqu'il est question des grands enjeux commerciaux, elles nous permettent d'obtenir davantage de réponses de façon que nous puissions présenter au gouvernement les recommandations auxquelles le Parlement s'attend. Nous sommes convaincus que vous allez recevoir davantage de demandes d'information et que les Canadiens se tourneront vers vous pour obtenir de l'aide. Il est d'une importance cruciale que le Canada reste concurrentiel.

It's also important that our younger people stay here and see the opportunities that we have, but they can't do it alone. We have to provide a supportive environment, so the question we need to answer is: Where do we point the government in assisting the new ventures that may be on the road? We haven't had time to explore everything. It's not a threat; it's an invitation for you to come back as we continue our studies.

Thank you very much.

(The committee adjourned.)

Il est aussi important que nos jeunes restent au pays et qu'ils sachent quels débouchés s'ouvrent à eux, mais ils ne peuvent pas faire cela tout seuls. Nous devons leur offrir un environnement propice. La question à laquelle nous devons répondre est donc celle-ci : où faudrait-il que le gouvernement cible son aide aux nouvelles entreprises qui sont peut-être déjà prêtes à éclore? Nous n'avons pas eu le temps de tout étudier. Il ne s'agit pas d'une menace, il s'agit d'une invitation à revenir nous voir pendant que nous poursuivons nos études.

Merci beaucoup.

(La séance est levée.)

WITNESSES

As individuals:

Roberto Bendini, Principal Administrator, Policy Department, European Parliament (by video conference);

Marika Armanovica, Administrator, Secretariat of the Committee on International Trade, European Parliament (by video conference).

Innovation, Science and Economic Development Canada:

Gerard Peets, Director General, Manufacturing and Life Sciences Branch;

Colette Downie, Director General, Automotive and Transportation Industries Branch;

Krista Campbell, Director General, Information and Communications Technologies Branch;

Mark Schaan, Director General, Marketplace Framework Policy Branch, Strategic Policy Sector.

TÉMOINS

À titre personnel :

Roberto Bendini, administrateur principal, Département thématique, Parlement européen (par vidéoconférence);

Marika Armanovica, administratrice, Secrétariat de la Commission du commerce international, Parlement européen (par vidéoconférence).

Innovation, Sciences et Développement économique Canada :

Gerard Peets, directeur général, Industries de la fabrication et des sciences de la vie;

Colette Downie, directrice générale, Direction générale des Industries de l'automobile et des transports;

Krista Campbell, directrice générale, Direction générale des Technologies de l'information et des Communications;

Mark Schaan, directeur général, Direction générale des politiques-cadres du marché, Secteur de la politique stratégique.