

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

Wednesday, October 26, 2016
Wednesday, November 2, 2016
Thursday, November 3, 2016

Issue No. 12

Eighth meeting:

Study on recent political and economic developments in Argentina in the context of their potential impact on regional and global dynamics, including on Canadian policy and interests, and other related matters

and

Twenty-fifth and twenty-sixth meetings:

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 mercredi 26 octobre 2016
Le mercredi 2 novembre 2016
Le jeudi 3 novembre 2016

Fascicule n° 12

Huitième réunion :

Étude sur les faits nouveaux en matière de politique et d'économie en Argentine dans le cadre de leur répercussion possible sur les dynamiques régionale et globale, dont les politiques et intérêts du Canada, et d'autres sujets connexes

et

Vingt-cinquième et vingt-sixième réunions :

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	* Harder, P.C.
* Carignan, P.C.	(or Bellemare)
(or Martin)	Housakos
Cools	Marshall
Cordy	Ngo
Dawson	Poirier
Eaton	

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Marshall replaced the Honourable Senator Raine (*November 3, 2016*).

The Honourable Senator Raine replaced the Honourable Senator Oh (*November 1, 2016*).

The Honourable Senator Poirier replaced the Honourable Senator Martin (*October 27, 2016*).

The Honourable Senator Ataullahjan replaced the Honourable Senator Marshall (*October 27, 2016*).

The Honourable Senator Martin replaced the Honourable Senator Poirier (*October 26, 2016*).

The Honourable Senator Marshall replaced the Honourable Senator Ataullahjan (*October 26, 2016*).

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	* Harder, C.P.
* Carignan, C.P.	(ou Bellemare)
(ou Martin)	Housakos
Cools	Marshall
Cordy	Ngo
Dawson	Poirier
Eaton	

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

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

L'honorable sénatrice Marshall a remplacé l'honorable sénatrice Raine (*le 3 novembre 2016*).

L'honorable sénatrice Raine a remplacé l'honorable sénateur Oh (*le 1^{er} novembre 2016*).

L'honorable sénatrice Poirier a remplacé l'honorable sénatrice Martin (*le 27 octobre 2016*).

L'honorable sénatrice Ataullahjan a remplacé l'honorable sénatrice Marshall (*le 27 octobre 2016*).

L'honorable sénatrice Martin a remplacé l'honorable sénatrice Poirier (*le 26 octobre 2016*).

L'honorable sénatrice Marshall a remplacé l'honorable sénatrice Ataullahjan (*le 26 octobre 2016*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, October 26, 2016
(30)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m., in room 160-S, Centre Block, the deputy chair, the Honourable Percy E. Downe, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Cools, Cordy, Downe, Eaton, Marshall, Martin, Ngo and Oh (8).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on March 22, 2016, the committee continued its study on recent political and economic developments in Argentina in the context of their potential impact on regional and global dynamics, including on Canadian policy and interests, and other related matters. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

WITNESS:

Mining Association of Canada:

Pierre Gratton, President and CEO.

The deputy chair made a statement.

Mr. Gratton made a statement and answered questions.

At 5:02 p.m., the committee adjourned to the call of the deputy chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, November 2, 2016
(31)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:02 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Housakos, Ngo, Poirier and Raine (10).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 26 octobre 2016
(30)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Percy E. Downe (*vice-président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Cools, Cordy, Downe, Eaton, Marshall, Martin, Ngo et Oh (8).

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 22 mars 2016, le comité poursuit son étude sur les faits nouveaux en matière de politique et d'économie en Argentine dans le cadre de leur répercussion possible sur les dynamiques régionale et globale, dont les politiques et intérêts du Canada, et d'autres sujets connexes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

Association minière du Canada :

Pierre Gratton, président et chef de la direction.

Le vice-président prend la parole.

M. Gratton fait un exposé, puis répond aux questions.

À 17 h 2, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 2 novembre 2016
(31)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 2, dans la salle 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, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Housakos, Ngo, Poirier et Raine (10).

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.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on 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:

C.D. Howe Institute:

Daniel Schwanen, Vice President, Research
(by video conference).

Canadian Federation of Independent Business:

Monique Moreau, Director, National Affairs.

The chair made a statement.

Ms. Moreau and Mr. Schwanen made statements and answered questions.

At 6:05 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, November 3, 2016
(32)

[English]

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, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Housakos, Marshall, Ngo and Poirier (10).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on 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:

Ross Hornby, Vice-President, Government Affairs and Policy, GE Canada;

Dan Breznitz, Munk Chair of Innovation Studies and Co-director of the Innovation Policy Lab, Munk School of Global Affairs, University of Toronto (by video conference).

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 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 :

Institut C.D. Howe :

Daniel Schwanen, vice-président à la recherche
(par vidéoconférence).

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :

Monique Moreau, directrice, Affaires nationales.

La présidente prend la parole.

Mme Moreau et M. Schwanen font chacun un exposé, puis répondent aux questions.

À 18 h 5, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 3 novembre 2016
(32)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, dans la salle 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, Cools, Cordy, Downe, Eaton, Housakos, Marshall, Ngo et Poirier (10).

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 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 :

Ross Hornby, vice-président, Relations gouvernementales et politiques, GE Canada;

Dan Breznitz, président des études sur l'innovation et codirecteur du Laboratoire en politique d'innovation, École Munk des affaires internationales, Université de Toronto (par vidéoconférence).

Export Development Canada:

Todd Evans, Principal Economist.

The chair made a statement.

Mr. Evans made a statement and answered questions.

Mr. Hornby made a statement and answered questions.

Mr. Breznitz made a statement and answered questions.

At 12:05 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Exportation et développement Canada :

Todd Evans, économiste principal.

La présidente prend la parole.

M. Evans fait un exposé, puis répond aux questions.

M. Hornby fait un exposé, puis répond aux questions.

M. Breznitz fait un exposé, puis répond aux questions.

À 12 h 5, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Marie-Eve Belzile

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 26, 2016

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m. to study recent political and economic developments in Argentina in the context of their potential impact on regional and global dynamics, including on Canadian policy and interests, and other related matters.

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

[*English*]

The Deputy Chair: Today we are following up on concerns we heard during our study on Argentina. The Argentinian government has changed recently. After a period of instability in their history, they seem to have a new corporate governance model with the current government, and they are looking for investors. We are exploring opportunities for Canadians.

One of the current and long-time investors in Argentina is the Canadian mining industry. We heard positive comments when we were there, but we also heard some concerns, particularly about Barrick Gold mining company. We have requested their presence to answer some of the questions, but we have not had a positive answer back from them at this point.

However, I'm pleased to announce that today we have Mr. Pierre Gratton, President and CEO of the Mining Association of Canada here. I understand you have brief opening remarks. Please proceed.

Pierre Gratton, President and CEO, Mining Association of Canada: Thank you, chair, senators, clerk and others for this opportunity to present to you today. I am Pierre Gratton, President of the Mining Association of Canada, the national voice for the Canadian mining and mineral processing industry. We represent some 39 members engaged in exploration, mining, smelting and semi-fabrication across the country.

To be a member of the Mining Association of Canada, a company must subscribe to Towards Sustainable Mining, which is an increasingly globally recognized initiative that includes mandatory public reporting and independent assurance of social and environmental performance of their operations in Canada, addressing issues such as Aboriginal and community engagement, biodiversity, conservation, energy and GHG management. It also includes multi-interest oversight through a national advisory panel that is independent of MAC.

I'm pleased to have the opportunity to speak to you today about Canada's relationship with Argentina in the world of mining. I'll focus my remarks on two areas: First, the recent

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 26 octobre 2016

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, pour étudier les faits nouveaux en matière de politique et d'économie en Argentine dans le cadre de leur répercussion possible sur les dynamiques régionale et globale, dont les politiques et intérêts du Canada, et d'autres sujets connexes.

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

[*Traduction*]

Le vice-président : Aujourd'hui, nous donnons suite aux préoccupations soulevées lors de notre étude sur l'Argentine. Le gouvernement de l'Argentine a changé récemment. Après une période d'instabilité, le pays semble s'être doté d'un nouveau modèle de gouvernance ministérielle et il cherche des investisseurs. Nous étudions les possibilités pour les Canadiens.

L'industrie minière canadienne investit depuis longtemps en Argentine. Lors de notre séjour en Argentine, nous avons entendu des commentaires positifs à son sujet, mais on nous a aussi fait part de certaines préoccupations, surtout à l'égard de la société aurifère Barrick. Nous avons invité la société à répondre à certaines questions, mais nous n'avons pas obtenu de réponse jusqu'à maintenant.

Je suis toutefois heureux de vous annoncer la présence de Pierre Gratton, président et chef de la direction de l'Association minière du Canada. Je crois savoir que vous allez présenter une courte déclaration liminaire. Vous avez la parole, monsieur.

Pierre Gratton, président et chef de la direction, Association minière du Canada : Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs, et madame la greffière de me donner l'occasion de témoigner devant vous aujourd'hui. Je m'appelle Pierre Gratton. Je suis président de l'Association minière du Canada, la voix nationale de l'industrie canadienne de l'exploitation minière et de la transformation des minéraux. Nous représentons 39 membres qui œuvrent dans les domaines de l'exploration et de l'exploitation minière, de la fusion et de la fabrication de produits semi-finis au pays.

Pour être membre de l'Association minière du Canada, une entreprise doit répondre aux critères de l'initiative Vers le développement minier durable, de plus en plus reconnue à l'échelle internationale, qui vise notamment la publication de rapports publics et une assurance indépendante relative au rendement social et environnemental des activités au Canada, et qui aborde des questions comme la participation des Autochtones et des collectivités, la biodiversité, la conservation, et la gestion de l'énergie et des GES. L'initiative vise également une surveillance multipartite par l'entremise d'un comité consultatif national indépendant de l'Association minière du Canada.

Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous parler de la relation entre le Canada et l'Argentine dans le domaine de l'exploitation minière. Mon exposé se centrera sur deux sujets : d'abord,

political and policy developments in Argentina, which have caught the eye of the Canadian mining sector, and second, the commitment that the Argentinian mining industry has made to adopt Towards Sustainable Mining, or TSM, which is actually a very recent development. I don't know if it was coincidental, but your invitation last week was the same week that we signed an agreement with our Argentinian counterparts to implement TSM.

I would like to preface my remarks by saying I am not an expert on Argentina. We represent our Canadian members here. We do engage with other countries and certainly have an interest in Latin America. If I'm not able to answer some of the specific questions you may have, I can commit to consulting with our membership with interest there and follow up with this committee.

Argentina has long been recognized as having the mineral potential to become a mining powerhouse. Evidence can be traced to the early 1990s when a combination of new constructive mining policies and strong geological potential attracted a significant international interest, including from a number of Canadian mining companies.

Indication from the government at the time of openness to foreign direct investment was found in the 1993 conclusion of a foreign investment protection agreement between Canada and Argentina, further bolstering the confidence of the Canadian industry to pursue opportunities there. Developments and policies reflecting this attitude toward international investment enhanced Argentina as a destination throughout the 1990s.

Record debt to default in 2001 and persistent inflation and volatile exchange rate fluctuations served as a warning to investors, but gold mining investment remains strong and continued over the course of the super cycle of the past decade.

In 2011, during her second term, then Argentinian President Cristina Fernández de Kirchner hiked export taxes and enacted currency restrictions that hurt foreign companies and deterred investment. Argentina slowly became a country that was increasingly unattractive and was seen as increasingly risky.

The 2012 expropriation of 51 per cent of the country's largest oil producer, YPF, Yacimientos Petrolíferos Fiscales, fuelled further fears of nationalization and brought reminders of the challenging chapters of Argentina's history.

Our roots as an industry in Argentina precede this period and the aforementioned policy changes, so our interest in Argentina today remains strong. At \$13.2 billion in 2014, Argentina is actually the third most important country in terms of concentration of Canadian mining assets by value in Latin America, after Mexico and Chile. Latin America itself is the most

l'évolution politique de l'Argentine et ses nouvelles politiques, qui ont attiré l'attention du secteur minier canadien; ensuite, l'engagement récent de l'industrie minière argentine à adopter l'initiative Vers le développement minier durable ou VDMD. Je ne sais pas si c'est une coïncidence, mais votre invitation a été lancée au cours de la même semaine que la signature d'un accord avec nos homologues argentins pour mettre en œuvre l'initiative VDMD.

Avant de poursuivre, je tiens à dire que je ne suis pas un expert de l'Argentine. Nous représentons les membres de l'industrie canadienne. Nous collaborons avec d'autres pays et nous avons un intérêt certain pour l'Amérique latine. Si je ne suis pas en mesure de répondre à certaines questions précises, je pourrai consulter nos membres et faire un suivi auprès du comité.

Depuis longtemps, on reconnaît que l'Argentine possède les minéraux nécessaires pour devenir une puissance minière. Les preuves à cet égard remontent au début des années 1990, alors qu'une association de nouvelles politiques minières constructives et d'un fort potentiel géologique avaient suscité un intérêt national important, notamment de la part de plusieurs sociétés minières canadiennes.

En 1993, le Canada et l'Argentine ont conclu un accord sur la protection des investissements étrangers, ce qui avait encouragé l'industrie canadienne à saisir les occasions en Argentine, et montrait que le gouvernement de l'époque semblait ouvert aux investissements étrangers directs. Les développements et les politiques qui reflétaient l'ouverture à l'égard des investissements étrangers avaient fait de l'Argentine une destination de choix dans les années 1990.

En 2001, les dettes record, l'inflation persistante et la fluctuation du taux de change ont servi d'avertissement pour les investisseurs, mais les investissements dans l'exploitation aurifère étaient stables et se sont poursuivis tout au long du super cycle de la dernière décennie.

En 2011, lors son deuxième mandat, la présidente argentine Cristina Fernández de Kirchner a augmenté les taxes à l'exportation et a imposé des restrictions monétaires qui ont nui aux sociétés étrangères et aux investissements. Lentement, l'Argentine est devenue un pays de moins en moins attrayant et de plus en plus risqué.

L'expropriation, en 2012, de 51 p. 100 des actifs du plus important producteur de pétrole du pays, YPF, Yacimientos Petrolíferos Fiscales, a alimenté les craintes de nationalisation et a rappelé les chapitres difficiles de l'histoire argentine.

L'industrie minière canadienne était présente en Argentine bien avant cette période et les changements politiques susmentionnés; ainsi, nos intérêts en Argentine demeurent. Les actifs miniers canadiens en Argentine représentaient 13,2 milliards de dollars en 2014; l'Argentine est donc le troisième plus important pays en ce qui a trait à la concentration des actifs miniers canadiens

important jurisdiction for Canada in the world.

There are some 46 mining companies active in Argentina, the fourth largest of concentration of Canadian mining companies in South America. They include companies such as Goldcorp, Barrick Gold, Pan American Silver and Yamana Gold. Together they have invested some \$3.2 billion on domestic projects in 2014-2015, of which 93 per cent was spent within Argentina itself.

I raise this because there is often a question, particularly coming from the developing world, about how much of foreign direct investment benefits countries locally. We have done a series of studies that looks at that very question. It can vary depending on the capacity of countries to provide supplies and services to the domestic industry. At 93 per cent, Argentina would find itself in the upper quartile of those that are able to benefit from the mining sector. Other countries can be at much lower levels than that.

The election of President Mauricio Macri in November 2015 was strongly welcomed. Since taking office, he undertook to reverse the damage of the previous administration, undoing currency restrictions, lifting export taxes and bringing more consistency to mining rules across Argentina's provinces. Argentina does boast one of the most attractive mining frameworks in the world. The new government, unlike its predecessor, appears committed to respecting it.

These developments are attracting positive attention, though it is still early days. Argentina has the potential to lead the Andean region in a number of mineral and metal products such as lead, zinc, tin, copper, iron ore, gold, et cetera.

While these developments are welcome, domestic political challenges remain and cannot be underestimated. There is rising dissent over increasing living costs. There is a minority in both houses of Congress, and there is anti-mining sentiment in many provinces. This certainly has been aggravated by the two cyanide spills at Barrick Gold's Veladero project.

Recognizing these challenges, the Argentinian mining industry, with the strong leadership of Canadian companies, came to MAC to seek assistance to help address reputational concerns. I was just in Argentina last week when we concluded a licensing agreement with the chamber of mines on Towards Sustainable Mining. Argentina has become the third country after ourselves and Finland to adopt this program. This is especially exciting because it is the first country in Latin America to take this step.

The industry in Argentina has increasingly been coming under pressure to respond to concerns raised by civil society and local communities, aggravated, as I said, by Barrick's second cyanide spill. In response to this, the adoption of TSM, as we call it for

en fonction de leur valeur en Amérique latine, après le Mexique et le Chili. L'Amérique latine est la plus importante région pour l'industrie minière canadienne.

Le Canada compte 46 sociétés minières actives en Argentine, ce qui représente la quatrième plus importante concentration de sociétés minières canadiennes en Amérique du Sud. On y retrouve des sociétés comme Goldcorp, Barrick, Pan American Silver et Yamana Gold. Ensemble, elles ont investi quelque 3,2 milliards de dollars dans des projets nationaux en 2014-2015, et 93 p. 100 des dépenses ont été faites en Argentine.

Je le souligne parce qu'on se demande souvent — surtout pour les pays en développement — dans quelle mesure les investissements étrangers directs profitent aux pays visés. Nous avons réalisé une série d'études pour répondre à cette question. Cela dépend de la capacité des pays à offrir les fournitures et services à l'industrie nationale. Avec ses 93 p. 100, l'Argentine se retrouve dans le quartile supérieur des pays qui profitent du secteur minier. D'autres pays présentent des taux beaucoup plus faibles à cet égard.

L'élection du président Mauricio Macri en novembre 2015 a été très bien reçue. Depuis qu'il est en poste, il a entrepris de renverser les dommages causés par l'administration précédente, de supprimer les restrictions monétaires, d'éliminer les taxes à l'exportation et d'uniformiser les règles provinciales en matière d'exploitation minière. Le cadre minier de l'Argentine est l'un des plus attrayants au monde. Contrairement à son prédécesseur, le nouveau gouvernement semble déterminer à respecter ce cadre.

Ces développements attirent une attention positive, bien qu'on en soit encore aux tout débuts. L'Argentine pourrait dominer la région des Andes pour plusieurs produits de minéraux et de métaux comme le plomb, le zinc, l'étain, le cuivre, le fer, le minerai, l'or, et cetera.

Même si ces développements sont les bienvenus, les défis politiques nationaux demeurent et ne doivent pas être sous-estimés. L'augmentation du coût de la vie entraîne des divergences accrues. Les deux chambres du Congrès sont minoritaires et de nombreuses provinces s'opposent à l'exploitation minière. Les deux fuites de cyanure dans la mine Veladero de Barrick Gold ont aggravé la situation.

Étant donné ces défis, l'industrie minière argentine — en collaboration avec les sociétés canadiennes — a demandé l'aide de l'Association minière du Canada pour aborder les préoccupations relatives à la réputation de l'industrie. J'étais en Argentine la semaine dernière et nous avons conclu un accord de licence avec la Chambre des mines pour l'initiative Vers le développement minier durable. L'Argentine est aujourd'hui le troisième pays après le Canada et la Finlande à adopter ce programme. C'est particulièrement réjouissant parce qu'il s'agit du premier pays de l'Amérique latine à prendre une telle mesure.

L'industrie argentine subit de plus en plus de pressions pour répondre aux préoccupations de la société civile et des collectivités locales, surtout depuis la deuxième fuite de cyanure dans la mine de Barrick. À ce titre, l'adoption de l'initiative VDMD est perçue

short, is viewed as an action that could be taken quickly to help begin to rebuild confidence and trust. This decision was helped by the fact that there are close ties between the industry and Argentina and Finland, and TSM was seen as more credible because it was in place in both Canada and Finland. I should emphasize the strong support we got from Goldcorp in particular, but also from Barrick.

I shared copies with you in advance of the news release announcing this agreement, and also a copy of a document called the "TSM Primer," which explains how this program works in practice and what it entails. We do see this agreement as a very significant step forward for Towards Sustainable Mining. It is an opportunity for Canada to bring its leading practices in environmental and social performance to other countries.

Just before this meeting, I had a follow up e-mail from my counterpart at the Argentinian chamber about next steps. They will be sending someone here to Canada to spend a week with us to learn how we have implemented this program over the last 12 years. We are planning as well to go back in December to offer our first training workshop. We expect this kind of cooperation to continue in the coming years.

With that, I'll stop and I'm happy to answer your questions. Thank you.

The Deputy Chair: Thank you very much for that presentation. Not only was it very informative, but certainly up to date, as current as your most recent e-mail. We appreciate that overview.

Senator Eaton: Thank you, Mr. Gratton. I'm reading this news release, your Cámara Argentina de Empresarios Mineros. How far do they have to come in terms of labour standards and sustainability? Is it a road that is ten miles long? Say the end product is 10 and you're perfect at 10. Are they at two or five or seven?

Mr. Gratton: As I understand it, the Argentinian legal framework is comparable to our own. It's not a question of whether they have the right legal framework in place; it's a question of the extent to which they implement it effectively.

Senator Eaton: So their labour standards are a complement to our own?

Mr. Gratton: Yes. That's my understanding. I don't think there is a great disparity.

In terms of the Canadian industry, we implement abroad the standards we adhere to here in Canada. What is significant about the adoption of Towards Sustainable Mining is it provides us with a way of actually proving that we do and not just saying so.

comme une mesure qui pourrait être prise rapidement dans le but de rétablir la confiance à l'égard de l'industrie. Les relations étroites entre l'Argentine et la Finlande ont facilité cette décision, et l'initiative VDMD est jugée plus crédible puisqu'elle est en place au Canada et en Finlande. Je dois souligner l'important soutien offert à cet égard principalement par Goldcorp, mais aussi par Barrick.

Je vous ai remis une copie du communiqué de presse annonçant cet accord, de même qu'une copie d'un document intitulé « Vers le développement minier durable : Introduction », qui explique en quoi consiste le programme et comment il fonctionne. Nous croyons que cet accord constitue une étape déterminante pour l'initiative Vers le développement minier durable. C'est une occasion pour le Canada d'exporter ses pratiques de pointe en matière de rendement environnemental et social vers d'autres pays.

Tout juste avant la réunion, j'ai reçu un courriel de suivi de mon homologue à la Chambre argentine au sujet des prochaines étapes. L'Argentine enverra un représentant, qui passera une semaine au Canada avec nous pour comprendre comment nous avons mis en œuvre le programme au cours des 12 dernières années. Nous prévoyons également retourner en Argentine en décembre pour tenir notre premier atelier de formation. Nous croyons que cette collaboration se poursuivra au cours des prochaines années.

Voilà qui met fin à mon exposé. Je serai heureux de répondre à vos questions. Merci.

Le vice-président : Merci beaucoup pour votre exposé. Non seulement était-il très instructif, mais il était aussi très à jour, puisque vous nous avez parlé d'un courriel que vous venez tout juste de recevoir. Nous vous remercions de ce survol.

La sénatrice Eaton : Merci, monsieur Gratton. Je lis votre communiqué de presse sur la Cámara Argentina de Empresarios Mineros. Quel est le chemin à parcourir en ce qui a trait aux normes de travail et aux normes relatives à la durabilité? Est-ce que la route est bien longue? Disons que la note parfaite est 10. Est-ce que l'Argentine a une note de deux, cinq ou sept sur dix?

M. Gratton : Selon ce que je comprends, le cadre juridique de l'Argentine est comparable au nôtre. Il ne s'agit donc pas de savoir si le pays a en place le bon cadre juridique, mais bien s'il est mis en œuvre de façon efficace.

La sénatrice Eaton : Donc, les normes du travail de l'Argentine sont comparables aux nôtres?

M. Gratton : Oui. C'est ce que je comprends. Je ne crois pas qu'il y ait une grande différence entre les deux pays.

L'industrie canadienne met en œuvre à l'étranger les normes qu'elle respecte au Canada. L'initiative Vers le développement minier durable nous permet de le prouver plutôt que de simplement le prétendre.

Goldcorp currently holds the presidency of the chamber of mines of Argentina, so they have really been in the leadership role driving this decision, although it has had the full support of its other members. Their message was to be credible. We can't just say we adhere to the highest standards; we have to show that we do. TSM is the way to do that.

Senator Eaton: That hasn't always been the case, has it, with Canadian mines?

Mr. Gratton: Well, you have to consider a number of factors. Some jurisdictions where the industry operates are very challenging jurisdictions to begin with. I wouldn't consider Argentina to be among them. You can have high levels of income disparities, high levels of violence, low respect for the rule of law, but you have a very attractive deposit and you want to try to make a go of it. Industry can go in with the best intentions, and the best systems and practices, and still find itself running into trouble.

Overall, when I visit Latin America, I consistently hear that Canadians, before all others, are the most welcome. Canada is seen as bringing superior practices to those countries, and we are seen as leaders in this area.

Just recently as well, you may have read about the horrible tailings dam failure in Brazil. That was a joint venture owned by Vale and BHP, Brazilian and Australian companies. It killed 19 people and there was huge ecological damage. Our equivalent in Brazil came to MAC to take our tailings management standards and translate them into Portuguese because they knew that it was here in Canada that we had the very best in tailings management.

There are some 6,000 Canadian companies on the Toronto Stock Exchange. We represent 39 of them. I can't vouch for every single one of them, but I think overall the Canadian industry has a reputation for being leaders in this area.

Senator Oh: Thank you, Mr. Gratton, for being here.

The mining sector is an important part of trade between Canada and Argentina. What are the prospects for Canada's mining business in Argentina under its economic and political turbulence? Which constraints are most problematic for Canadian mining businesses in the Argentina market?

Mr. Gratton: As I mentioned before, I won't pretend to be an expert in Argentina, but since I'm just back from there, I can share some of the perspectives that I heard about some of the challenges faced.

Theirs is a federal system, like ours, so they have our challenges with two levels of government. Under the previous government, as was described to me, the relationship between the federal and provincial governments was very fractious, and on mining policy

À l'heure actuelle, la société Goldcorp préside la Chambre des mines de l'Argentine. Elle a donc joué un rôle important dans la prise de cette décision, mais elle bénéficiait du soutien complet de tous les autres membres. Elle voulait que l'industrie soit crédible. On ne peut pas seulement dire qu'on respecte les normes les plus élevées; il faut le prouver. L'initiative VDMD est la façon de le faire.

La sénatrice Eaton : Cela n'a pas toujours été le cas pour les mines canadiennes, n'est-ce pas?

M. Gratton : Il faut tenir compte de plusieurs facteurs. Certaines administrations visées par l'exploitation minière sont très difficiles. Je ne crois pas que l'Argentine en fasse partie. Il se peut qu'il y ait des écarts importants entre les revenus, un taux de violence élevé et un faible respect de la primauté du droit, mais que les gisements miniers soient très intéressants et qu'on veuille en tirer profit. Les membres de l'industrie peuvent s'y installer avec les meilleures intentions, les meilleurs systèmes et les meilleures pratiques et tout de même avoir des ennuis.

En règle générale, lorsque je suis en Amérique latine, j'entends toujours dire que les Canadiens sont les plus appréciés. Les pratiques du Canada sont jugées supérieures par ces pays, et nous sommes perçus à titre de chefs de file dans le domaine.

Vous avez peut-être entendu parler de la rupture de la digue de retenue des résidus miniers au Brésil. C'était une coentreprise des sociétés Vale et BHP, du Brésil et de l'Australie. Dix-neuf personnes ont perdu la vie et les dommages écologiques ont été énormes. Notre homologue du Brésil a fait appel à l'Association minière du Canada et souhaitait traduire nos normes en matière de gestion des résidus miniers en portugais parce qu'il sait que ce sont les meilleures.

Il y a quelque 6 000 sociétés canadiennes inscrites à la Bourse de Toronto. Nous représentons 39 d'entre elles. Je ne peux pas parler pour chacune d'entre elles, mais je crois que de façon générale, l'industrie canadienne jouit d'une réputation de chef de file dans ce domaine.

Le sénateur Oh : Merci, monsieur Gratton, de votre présence ici aujourd'hui.

Le secteur minier représente une partie importante du commerce entre le Canada et l'Argentine. Quelles sont les perspectives pour l'exploitation minière canadienne en Argentine, étant donné les turbulences économiques et politiques actuelles? Quelles contraintes sont les plus problématiques pour les sociétés minières canadiennes en Argentine?

M. Gratton : Comme je l'ai dit plus tôt, je ne prétends pas être un expert de l'Argentine, mais comme j'en reviens tout juste, je peux vous faire part de ce que j'ai entendu au sujet des défis auxquels le pays est confronté.

L'Argentine a un système fédéral comme le nôtre et est donc confrontée aux mêmes défis associés aux deux ordres de gouvernement. On m'a dit que sous le gouvernement précédent, les relations entre le gouvernement fédéral et les gouvernements

that fractiousness was evident as well. It was very challenging for the industry to try to navigate that kind of situation where the two levels of government were not cooperating.

There is a greater degree of inconsistency than we would find here in Canada in terms of the application of provincial mining law. You can go to Ontario, B.C. and Quebec; they are all different statutes, but they are roughly equivalent and easy to understand. It's not a challenge for the industry here in Canada, but in Argentina it can be.

Provincial governments have also implemented a policy where they press for a percentage of the foreign direct investment interest in the country. Whereas Chile, for example, has established a very large and successful state-owned corporation — what we would call a Crown corporation, Codelco — Argentina doesn't have its equivalent, but they each try to take a little bit of the private investment that is there. That can be challenging as well, just dealing with those types of pressures for the industry, again because it isn't consistent in terms of the approach that they may take.

Those are the sorts of things I heard, but there is also optimism that the new government's approach is thus far more collegial in nature. They are engaging with the provincial governments and trying to bring a more consistent approach to governance in the country. That's also what I heard. It's also early days. Certainly the tone has been improved, so the industry is, as I said before, cautiously optimistic that things are going to get better and more attractive for Canadian investment there.

Senator Oh: Is the present government pro-Canadian investment in Argentina?

Mr. Gratton: Yes. They have already been to visit Canada. I met with the minister of mining a few weeks ago. At that time, we had already received the signal of the chamber's interest in Towards Sustainable Mining, so the government wanted to learn about this. They were also pleased to hear that this was likely to go ahead, as it has.

What I understood from that visit is that they, too, want to build their mining industry in a responsible way. They came to the country that was best known for doing it responsibly, and that was Canada.

Senator Cordy: Thank you very much for being here. Your comments were succinct and very helpful, and that is much appreciated.

As you know, the committee travelled to Argentina not too long ago, and like you, we met with the delegation when they came to Canada for a visit. It certainly seems to be a good time for Canada-Argentina cooperation.

provinciaux étaient très épineuses, ce qui se reflétait aussi dans les politiques minières. Il était très difficile pour l'industrie de s'adapter à la situation puisque les deux ordres de gouvernement ne collaboraient pas.

L'application des lois minières provinciales était beaucoup moins cohérente qu'au Canada. Ici, les lois de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et du Québec sont différentes, mais elles sont à peu près équivalentes et faciles à comprendre. Ce n'est pas un problème pour l'industrie minière du Canada, mais cela peut l'être en Argentine.

Les gouvernements provinciaux ont aussi mis en œuvre une politique qui demande un pourcentage des investissements directs étrangers au pays. Tandis que le Chili, par exemple, a mis sur pied une grande société d'État prospère, Codelco, l'Argentine n'a pas de société équivalente, mais chaque province tente d'obtenir une petite partie des investissements privés faits au pays. Il peut être difficile pour l'industrie de gérer ces pressions, puisque les provinces n'ont pas adopté des approches uniformes.

C'est ce que j'ai entendu, mais on sent aussi de l'optimisme à l'égard de l'approche beaucoup plus collégiale du nouveau gouvernement. Il collabore avec les gouvernements provinciaux et tente d'uniformiser l'approche de gouvernance au pays. On est aussi qu'aux tout débuts. Comme le ton s'est amélioré, l'industrie croit que la situation va s'améliorer et qu'il sera plus intéressant pour les Canadiens d'investir en Argentine.

Le sénateur Oh : Est-ce que le gouvernement actuel est favorable à l'investissement canadien en Argentine?

M. Gratton : Oui. Ses représentants ont déjà visité le Canada. J'ai rencontré le ministre responsable des mines il y a quelques semaines. Au moment de sa visite, la Chambre avait déjà fait part de son intérêt à l'égard de l'initiative Vers le développement minier durable, et le gouvernement voulait en savoir plus à ce sujet. Les représentants étaient heureux de savoir que l'initiative était susceptible d'être adoptée, ce qui est arrivé.

À la lumière de cette visite, j'ai compris que l'Argentine voulait elle aussi bâtir une industrie minière responsable. Elle s'est tournée vers le pays reconnu comme étant le plus responsable à cet égard, le Canada.

La sénatrice Cordy : Je vous remercie beaucoup de votre présence. Vos commentaires étaient concis et nous sont très utiles. Nous vous en sommes reconnaissants.

Comme vous le savez, le comité s'est rendu en Argentine récemment et comme vous, nous avons rencontré la délégation de l'Argentine lorsqu'elle a visité le Canada. C'est un bon moment pour la coopération entre le Canada et l'Argentine.

One of the things I was struck by when I was there was the positive feeling of the business people and government people with their new president and their new government in place. They certainly seemed to be open for business. I thought that came across very clearly.

We did hear fairly often about the cyanide spills at Barrick Gold. Having said that, they were still interested in increasing Canadian mining in their country, so I give you kudos for the Towards Sustainable Mining initiative — that was Canada's initiative — and that Argentina has adopted it.

How did you go about getting this initiative adopted? Was it your meeting, for example, with the minister of mining? Was it with the mining companies? How does one go about doing this? Because it seems like it's a significant step.

Mr. Gratton: Yes. Thank you for that question.

Over the last few years, we have had significant support, frankly, from Canada's Trade Commissioner Service, sharing what we have developed here with other countries, in addition to our own efforts. I have to say the Trade Commissioner Service has been quite helpful in raising awareness. Through that, we have had requests from chambers of mines from many countries, and from governments of other countries, to learn more about what Towards Sustainable Mining is all about.

In the case of Finland, which concluded an agreement with us last November, they actually approached us four years ago as they were beginning a lengthy multi-stakeholder, government-led initiative focused on their mining industry, looking for opportunities to establish best practices in social and environmental responsibility. They spent three years looking around the world for what to adopt. Ultimately, after spending quite a bit of time with us, they chose Towards Sustainable Mining.

With the announcement of Finland last year, that led to more interest as well. People said, "Oh, it's not just Canada? What is this all about?"

In March, at the Prospectors & Developers Association of Canada convention, my colleague Ben Chalmers, who helps lead this program for us, was invited to present to an Argentinian delegation. Marcelo Álvarez — who works for Goldcorp and is the head of Goldcorp in Argentina and the president of the chamber of mines — was at that meeting. He was immediately won over. This was after the first cyanide spill. He immediately thought this would be really helpful. We remained in contact, but it was really after the second spill that he basically said that they can't wait any longer and phone calls started flying between Goldcorp, Barrick and the other companies in the region.

Fortunately, three Canadian-owned companies that are members of ours — Goldcorp, Barrick and Pan American Silver — are active in Argentina, so they were quick to jump on board. Other members of ours that don't have a Canadian

Une des choses qui m'ont frappée quand j'étais là-bas était le positivisme des gens d'affaires et des représentants du gouvernement à l'égard du nouveau président et du nouveau gouvernement. Les gens semblaient bel et bien être ouverts aux affaires. Je pense que c'était très clair.

Nous avons assez souvent entendu parler des déversements de cyanure de Barrick Gold. Cela dit, les gens souhaitaient tout de même accroître l'activité minière canadienne dans leur pays. Je vous félicite donc de l'initiative canadienne Vers le développement minier durable, ou VDMD, que l'Argentine a adoptée.

Comment avez-vous réussi à faire adopter cette initiative? Est-ce grâce à votre rencontre avec le ministre des Mines, par exemple? Est-ce grâce aux sociétés minières? Comment vous y êtes-vous pris? Cela semble être une étape importante.

M. Gratton : En effet. Je vous remercie de votre question.

Ces dernières années, le Service des délégués commerciaux du Canada nous a beaucoup aidés en faisant connaître à d'autres pays ce que nous avons créé ici, en plus de nos propres efforts. Je dois dire que le Service des délégués commerciaux a été très utile sur le plan de la sensibilisation. Grâce à cette équipe, nous avons reçu des demandes de la part de chambres de mines de nombreux pays, et de la part de gouvernements étrangers qui souhaitaient en savoir plus sur l'initiative VDMD.

La Finlande, avec qui nous avons conclu une entente en novembre dernier, nous a contactés il y a quatre ans alors qu'elle entamait une longue initiative multipartite dirigée par le gouvernement. Celle-ci était axée sur l'industrie minière finlandaise et visait à trouver des pratiques exemplaires en matière de responsabilité sociale et environnementale. Le pays a passé trois années à chercher un modèle à adopter aux quatre coins du monde. Après avoir passé beaucoup de temps avec nous, la Finlande a finalement choisi l'initiative VDMD.

L'annonce de la Finlande de l'année dernière a également suscité beaucoup d'intérêt. Les gens se sont dit : « Oh, ce n'est pas seulement au Canada? De quoi s'agit-il? »

Lors du congrès de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs en mars dernier, mon collègue Ben Chalmers, qui nous aide à diriger ce programme, a été invité à s'adresser à une délégation argentine. Marcelo Álvarez — qui travaille pour Goldcorp, est à la tête de la société en Argentine et préside la chambre des mines — était présent. Il a immédiatement été conquis. C'était après le premier déversement de cyanure. Il s'est aussitôt dit que ce serait vraiment utile. Nous sommes demeurés en communication, mais c'est vraiment à la suite du deuxième déversement qu'il a dit que la société ne pouvait plus attendre, et que des appels ont commencé à être échangés entre Goldcorp, Barrick et les autres sociétés de la région.

Heureusement, trois sociétés canadiennes membres de notre association — Goldcorp, Barrick et Pan American Silver — sont en activité en Argentine, et elles n'ont pas hésité à se joindre à nous. D'autres membres de notre association qui n'ont pas de

headquarters, like Glencore, are active in Argentina but already know the program from the Canadian experience, so they felt comfortable with it.

It ended up being a very easy decision to make. Because there is already knowledge of how it works, they knew this was not just a light switch. That this was going to take investment; this was going to take a dedicated person at their association to support the membership, and new resources. They knew that going in and have committed to it.

Senator Cordy: So out of something not so good came something —

Mr. Gratton: Yes, never waste a crisis. I forget who said that first, but I don't know how many times I've used it.

Senator Cordy: Never waste a crisis; I've heard that before.

Your news release talks about it being a vehicle to drive environmental and social performance in its mining sector, meaning Argentina. We talk, in Canada, a lot about corporate social responsibility. When you have mining companies in Argentina, one will assume, with the passing of the TSM or the Towards Sustainable Mining initiative, that Argentina will take responsibility. What happens in other countries where Canadian mining companies go in and make investments? Who challenges the corporate social responsibility? Is it the country in which the mining company is located, or is it the Canadian sector or the Canadian Mining Association?

Mr. Gratton: I'll try to answer this by describing the two ways we have proceeded to implement Towards Sustainable Mining abroad. The first way is the example we've given, which I think is the best way, where the chamber itself, in country, adopts it and implements it. When I say that's the best way, it's because there's ownership, then, in country. Also, it broadens the reach beyond the Canadian companies to the entire sector. There's AngloGold Ashanti, a large South African multinational, that is active in Argentina, and they are going to implement this as well. They've never been a member of ours, so this is new for them, but they've embraced it.

Another feature of Towards Sustainable Mining — and I think it's a very important one — is that we have a national advisory panel that includes representatives here in Canada from all three indigenous groups, the environmental community, organized labour, local mining community representatives, people from communities where mines operate. We have someone from the church, from the faith-based community. We have someone from the financial investment community. They self-select. We don't go out and handpick people we like, just for the record. They self-select, and they challenge us. They keep us honest, and they keep us in tune with changing societal values and expectations. It's a

siège social au Canada, comme Glencore, sont actifs en Argentine, mais ils connaissent déjà le programme compte tenu de leur expérience canadienne. Ils étaient donc à l'aise avec l'initiative.

Au bout du compte, la décision a été très facile à prendre. Étant donné que les sociétés connaissent déjà le fonctionnement du programme, elles savaient qu'il ne s'agissait pas d'un simple interrupteur. Elles savaient que des investissements seraient nécessaires, qu'il faudrait une personne dédiée au sein de l'association pour appuyer l'adhésion, et qu'il faudrait de nouvelles ressources. Les sociétés étaient au courant d'emblée et se sont engagées à le faire.

La sénatrice Cordy : Par conséquent, une chose moins bonne a donné quelque chose de...

M. Gratton : Oui, il faut toujours savoir profiter d'une crise. J'ai oublié qui a été le premier à dire ce proverbe, mais j'ignore combien de fois je l'ai employé.

La sénatrice Cordy : Il faut toujours savoir profiter d'une crise; j'ai déjà entendu cela.

Votre communiqué dit qu'on a misé sur l'initiative VDMD pour améliorer le rendement environnemental et social du secteur minier de l'Argentine. Au Canada, nous parlons beaucoup de la responsabilité sociale des entreprises. Étant donné qu'il y a des sociétés minières en Argentine, on peut s'attendre à ce que le pays prenne ses responsabilités, à la suite de l'adoption de l'initiative VDMD. Que se passe-t-il dans les pays où les sociétés minières canadiennes investissent? Qui remet en question la responsabilité sociale des entreprises? Est-ce le pays dans lequel se trouve la société minière, ou bien le secteur canadien ou l'Association minière du Canada?

M. Gratton : Je vais essayer de répondre à la question en décrivant nos deux façons de mettre en œuvre l'initiative VDMD à l'étranger. La première se rapporte à l'exemple que nous avons donné, où la chambre du pays adopte l'initiative et la met en œuvre, et je pense que cette méthode est préférable. Je dis que c'est la meilleure façon parce qu'il y a ainsi une participation au sein du pays. De plus, cette méthode élargit la portée au-delà des sociétés canadiennes, et jusqu'à l'ensemble du secteur. La grande multinationale sud-africaine AngloGold Ashanti, qui est en activité en Argentine, va elle aussi mettre en œuvre l'initiative. La société n'a jamais été membre de notre association; c'est donc un nouveau concept pour elle, mais elle l'a adopté.

Une autre caractéristique de l'initiative VDMD est selon moi fort importante. Nous avons un comité consultatif national qui comprend des représentants canadiens des trois groupes autochtones, de la communauté environnementale, des syndicats, de la communauté minière locale et des collectivités où des mines sont exploitées. Nous avons un représentant de l'église, c'est-à-dire d'un groupe communautaire confessionnel. Nous avons aussi un représentant du milieu financier. Ces gens se présentent eux-mêmes. Je tiens à préciser que nous ne choisissons pas des personnes que nous aimons. Ces représentants se présentent eux-mêmes, et ils nous défient. Ils garantissent notre

really important function. When you implement it in a country like Argentina, they are going to do the same thing. So it makes the program more relevant.

The other way, which before Finland and Argentina was the chosen path for some, is to implement TSM at all of their international operations. It's mandatory in Canada but not abroad. Some of our companies chose to do that. Agnico Eagle implements Towards Sustainable Mining at the site level in Mexico. What that means is that they implement the standards, they report, they independently verify their results, but they're reported in Canada to Canadians, not in Mexico to Mexicans. In my mind, it's good. They're implementing the standards, and we can see it. But it's not as good because they're not being directly accountable to the citizens of the country where they're operating. It's good for us, but it's not as good for the Mexicans.

There are hundreds of companies in Mexico. Agnico would have an uphill battle trying to persuade the entire Mexican industry to adopt Towards Sustainable Mining. In situations like that, it really has to be a case-by-case basis.

We're hopeful — and this is why Argentina is so significant, given the significance of Latin America to Canadian mining — that this could be a bit of a watershed moment for us, and we might start to see the take-up in other countries. There are others that we continue to engage with, including on another continent. We've also been talking to the Botswana Chamber of Mines for a few years now. The next time I come to see you, I might be able to say four countries, four continents. I like how that rolls off the tongue. So that's sort of how it's been growing, slowly but surely.

Senator Ngo: I would just like to follow up the questions of Senator Oh. How would you describe the future economic prospects of the Argentinian mining sector for new and future Canadian investment?

Mr. Gratton: I think that, if they continue on the path they've started, it could be very promising. I studied Latin American politics when I was younger. I'm not a mining engineer. I'm more like all of you, I think. Argentina has had a very volatile political history. I remember reading early on in university about how Canada and Argentina were at the same level of GDP in the early 20th century. Then they had Perón and *Peronismo*, and we went a very different route. We're poles apart. Argentina remains an incredibly richly endowed country, a highly educated country with tremendous potential, but they've had a very tumultuous political history that I think has held them back.

The new government seems to have a certain level of maturity in its approach — I don't know how else to describe it — that, if maintained, I think can potentially usher in a very promising

honnêteté et nous obligent à être à l'écoute de l'évolution des valeurs et des attentes de la société. C'est une fonction très importante. Quand l'initiative est mise en place dans un pays comme l'Argentine, ces représentants font le même travail. Voilà qui améliore la pertinence du programme.

L'autre façon de faire, que certains privilégiaient avant l'arrivée de la Finlande et de l'Argentine, consiste à appliquer l'initiative VDMD à l'ensemble des activités à l'étranger. C'est une pratique obligatoire au Canada, mais pas à l'étranger. Certaines de nos sociétés ont tout de même choisi de procéder ainsi. Agnico Eagle met en œuvre l'initiative à ses emplacements au Mexique. Cela signifie que la société applique les normes, rend des comptes et vérifie ses résultats de façon indépendante. Or, l'information est rapportée aux Canadiens, et non pas aux Mexicains. Je suis d'avis que c'est une bonne chose. La société applique les normes, et nous pouvons le constater. Mais c'est un peu moins efficace puisqu'elle n'est pas directement redevable aux citoyens du pays où elle est en activité. C'est une bonne chose pour nous, mais pas autant pour les Mexicains.

Il y a des centaines de sociétés au Mexique. Agnico aurait du mal à persuader toute l'industrie mexicaine d'adopter l'initiative VDMD. Dans des situations semblables, il faut vraiment évaluer chaque cas individuellement.

Nous avons bon espoir que ce soit un tournant pour nous; nous pourrions même commencer à voir d'autres pays adopter l'initiative — c'est d'ailleurs pourquoi l'Argentine est si importante, compte tenu de l'intérêt de l'Amérique latine pour l'industrie minière canadienne. Nous continuons à discuter avec d'autres pays, y compris sur un autre continent. Nous parlons aussi depuis quelques années à la chambre des mines du Botswana. La prochaine fois que je viendrai vous voir, je pourrai peut-être parler de quatre pays et de quatre continents. J'aime l'idée. C'est donc ainsi que les choses ont pris de l'ampleur, lentement mais sûrement.

Le sénateur Ngo : J'aimerais simplement donner suite aux questions du sénateur Oh. Comment décririez-vous les perspectives économiques futures du secteur minier argentin en ce qui concerne les nouveaux investissements canadiens à venir?

M. Gratton : Je pense que ce pourrait être très prometteur si l'Argentine poursuit son chemin. J'ai étudié la politique latino-américaine quand j'étais jeune. Je ne suis pas ingénieur minier; je pense que je vous ressemble davantage. L'histoire politique de l'Argentine a été très volatile. Je me souviens avoir lu dès mes débuts à l'université que le Canada et l'Argentine avaient le même PIB au début du XX^e siècle. Puis il y a eu Perón et le péronisme, après quoi nous avons pris des routes fort différentes. Nous sommes désormais aux antipodes. L'Argentine demeure un pays qui possède des ressources incroyables, qui est très instruit et qui a un énorme potentiel, mais je pense que son histoire politique tumultueuse lui a nui.

Le nouveau gouvernement semble démontrer un certain niveau de maturité dans son approche — je ne sais pas comment l'expliquer autrement —, et je crois que si cette tendance se

future for the country. We've seen it happen in Chile. We've seen Chile emerge from a horrible dictatorship to become a very stable democracy that is now a member of the OECD and is developing its resources, not without challenges — we have challenges here — but in quite a successful manner. There's no reason Argentina couldn't follow suit.

Senator Ngo: Would you say the same about other sectors as well?

Mr. Gratton: I would think so, yes. If they're successful in reining in inflation, providing clear rules, not interfering with those rules, then I think absolutely. I think they could be quite successful. You can look at the 1990s as evidence of what happens when you start to put in place a framework and you respect that framework. If they do the same, then I think, yes. The question will be — and I think this is the question mark in everybody's mind — will this endure? If it endures, I think they have a tremendously bright future because there's tremendous potential in Argentina.

Senator Martin: I apologize for being a little bit late. Some of my questions may have already been addressed in your presentation. It's really good to hear about an initiative that is being adopted by other countries, being implemented in a country like Argentina and, as you say, beyond, throughout the world.

My first question is in terms of your association. It says in your primer that TSM is mandatory for all of your members. You're a national association, but you also list the association of British Columbia and the Quebec Mining Association. First, can you tell me how that relationship works? Who are your members? Would it be the vast majority of the companies that are in Canada?

Mr. Gratton: Yes. We represent the vast majority of mines in the country. I think we're probably 70 per cent of production, so not everybody. There's one clear segment of the industry that's not part of MAC, the potash sector, with the exception of BHP, which is a member. They're not operating yet, but, if their mine comes online, they will be our first potash producer. But, largely, we represent all commodities and all major mines. The 30-odd per cent that we don't represent tends to be smaller companies, single mine operators, but we have a few of those too.

The agreement that was concluded, first with British Columbia and then with the Quebec Mining Association two years ago, allowed us to reach further into the industry. Most of their respective members are also ours, so they were already applying it, but they have a number of other companies that are

maintient, cela pourrait propulser le pays vers un avenir très prometteur. C'est ce que nous avons observé au Chili. En effet, le Chili est sorti d'une horrible dictature pour devenir une démocratie très stable, qui est maintenant membre de l'OCDE et qui met en valeur ses ressources, non sans difficulté — nous avons notre lot de difficultés ici —, mais avec grand succès. Il n'y a aucune raison pour que l'Argentine ne s'engage pas dans la même voie.

Le sénateur Ngo : Diriez-vous que le même constat s'applique aux autres secteurs?

M. Gratton : Je pense que oui. Si le gouvernement argentin réussit à freiner l'inflation et à prévoir des règles claires, sans s'y ingérer, alors je pense que oui, absolument. Je crois que l'Argentine pourrait avoir beaucoup de succès. À preuve, il suffit d'examiner les années 1990 pour voir ce qui se passe quand on met en place un cadre et qu'on le respecte. Si l'Argentine fait la même chose, alors j'en suis convaincu. Il reste à savoir si cela va durer, et je crois que c'est la grande question que tout le monde se pose. Le cas échéant, je crois que l'Argentine se dirige vers un avenir extrêmement prometteur parce qu'elle présente d'énormes possibilités.

La sénatrice Martin : Je regrette d'être arrivée un peu en retard. Certaines de mes questions ont peut-être déjà été abordées dans votre exposé. Je suis vraiment contente d'entendre parler d'une initiative qui est adoptée et mise en œuvre par d'autres pays, notamment l'Argentine et, comme vous le dites, ailleurs dans le monde.

Ma première question porte sur votre association. On peut lire dans votre mémoire que la participation à l'initiative VDMD est obligatoire pour tous vos membres. Vous êtes une association nationale, mais vous mentionnez aussi l'association minière de la Colombie-Britannique et celle du Québec. Tout d'abord, pouvez-vous m'expliquer comment fonctionne cette relation? Qui sont vos membres? S'agit-il, pour la plupart, d'entreprises établies au Canada?

M. Gratton : Oui. Nous représentons la vaste majorité des sociétés minières au pays. Je crois que nos membres sont à l'origine de probablement 70 p. 100 de la production; ce n'est donc pas tout le monde. Il y a un segment bien précis de l'industrie qui ne fait pas partie de l'AMC, soit le secteur de la potasse, à l'exception de BHP. Cette société n'est pas encore en activité, mais si son projet minier est approuvé, elle sera notre première productrice de potasse. Cependant, en gros, nous représentons tous les produits de base et toutes les grandes mines. Les quelque 30 p. 100 que nous ne représentons pas sont généralement de petites sociétés qui exploitent une seule mine, mais nous en comptons également certaines d'entre elles parmi nos membres.

L'accord qui a été conclu il y a deux ans, d'abord avec la Colombie-Britannique, puis avec l'Association minière du Québec, nous a permis d'accroître notre rayonnement dans l'industrie. La plupart de leurs membres respectifs font aussi partie de notre association; par conséquent, ils appliquaient déjà

smaller that weren't. With this agreement, it's now being extended to those other companies as well. It's furthering the reach of Towards Sustainable Mining in Canada as well.

Senator Martin: Other than the TSM initiative that you developed in 2004, are there other such models that are being implemented, and how does yours compare to others?

Mr. Gratton: At the risk of sounding very biased, no, there isn't really anything comparable. There is an organization called the International Council on Mining and Metals, based in London. It includes as members the world's largest mining companies, and some of our members are members of ICMM.

They have an assurance program as well that is pretty rigorous, but the key difference between what we do and what theirs does is our assurance is at the site level. When we developed Towards Sustainable Mining, it was with a very strong belief that what really matters is what happens at the site and that the way to drive performance improvement is at the site level. Our whole program is about measuring performance, whether it's aboriginal and community engagement or biodiversity conservation, at each and every mine site or smelter and refinery.

ICMM does an assurance against a set of standards, but it's an overall corporate assurance. We didn't go that route because our members candidly said, "You can hide your bad stuff in that kind of an approach." Every miner will tell you some of their mines are better run than others, because they're run by people. They're run in different countries and, in certain places, things run more easily than others.

So the real way to measure performance has to be at the site level. That's the key difference between the two and why I would say that ours has a value that theirs doesn't. Besides that, though, there's really nothing else in the mining world anywhere. We're it.

Senator Martin: This looked quite comprehensive, and now it makes sense. I was looking at the page that talks about protocol leaders, but now it makes sense that if it's at the mine level, at each site you would have a protocol leader, or would you have it on a macro level?

Mr. Gratton: TSM initiative leader; is that the term?

les protocoles, mais ces deux associations comptent également un certain nombre de sociétés de plus petite taille qui ne figuraient pas parmi nos membres. Grâce à cet accord, notre initiative s'étend donc à ces autres entreprises. Voilà qui élargit la portée de l'initiative Vers un développement minier durable ici même, au Canada.

La sénatrice Martin : À part l'initiative VDMD que vous avez créée en 2004, y a-t-il d'autres modèles semblables qui sont mis en œuvre et, le cas échéant, comment le vôtre s'y compare-t-il?

M. Gratton : Au risque de paraître très partial, je dirais que non, il n'y a vraiment rien de comparable. On trouve à Londres un organisme appelé l'International Council on Mining and Metals, ou ICMM, qui compte parmi ses membres certaines des plus grandes sociétés minières au monde; d'ailleurs, quelques-uns de nos membres en font également partie.

L'ICMM a, lui aussi, un programme d'assurance qui est assez rigoureux, mais la principale différence entre le nôtre et le sien, c'est que notre évaluation est menée au niveau de l'installation minière. Quand nous avons mis au point l'initiative Vers le développement minier durable, c'était avec la très ferme conviction que le plus important, c'est ce qui se passe dans l'installation et que l'amélioration du rendement ne peut se faire que sur le site d'exploitation minière. Tout notre programme vise à mesurer le rendement — que ce soit sur le plan de la mobilisation des Autochtones et des collectivités ou au chapitre de la conservation de la biodiversité — dans chaque installation minière, dans chaque fonderie ou dans chaque raffinerie.

L'ICMM effectue une assurance de la qualité par rapport à une série de normes, mais il s'agit d'une évaluation générale à l'échelle des entreprises. Nous n'avons pas procédé de cette manière parce que nos membres nous ont dit, en toute franchise, qu'il est possible de cacher des défauts dans ce genre d'approche. Chaque exploitant minier vous dira que certaines de ses mines sont mieux gérées que d'autres, parce qu'elles sont dirigées par des personnes. Les mines sont exploitées dans différents pays et, à certains endroits, les choses se déroulent plus facilement qu'à d'autres.

Par conséquent, la seule façon de mesurer le rendement doit se faire au niveau de l'installation. C'est la grande différence entre les deux programmes, et c'est pourquoi je dirais que le nôtre offre une valeur ajoutée. Mis à part cela, toutefois, il n'y a vraiment rien d'autre de ce genre dans le secteur minier ailleurs dans le monde. Nous sommes les seuls.

La sénatrice Martin : C'est, selon toute vraisemblance, une initiative très complète et, maintenant, cela se comprend. J'étais en train de lire la page où il est question des responsables des protocoles, mais maintenant, je comprends mieux pourquoi il y a un chef de protocole puisque l'évaluation est menée au niveau de chaque installation minière, ou s'agit-il plutôt à l'échelle macroscopique?

M. Gratton : Parlez-vous du chef de l'initiative VDMD?

Senator Martin: I should say that I'm asking questions on things that I don't fully understand, but as I was reading through, I thought this looked very thorough. My question was on how you would assess the success of all of this. How are you doing it and how often? How do you know? What checks and balances and what assessment tools are you using? I thought I understood it by what you described, but there's a lot here. I am curious to understand the protocol leaders and then how the assessment is done.

Mr. Gratton: In Canada, we have six broad areas that sites evaluate their performance against. We have energy and greenhouse gas management; tailings management; crisis and communications; health and safety; biodiversity conservation; and Aboriginal and community engagement.

Each of those categories has a number of different performance indicators. For instance, biodiversity conservation has three; tailings management has five. Each site, every year, will evaluate itself using the standards against each of those indicators and give itself a rating as to how they stand up against the criteria. Then, every three years, somebody independent comes in and evaluates whether the scores they gave themselves are accurate. Whatever the verifier determines is the score is what is published.

That's how the system works. There's an annual check-in. We're able to show after 12 years how performance has changed over time. We're able to show that the sites are getting better in all of these areas.

I will elaborate a little bit more. In Aboriginal and community outreach, for example, the second indicator measures how well you're engaging with communities. It's on a five-level scale: C, B, A, AA, AAA. Level A is what we consider to be good practice. At level A, you would have to demonstrate that your personnel who engages with communities are trained; that you communicate in a language that's appropriate; that you provide enough time for communities to engage with you such that you don't come in the day before and say, "We'd like a decision" or "we'd like support" and that you give ample time; and that you provide capacity-building support, if it's needed or asked for. If you can provide evidence that you're doing all of those things, you give yourself a level A. Then there's AA and AAA, where you're doing even more than that. Then the verifier every third year will confirm whether the score you've given yourself is accurate.

Getting a level A is not easy. When we first started in 2004, our members were reporting a lot of Bs and Cs, and they were nervous about that. They thought maybe this idea was crazy because we're telling the public and the government that we're not actually

La sénatrice Martin : Je dois avouer que je pose des questions sur des choses que je ne comprends pas tout à fait, mais en lisant la documentation, je me suis dit que c'était très détaillé. Ma question était de savoir comment vous évaluez la réussite de l'initiative. Comment vous y prenez-vous et à quelle fréquence? Comment le savez-vous? Quels freins et contrepoids avez-vous adoptés, et quels outils d'évaluation utilisez-vous? Vos explications m'ont aidé, me semble-t-il, à comprendre de quoi il s'agit, mais il y a beaucoup d'éléments ici. Je suis curieuse d'en savoir plus sur la notion de responsable des protocoles, ainsi que sur le processus d'évaluation.

M. Gratton : Au Canada, il y a six grands domaines par rapport auxquels les installations évaluent leur rendement : l'utilisation d'énergie et la gestion des gaz à effet de serre; la gestion des résidus; la gestion de crise et les communications; la santé et la sécurité; la conservation de la biodiversité; et les relations avec les Autochtones et les collectivités.

Chacune de ces catégories est constituée de divers indicateurs de rendement. Par exemple, la conservation de la biodiversité compte trois indicateurs, alors que la gestion des résidus en compte cinq. Tous les ans, chaque installation s'évaluera en utilisant des normes par rapport à chacun de ces indicateurs et s'attribuera une cote quant à la façon dont elle répond aux critères. Ensuite, tous les trois ans, un vérificateur indépendant vient évaluer l'exactitude des cotes que les établissements miniers se sont données. Enfin, nous publions la cote que le vérificateur juge comme étant la bonne.

C'est ainsi que fonctionne le système. Il s'agit d'une vérification interne annuelle qui permet de révéler comment, après 12 ans, le rendement a évolué au fil du temps. Nous pouvons montrer que les installations s'améliorent dans tous ces domaines.

Permettez-moi de vous donner un peu plus d'explications. Par exemple, en ce qui concerne les relations avec les Autochtones et les collectivités, le deuxième indicateur mesure la qualité de notre dialogue avec les collectivités. C'est sur une échelle à cinq niveaux : C, B, A, AA, AAA. Le niveau A est ce que nous considérons comme étant une bonne pratique. Pour obtenir une cote A, il faut démontrer que le personnel chargé de nouer un dialogue avec les collectivités a suivi la formation nécessaire, qu'on communique dans un langage qui convient, qu'on donne suffisamment de temps aux collectivités pour qu'elles puissent entamer une discussion — au lieu de leur dire à la dernière minute qu'on a besoin d'une décision ou d'un soutien —, et qu'on appuie le renforcement des capacités, si cela s'avère nécessaire ou si les collectivités en font la demande. Si on peut prouver qu'on a pris toutes ces mesures, on s'attribue alors une cote A. Il y a ensuite les niveaux AA et AAA, où l'on va encore plus loin. Par la suite, tous les trois ans, le vérificateur confirmera si la cote que vous vous êtes donnée est exacte.

Il n'est pas facile d'obtenir le niveau A. Quand nous avons lancé le processus pour la première fois en 2004, nos membres enregistraient beaucoup de B et de C, ce qui les tracassait. Ils trouvaient que cette idée était peut-être loufoque, parce que cela

operating in accordance with what we admit is good practice.

But we found that our advisory panel and others said, “Good on you for finally being honest and for not trying to snow us, as companies do, by saying you’re all terrific and not to worry and that you have best interests at heart.” By doing it that way, the program was established very early on as credible. We didn’t make it easy. There was no green-washing.

Then, over time, because of how we’ve designed it, companies could see what they were missing and what they needed to put in place to achieve that level A. Today, in the area of Aboriginal and community outreach, the ones who have been doing this for a long time are at AAA, to the point now that we’re actually in the process of reviewing that protocol because we no longer consider what’s level A to be good practice anymore. It was good practice 10 years ago, but it’s now become easy. We have to challenge ourselves some more.

That’s sort of how it works. Sorry. It was a long answer, but hopefully that’s helpful.

Senator Martin: It was very clear, actually.

Senator Ngo: I would like to ask a supplemental question. When we were in Argentina, we visited many organizations and investments. They say Argentina needs about \$250 billion investment to improve Argentine infrastructure. Besides mining, which we know already, what are other investment opportunities for Canada to jump in, besides mining right now, because we didn’t see anything other than mining?

Mr. Gratton: Other than mining?

Senator Ngo: That’s correct.

Mr. Gratton: I’m afraid I’m not really the best person to ask that of. One of the reasons why mining comes up is because it’s a sector where Canada is sort of a global leader. Unfortunately, we often tend to be the branch plant of other sectors, whereas in mining, we’re world regarded.

I would imagine that, with mining, there will certainly be opportunities for major engineering firms that are Canadian-based. SNC-Lavalin comes to mind. They work all over the world. They could very well be involved in any infrastructure developments.

revient à dire à la population et au gouvernement que nous n’agissons pas conformément à ce que nous admettons être une bonne pratique.

Cependant, nous avons découvert que notre groupe consultatif et d’autres nous félicitaient d’être enfin honnêtes au lieu d’essayer de leur lancer de la poudre aux yeux, à la manière d’autres entreprises, en disant que nous sommes tous merveilleux, qu’il n’y a rien à craindre et que nous avons leurs intérêts à cœur. Grâce à une telle approche, la crédibilité du programme a été reconnue dès le début. Nous n’avons pas facilité les choses. Ce n’était pas de l’écoblanchiment.

Nous avons conçu l’initiative de telle sorte que les entreprises puissent voir, au fil du temps, ce qui leur manque et ce qu’elles doivent mettre en place pour obtenir la cote A. Aujourd’hui, dans le domaine des relations avec les Autochtones et les collectivités, les entreprises qui s’adonnent à cet exercice depuis longtemps affichent une cote AAA, si bien que nous sommes en train de réviser ce protocole parce que nous ne considérons plus le niveau A comme une bonne pratique. C’était une bonne pratique il y a 10 ans, mais de nos jours, on peut facilement atteindre ce niveau. Nous devons nous lancer de nouveaux défis.

Voilà, en gros, comment fonctionne le tout. Je suis désolé si ma réponse a été si longue, mais j’espère que ces renseignements vous seront utiles.

La sénatrice Martin : C’est très clair, en effet.

Le sénateur Ngo : J’aimerais poser une question complémentaire. Lors de notre voyage en Argentine, nous avons visité de nombreux organismes et investisseurs. Ils affirment que l’Argentine a besoin d’un investissement d’environ 250 milliards de dollars pour améliorer ses infrastructures. À part l’exploitation minière, que nous connaissons déjà, quelles sont les autres possibilités d’investissement que le Canada pourrait saisir, sachant que nous n’avons pas repéré d’occasions dans d’autres secteurs?

M. Gratton : À part l’exploitation minière?

Le sénateur Ngo : C’est cela.

M. Gratton : Je crains de ne pas être bien placé pour répondre à la question. Une des raisons pour lesquelles l’exploitation minière revient sur le tapis, c’est qu’il s’agit d’un secteur où le Canada est en quelque sorte un chef de file mondial. Malheureusement, nous avons souvent tendance à jouer un rôle secondaire dans d’autres secteurs, alors qu’en matière d’exploitation minière, nous sommes reconnus à l’échelle mondiale.

J’imagine que, dans le secteur minier, il y aura aussi certainement des possibilités pour les grandes firmes d’ingénierie canadiennes. Ce qui me vient à l’esprit, c’est SNC-Lavalin, qui a une présence dans le monde entier. Elle pourrait très bien participer à tout projet de développement d’infrastructure.

Mining brings with it other expertise, legal, accounting and financial, for example, that could maybe find new opportunities there. The professional areas can certainly see opportunities that would flow indirectly from our own involvement.

The clean energy sector is growing all over the world. There's no reason why Canadians couldn't also be active there. Our mining industry is becoming an increasingly larger adopter of clean energy, as a supplement, usually, to conventional energy use, whether it be solar power or wind, so there might be opportunities there as well for Canadians.

But I'm not really the best person to ask. Maybe Perrin Beatty at the Canadian Chamber of Commerce or one of the groups like that might be able to give you a better answer.

Senator Ngo: I'm asking that question because I think the reason that Canada hesitates to step in to invest is because maybe they are afraid to take risk or maybe they are afraid of the stability of the country. What do you think?

Mr. Gratton: That's true. The mining industry that's there now went there in the 1990s when things were more stable. Then they survived a rather tumultuous period — twelve years under the previous government, the last four of which were probably the most tumultuous.

The mining industry, as well as others, is probably in a wait-and-see mode, to a degree. I guess they are at their one-year anniversary. They are doing a lot of the right things, saying a lot of the right things, but they have a minority in the congress. It's not that surprising that companies would be approaching it carefully but, with each passing day, people get more confident and you can expect to see that quite likely accelerate.

Our industry is just emerging now from a downturn, so there hasn't been a lot of money for our sector to invest with. That's changing now, starting with the gold sector but also into other commodities now, so we could start to see that accelerate — I hope here in Canada also, I might add. I would like to see some of our investments stay home.

The Deputy Chair: Thank you for your presentation and for answering the many questions today. We appreciate you being here on behalf of the Mining Association of Canada.

Colleagues, this meeting is adjourned.
(The committee adjourned.)

L'exploitation minière s'accompagne d'autres types d'expertise — par exemple, en droit, en comptabilité et en finances —, ce qui promet de créer de nouvelles possibilités. Les domaines professionnels peuvent assurément profiter des débouchés qui découleraient indirectement de notre participation.

Par ailleurs, le secteur de l'énergie propre est en plein essor partout dans le monde. Il n'y a aucune raison pour que les Canadiens n'y participent pas activement. Notre industrie minière adopte de plus en plus l'énergie propre — qu'il s'agisse de l'énergie solaire ou éolienne —, d'habitude, en guise de supplément à l'énergie conventionnelle. Cela pourrait donc également offrir des possibilités aux Canadiens.

Cela dit, je ne suis pas la bonne personne à qui poser la question. Peut-être que Perrin Beatty, de la Chambre de commerce du Canada, ou d'autres groupes de ce genre seraient en mesure de vous répondre mieux que moi.

Le sénateur Ngo : Je vous pose la question parce que, selon moi, si le Canada hésite à investir, c'est parce qu'on craint peut-être de prendre des risques ou parce qu'on doute probablement de la stabilité du pays. Qu'en pensez-vous?

M. Gratton : C'est vrai. Les sociétés minières qui sont déjà en Argentine ont commencé leurs activités là-bas dans les années 1990, lorsque la situation était plus stable. Ensuite, elles ont survécu à une période plutôt tumultueuse — 12 ans sous le règne du gouvernement précédent, les quatre dernières années étant probablement les plus agitées.

À l'instar d'autres secteurs, l'industrie minière est peut-être, dans une certaine mesure, en mode d'attente. Je crois que cela fait un an que le nouveau gouvernement argentin est arrivé au pouvoir. Il fait et dit plein de bonnes choses, mais il occupe une position minoritaire au congrès. Il n'est pas donc surprenant que les entreprises fassent preuve de prudence, mais, chaque jour, les gens ont davantage confiance, et on peut s'attendre à ce que cela s'accélère selon toute vraisemblance.

Notre industrie sort tout juste d'un ralentissement économique, d'où le manque de fonds à investir. La situation est en train de changer, à commencer par le secteur aurifère, mais c'est aussi le cas maintenant d'autres matières premières. Il y a donc lieu de s'attendre à ce que cette tendance s'accélère — et j'espère qu'il en sera de même ici au Canada, soit dit en passant. J'aimerais que certains de nos investissements restent chez nous.

Le vice-président : Merci de nous avoir fait part de vos observations et d'avoir répondu aux nombreuses questions que nous vous avons posées aujourd'hui. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir comparu au nom de l'Association minière du Canada.

Chers collègues, la séance est levée.
(La séance est levée.)

OTTAWA, Wednesday, November 2, 2016

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:02 p.m. to study foreign relations and international trade generally.

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

[*English*]

The Chair: Honourable senators, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is 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 on the topic of bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada.

To date, the committee has held many meetings on this topic and heard from academics, experts and government officials. The committee is pleased to continue its study and receive presentations from two specialists.

On behalf of the committee, I welcome in person Ms. Monique Moreau, Director of National Affairs, Canadian Federation of Independent Business, a not-for-profit organization representing more than 109,000 small- and medium-sized business members across Canada, and by video conference, Mr. Daniel Schwanen, an award-winning economist, Vice-President of Research at C.D. Howe Institute.

I thank both of you for accepting our invitation. We look forward to your presentation, and as usual, we like to ask questions as a follow up. Your CVs are known to us, so I'm not going to repeat them at this time and simply welcome both of you. I will take you in the order that I introduced you. Ms. Moreau, would you like to start your presentation.

Monique Moreau, Director, National Affairs, Canadian Federation of Independent Business: Thank you very much, senator, and thank you for the opportunity to be here today.

Senators, you should have a slide presentation in front of you that I would like to walk you through in the next few minutes.

CFIB is a not-for-profit, non-partisan organization representing more than 109,000 small- and medium-sized businesses across Canada. Our members represent all sectors of the economy and are found in every region of the country.

It is important to remember that Canada's SMEs employ 70 per cent of Canadians working in the private sector, are responsible for the bulk of new job creation and represent about

OTTAWA, le mercredi 2 novembre 2016

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 2, pour étudier les relations étrangères et le commerce international en général.

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

[*Traduction*]

La présidente : Chers collègues, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international est autorisé à étudier les questions qui pourraient survenir occasionnellement sur les relations étrangères et le commerce international en général. Dans le cadre de ce mandat, le comité entendra aujourd'hui des témoignages sur les perspectives pour le Canada liées aux accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux.

À ce jour, le comité a tenu de nombreuses séances sur ces questions et il a entendu le témoignage d'universitaires, de spécialistes et de représentants du gouvernement. Le comité est heureux de poursuivre cette étude et d'avoir l'occasion d'entendre deux spécialistes aujourd'hui.

Au nom du comité, je souhaite la bienvenue à Mme Monique Moreau, directrice des affaires nationales à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, un organisme à but non lucratif représentant plus de 109 000 membres propriétaires de petites et moyennes entreprises de partout au Canada. Nous accueillons également M. Daniel Schwanen, un économiste lauréat. Il est le vice-président à la recherche de l'Institut C.D. Howe. Il comparait par vidéoconférence.

Je vous remercie tous les deux d'avoir accepté notre invitation. Nous sommes impatients d'entendre vos exposés et, comme nous le faisons d'habitude, nous aimerions vous poser des questions par la suite. Comme nous connaissons déjà vos parcours respectifs, je vais m'en tenir à vous souhaiter la bienvenue. Nous suivrons l'ordre dans lequel je vous ai présentés. Madame Moreau, pourriez-vous commencer votre exposé?

Monique Moreau, directrice, Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : Je vous remercie beaucoup, sénatrice. Je vous remercie également de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Mesdames et messieurs, vous devriez avoir reçu une présentation de diapositives. J'aimerais la passer en revue au cours des prochaines minutes.

La FCEI est un organisme non partisan à but non lucratif qui représente plus de 109 000 petites et moyennes entreprises au Canada. Nos membres représentent tous les secteurs de l'économie dans chaque région du pays.

Il ne faut pas oublier qu'au Canada, les PME emploient 70 p. 100 des Canadiens qui travaillent dans le secteur privé, qu'elles créent la grande majorité des nouveaux emplois et qu'elles

half of Canada's GDP, so addressing issues of importance to them can have a widespread impact on job creation and the economy.

CFIB takes its directions solely from our members through a variety of surveys throughout the year. In all previous member surveys on this topic, a strong majority of members have been supportive of free and fair trade. This is because most of them understand that trade is good for Canadian small businesses, for our economy and for jobs.

We also know that many of our members appear to be in a position to benefit from trade deals such as CETA and the TPP. A few others, including supply-managed producers and small auto-part manufacturers, may have strong concerns. We continue to carefully listen to our members as more details unfold and commit to communicating any of their concerns to government.

One concern we have expressed, for example, is the importance of ensuring that any economic harm to supply-managed producers as a result of trade deals be fully compensated.

First, let's check in on the economy. One of the surveys CFIB conducts is our monthly business barometer. Our latest barometer shows that small business confidence dropped in October, sitting at 57.7 points, which is over one point down from our previous barometer in September. Ideally, we want to see this indexed at between 65 per cent and 70 per cent, when the economy is growing at its full potential.

Measures that can help boost small business confidence are critical right now to help kick-start the economy.

Generally, small business owners are very supportive of international trade. As you can see on slide 4, over half our members are supportive of the government's efforts to negotiate and sign trade agreements. Interestingly, however, nearly 20 per cent, or approximately one in five small business owners, felt they didn't have enough information to answer the question, suggesting that perhaps more needs to be done to inform entrepreneurs about the opportunities trade agreements can bring to their business.

However, when talking about trade, firstly it's important to know how much small- and medium-sized businesses currently trade. As you can see on slide 5, about one in five or 21 per cent have sold goods or services to other countries, while about half had purchased from other countries, with another 6 per cent planning to get more involved in the future.

représentent environ la moitié du PIB canadien. Voilà pourquoi régler des questions qui sont importantes pour elles peut avoir de vastes répercussions sur la création d'emplois et l'économie.

La FCEI prend position uniquement en fonction des réponses que ses membres lui fournissent dans le cadre de divers sondages qu'elle mène au cours de l'année. Dans tous les sondages précédents sur le sujet, une forte majorité de membres ont appuyé les échanges commerciaux libres et équitables. C'est parce que la plupart d'entre eux comprennent que c'est bon pour les petites entreprises canadiennes, pour notre économie et pour les emplois.

Nous savons également que bon nombre de nos membres semblent être en mesure de tirer profit d'accords commerciaux comme l'AECG et le PTP. Quelques autres ont de fortes réserves, comme les producteurs soumis à la gestion de l'offre et les petits fabricants de pièces automobiles. Nous continuons d'écouter attentivement nos membres à mesure que les détails se précisent et nous nous engageons à communiquer leurs préoccupations au gouvernement.

Par exemple, nous avons souligné l'importance de garantir que les producteurs soumis à la gestion de l'offre soient entièrement dédommagés pour tout préjudice économique qui résulterait de la conclusion d'accords commerciaux.

Parlons tout d'abord de l'économie. Parmi les sondages que mène la FCEI, il y a le baromètre des affaires mensuel. Le plus récent indique que la confiance des petites entreprises a fléchi en octobre. En effet, l'indice a baissé à 57,7, ce qui représente plus d'un point de moins par rapport à septembre. Idéalement, l'indice varie entre 65 et 70 lorsque l'économie réalise son plein potentiel de croissance.

Il est essentiel de prendre des mesures visant à redonner confiance aux petites entreprises pour relancer l'économie.

En général, les petits entrepreneurs appuient fortement le commerce international. Comme on l'indique à la quatrième diapositive, plus de la moitié de nos membres appuient les efforts déployés par le gouvernement pour négocier et signer des accords de libre-échange internationaux. Cependant, fait intéressant, près de 20 p. 100 — ou environ un petit entrepreneur sur cinq — estimaient qu'ils n'avaient pas assez d'information pour répondre à la question, ce qui laisse entendre que des mesures supplémentaires doivent être prises pour informer les entrepreneurs des possibilités que les accords commerciaux peuvent leur offrir.

Toutefois, lorsque nous parlons d'échanges commerciaux, il est d'abord important de savoir dans quelle mesure les petites et moyennes entreprises mènent des activités actuellement. Comme vous pouvez le constater en examinant la cinquième diapositive, environ une entreprise sur cinq — ou 21 p. 100 — a vendu des produits ou des services à l'étranger, tandis qu'environ la moitié des entreprises ont fait des achats à l'étranger, et 6 p. 100 ont l'intention d'accroître leurs activités à cet égard.

Of those business that are trading, we do have some information as to where. As you can see on slide 6, the U.S.A. remains by far the most likely place that Canadian small businesses trade, followed by the EU, then Mexico, Australia, New Zealand and China. We know the government is currently participating in TPP negotiations, and three of the top five in this list are TPP countries, so those businesses would benefit from the lessening of trade barriers and tariffs that may be making it difficult for them to expand their markets into those countries.

As you can see on slide 7, of those that are not currently involved in any kind of trade, a good proportion or over half of them do not believe their product or service is exportable. However, that still leaves about 38 per cent of those that are not involved in exporting who could be. Making sure that trade deals address the barriers small businesses face, and that a greater effort to highlight what the benefits of exporting can bring to businesses and the community, may result in more of them taking the plunge into new markets.

Through our surveys, we also have a sense, as you can see on slide 8, as to what small business owners would like the outcome of free trade agreements to be in terms of benefiting their business. Ultimately, what smaller businesses want to see in any free trade agreement is a clear understanding of regulations and standards they must comply with, simpler border processes, less paperwork and red tape, in addition to lower costs.

On slide 9, you'll see that approximately a third of business owners are happy with the government's performance on adopting international trade agreements, while approximately another third rate the government's performance as poor. But again, there's a good segment of the population, approximately one third, that felt they didn't have sufficient information to answer this question. I note that these two data points are several years apart. We have some ideas as to how government can improve this standing, including better access to Trade Commissioner Services for small business.

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

Nous avons des données au sujet des pays avec lesquels les entreprises font du commerce. Comme l'indique la sixième diapositive, les États-Unis demeurent, de loin, le pays avec lequel les échanges sont le plus probables pour les petites entreprises canadiennes. Viennent ensuite les pays membres de l'Union européenne, le Mexique, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Chine. Nous savons que le gouvernement participe actuellement aux négociations sur le PTP, et trois pays parmi les cinq qui figurent en haut de la liste sont des pays membres du PTP, de sorte que pour les entreprises, la réduction des obstacles au commerce et des tarifs douaniers, qui font peut-être en sorte qu'il est difficile pour elles d'élargir leur marché dans d'autres pays, serait avantageuse.

Comme le montre la septième diapositive, parmi les entreprises qui n'exportent pas présentement, une bonne partie ou plus de la moitié ne croient pas que leur produit ou leur service sont exportables. Toutefois, il y a toujours environ 38 p. 100 des entreprises qui n'exportent pas qui pourraient le faire. Si l'on s'assurait que les accords commerciaux éliminent les obstacles auxquels les petites entreprises font face et qu'on s'efforçait de faire ressortir les avantages que les activités d'exportation peuvent apporter aux entreprises et à la collectivité, un plus grand nombre d'entre elles se lanceraient à la conquête de nouveaux marchés.

De plus, comme vous pouvez le voir en examinant la huitième diapositive, nos sondages nous donnent une idée des avantages que les petits entrepreneurs souhaiteraient que les accords de libre-échange leur offrent. Au bout du compte, dans tout accord de libre-échange, ce que les petites entreprises veulent, c'est l'adoption de règles et de normes claires, la simplification des processus à la frontière, moins de formalités administratives, en plus d'une baisse des coûts.

En regardant la neuvième diapositive, vous constaterez qu'environ un tiers des propriétaires d'entreprise sont ravis de la performance du gouvernement en ce qui concerne la signature d'accords de libre-échange internationaux, tandis qu'environ un autre tiers la jugent médiocre. Or, comme je le disais, une bonne partie des petits entrepreneurs, environ un tiers, estimaient qu'ils n'avaient pas assez de renseignements pour répondre à la question. Je souligne que plusieurs années séparent ces deux points de données. Nous avons des idées sur les mesures que le gouvernement peut prendre pour améliorer ce résultat, notamment assurer un meilleur accès aux Services des délégués commerciaux pour les petites entreprises.

Bref, une forte majorité des membres de la FCEI soutiennent le commerce libre et équitable. Il semble que bon nombre de nos membres sont en mesure de tirer profit d'accords commerciaux comme l'AECG et le PTP, mais que certains ont de fortes réserves. Comme je l'ai mentionné, nous communiquons leurs réserves au gouvernement et nous avons déjà souligné l'importance de trouver des moyens de réduire les préjudices économiques pour les secteurs qui peuvent subir les contrecoups de la conclusion de l'accord commercial.

As I mentioned at the outset, CFIB's position on our issues are solely determined by our members, and we continue to carefully listen to them as more details unfold. We will communicate this feedback to government as it moves through its consultations.

Thank you for the opportunity to present. I'm happy to try and answer any questions you may have.

[*Translation*]

I am also willing to answer questions in French.

[*English*]

The Chair: Thank you for your presentation.

Mr. Schwanen, we'll now turn to you for your presentation. Welcome.

Daniel Schwanen, Vice President, Research, C.D. Howe Institute: Thank you, honourable senators, for the opportunity to comment on trade agreements and on how we can implement them in such a way that they can generate the maximum benefit for Canadians.

Canada's prosperity depends, fundamentally, on its people's drive, their knowledge, ingenuity and on the fruitful stewardship of our resources. Those are domestic factors. But without international trade, these strengths could simply not be translated into the high standards of living Canadians enjoy or aspire to.

Most of the best paying private-sector jobs in Canada today are in sectors that are deeply involved in trade or sectors that support trade, such as logistics, or that are exposed to international competition and are therefore highly competitive sectors of our economy.

Although we've heard from some quarters that some of the agreements that we've signed recently could stifle Canadian innovation, I couldn't disagree more, to the extent that they provide Canadian innovators with the scale to amortize their investments in research and development, and amortize the cost of the effort — sometimes considerable efforts — it takes to go international. To the extent they make Canada a more attractive platform for international investment, for talent and for participation in regional value chains, these agreements encourage more innovation and income growth in Canada.

I'll note something here, which is that Canada actually exports a lot of its homegrown R&D. That R&D ends up being owned abroad, and we pay royalties and other forms of payments on the intellectual property that we import from abroad. What I'm trying to say here is that there is, in fact, a strong homegrown

Comme je l'ai mentionné au départ, le point de vue de la FCEI est déterminé uniquement par ses membres, et elle continue de les écouter attentivement à mesure que les détails se précisent. Nous communiquerons ces réactions au gouvernement tout au long des consultations.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous présenter un exposé. Je serai ravie de répondre à toutes vos questions.

[*Français*]

Je suis également disposée à répondre aux questions en français.

[*Traduction*]

La présidente : Je vous remercie de votre exposé.

Monsieur Schwanen, c'est maintenant à votre tour de présenter votre exposé. Bienvenue.

Daniel Schwanen, vice-président à la recherche, Institut C.D. Howe : Je remercie les honorables sénateurs de me donner l'occasion de faire des observations sur les accords commerciaux et sur la façon dont nous pouvons les mettre en œuvre pour qu'ils créent le plus d'avantages possible pour les Canadiens.

La prospérité du Canada repose essentiellement sur le dynamisme, les connaissances et l'ingéniosité de sa population et sur la bonne gestion de nos ressources. Ce sont les facteurs nationaux. Or, sans commerce international, ces forces ne pourraient simplement pas se traduire par le niveau de vie élevé dont jouissent les Canadiens ou auquel ils aspirent.

De nos jours, la plupart des emplois du secteur privé les mieux rémunérés au Canada sont ceux des secteurs qui participent beaucoup aux activités commerciales ou des secteurs qui appuient le commerce, comme celui de la logistique, ou des secteurs qui sont exposés à la concurrence internationale et qui, par conséquent, sont des secteurs très concurrentiels de notre économie.

Bien que certains milieux ont dit que certains des accords que nous avons signés récemment pourraient freiner l'innovation au Canada, je ne suis pas du tout d'accord avec eux, dans la mesure où ils apportent aux innovateurs canadiens ce qu'il faut pour rentabiliser leurs investissements en recherche et développement, et amortir le coût des efforts — parfois considérables — qu'il leur faut déployer pour se lancer sur les marchés internationaux. Dans la mesure où le Canada attire plus d'investissements internationaux et de talents et où la participation dans des chaînes de valeur régionales augmente, ces accords favorisent l'innovation et l'augmentation des revenus au Canada.

Je veux souligner quelque chose : le Canada exporte une grande partie de ses initiatives de R-D. Ces initiatives finissent par appartenir à des intérêts étrangers, et nous payons des redevances et payons sous d'autres formes pour la propriété intellectuelle que nous importons. Ce que j'essaie de dire, c'est qu'il y a, en fait, au

community of researchers that could actually help support more innovative Canadian businesses.

Under North American free trade, Canada's exports of manufactured goods and high value-added services grew faster than our exports of raw resources. Free trade is actually supportive of a more diversified economy based, once again, on innovation. There's no reason to expect that this dynamic would be different under comprehensive agreements involving other nations. We would still trade without these agreements, but the gains would be considerably harder to obtain and more uncertain if we didn't remove barriers to foreign markets.

Another lesson, and a more sobering one from the experience of North American free trade, however, is that implementing trade agreements and putting them into effect does not by itself ensure that firms will build on the initial one-off gains from the agreements. We need to do something more than sign the agreements and implement them. After the Canada-U.S. Free Trade Agreement was implemented, there was a one-off boost to Canadian labour productivity over the 10 years or so following the agreement, but it did not put Canada on a new, permanently higher growth path.

The challenge here, as we expand into new markets and sign trade agreements that now will considerably expand the potential reach of Canadian business, whether CETA or the TPP, is to turn these agreements into a platform that will create a more dynamic business environment in Canada — not just the one-off gain, but a permanently more dynamic business environment. Our businesses are still too small and too insular, on average, and we need to use the trade agreements that we have, or that we are signing, to help them grow.

Learning by exporting is a major way in which businesses can become more dynamic. Once you've expanded beyond your own borders and you've made that investment of accessing different markets, understanding them and creating business relationships in them, you have an appetite and an ability to generate even more exports and you go on to the next market.

If I understood Monique correctly, the 38 percent of small businesses that are not exporting, but could be, should be explicitly encouraged to do so. There are perhaps different techniques of how we could do this, perhaps even through a tax system that tends to promote or encourage businesses or not discouraging them from remaining small, and does not explicitly encourage them growth. Trade could be made less complicated for small businesses. For example, rules of origin under which our

Canada, une forte communauté de chercheurs qui pourraient contribuer à accroître l'innovation dans les entreprises canadiennes.

Dans le cadre de l'accord de libre-échange nord-américain, nos exportations de produits manufacturés et de services à très grande valeur ajoutée ont crû plus rapidement que nos exportations de ressources brutes. Le libre-échange appuie davantage une économie diversifiée fondée, encore une fois, sur l'innovation. Il n'y a aucune raison de s'attendre à ce que cette dynamique soit différente dans le cadre d'ententes globales auxquelles participent d'autres nations. Même si de tels accords n'existaient pas, nous ferions du commerce, mais il serait beaucoup plus difficile d'obtenir des gains et nous ne serions pas certains d'en obtenir si nous n'avions pas éliminé des obstacles à l'accès aux marchés étrangers.

Toutefois, une autre leçon à tirer de l'expérience nord-américaine en matière de libre-échange — et elle donne matière à réflexion —, c'est que la mise en œuvre d'accords commerciaux ne garantit pas à elle seule que des entreprises vont renforcer les premiers gains ponctuels tirés de ces accords. Nous ne devons pas nous en tenir qu'à signer les accords et à les mettre en œuvre. Après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, la productivité de la main-d'œuvre canadienne avait fait un bond au cours des 10 années, environ, qui ont suivi la signature de l'accord, mais cela n'a pas mené vers une nouvelle forte croissance permanente pour le Canada.

Le défi qui se pose ici, alors que nous nous lançons sur de nouveaux marchés et signons des accords commerciaux qui élargiront la portée des activités des entreprises canadiennes, que ce soit dans le cadre de l'AECG ou du PTP, c'est de transformer ces accords en un tremplin qui accroîtra le dynamisme de l'environnement commercial au Canada — et non de favoriser seulement des gains ponctuels, mais un environnement commercial dynamique permanent. Nos entreprises sont encore trop petites et trop isolées, en général, et nous devons utiliser les accords commerciaux que nous avons conclus, ou que nous sommes en train de conclure, pour les aider à croître.

L'apprentissage par l'exportation est un moyen important par lequel les entreprises peuvent devenir plus dynamiques. Une fois qu'une entreprise a étendu ses activités au-delà de ses frontières et qu'elle a investi pour accéder à différents marchés, qu'elle les connaît et qu'elle a créé des liens commerciaux avec eux, elle a envie d'accroître ses exportations, elle a les capacités de le faire, et elle passe au marché suivant.

Si j'ai bien compris ce qu'a dit Monique, on devrait encourager explicitement le 38 p. 100 de petites entreprises qui n'exportent pas, mais qui pourraient le faire, à le faire. Il existe peut-être différents moyens de procéder à cet égard. Cela pourrait passer par une mesure fiscale qui vise à encourager les entreprises ou à ne pas les dissuader de rester petites, et à ne pas les encourager explicitement à croître. On pourrait simplifier les échanges pour les petites entreprises. Par exemple, les règles d'origine dans le

goods can be exported duty free to other markets, and vice versa, remain extremely complex in many cases, and we should aim to simplify them.

Canada should aim to support efforts at trade facilitation in target markets, especially in developing countries where customs procedures are still very onerous and of themselves are a barrier to the growth of Canadian exports. Our current trade agreements still leave many barriers intact, and Canada should seek more sectoral agreements with our trade partners to address barriers such as local content requirements and discriminatory public procurement rules that our existing trade agreements have only really chipped away at, for example, vis-à-vis the U.S.

We are investing more in infrastructure. That's the theme of the current federal government and of just about every provincial government. We need to look at where we need to and can invest in order to generate the biggest bang for the buck to exports. We're talking about border infrastructure and ports, in particular.

We need to focus on policies that will help ease the movement of people, of ideas and of communication with our trade partners, because sharing of information is crucial to the future of trade. The future of trade is not necessarily that Canada will export more to the EU, although we will, and the EU will export more to Canada, although it will. The future of trade is really about helping Canadian and EU businesses to make products together and accessing third markets together through competitive partnerships.

Finally, it's not necessarily the purview of this committee but I would also urge the Canadian government, or Canadian governments, to continue to make efforts to remove obstacles to a more harmonized set of rules for businesses to grow within our own domestic market, because that's where business growth starts. It starts at home.

I think that's pretty much all the time I have. I'd be happy to talk in greater detail about some of the general measures or avenues that I've outlined.

[Translation]

Like my colleague, I am willing to answer questions in French as well.

[English]

The Chair: Thank you. Between the two presentations, you've touched a lot of the points that we've been studying.

cadre desquelles nos produits peuvent être exportés en franchise de droits vers d'autres marchés, et vice versa, demeurent extrêmement complexes dans bien des cas, et nous devrions chercher à les simplifier.

Le Canada devrait s'efforcer de soutenir les efforts visant à faciliter les échanges dans des marchés ciblés, surtout dans les pays en développement où les procédures douanières sont encore très lourdes et constituent une barrière à la croissance des exportations canadiennes. Nos accords commerciaux actuels laissent encore de nombreux obstacles intacts, et le Canada devrait chercher à conclure un plus grand nombre d'accords sectoriels avec ses partenaires commerciaux pour éliminer des obstacles, comme les prescriptions en matière d'apport local et les règles discriminatoires sur les commandes publiques que nos accords commerciaux actuels n'ont qu'affaiblies, par exemple, par rapport aux États-Unis.

Nous investissons davantage dans l'infrastructure. C'est le thème du gouvernement fédéral actuel et d'à peu près tous les gouvernements provinciaux. Nous devons déterminer où nous devons et pouvons investir pour produire le meilleur rendement de nos investissements concernant les exportations. Nous parlons en particulier d'infrastructure frontalière et de ports.

Nous devons axer nos efforts sur l'adoption de politiques qui faciliteront la circulation des personnes et des idées et la communication avec nos partenaires commerciaux, car la mise en commun d'information est essentielle pour l'avenir des échanges commerciaux. Quand je parle de l'avenir des échanges commerciaux, ce n'est pas nécessairement que le Canada exportera plus vers l'UE, bien que ce sera le cas, et que l'UE exportera davantage vers le Canada, bien que ce sera le cas; il s'agit vraiment d'aider les entreprises du Canada et des pays membres de l'Union européenne à fabriquer des produits ensemble et à accéder à d'autres marchés par des partenariats concurrentiels.

En terminant, cela ne relève pas nécessairement du comité, mais j'exhorte le gouvernement canadien, ou les gouvernements canadiens, à continuer de prendre des mesures pour éliminer les obstacles à l'adoption d'un ensemble cohérent de règles permettant aux entreprises de croître dans leur marché national, car c'est là que commence la croissance des entreprises : à la maison.

Je crois que mon temps est écoulé. Je serai ravi de parler plus en détail de certaines des mesures ou des solutions générales que j'ai décrites.

[Français]

Comme ma collègue, je suis prêt à répondre aux questions en français également.

[Traduction]

La présidente : Merci. Dans vos exposés, vous avez tous les deux parlé de nombreux points que nous sommes en train d'examiner.

Senator Downe: I have the same question, actually, to both of our witnesses. I'll ask Monique first because she's in the room.

We see with the United States, in their election campaign, a growing concern about trade, a disconnect between what's called the elites, prominent organizations — I don't want to call your organization elite, but it would be considered a prominent business or groups advocating for trade deals, and people who don't actually see the benefits of the trade agreements. People hear about the importance of trade, importance of jobs, how important it is to your economy, but then you look at the figures where a number of trade deals have been signed and the balance of trade increases for those countries after we sign the deals; Mexico in particular. The United States, obviously, has been a very good trade deal for Canada, but others, you look at the balance of trade alone, and then you have manufacturing in sections of the country completely wiped out because of the competition.

What would you advise this committee that the government can do to assist businesses in taking advantage of the opportunities of these trade deals? It seems to me there's a bit of disconnect. The government spends a lot of effort negotiating them and then we seem to walk away and say, "Okay, business community, you're on your own. Good luck." We have a program here, we have a program there, but there seems to be, in my opinion, a general lack of coordination and effort.

In any of your studies, I'm just wondering if you have seen countries appear more organized to take maximum advantage when they sign a deal with Canada. Is there any role for government, and if so, what would that role be?

Ms. Moreau: Thank you for your question. I think, as some of the data points have shown, a number of our members are unable to answer survey questions regarding their confidence in the government's trade deals or their knowledge. I think, to the benefit to their organization, up to a third in each instance. That should be quite telling. They either don't know or they don't see what the benefit could be to them.

We do think there is a role for organizations like ours, and of course we're doing what we can to disseminate that information, but we do think that government needs to do a better job in encouraging small entrepreneurs to take the plunge. One way they could do that is by improving the knowledge and access to the Trade Commissioner Service. It's not that small businesses are not now part of their clients; it's just that they don't know that, and they don't think that they're big enough to access. Some of the skills they need help with initially are very simple, translation or

Le sénateur Downe : Ma question s'adresse à nos deux témoins, en fait. Je vais la poser à Monique d'abord puisqu'elle est dans la salle.

Dans la campagne électorale américaine, nous observons une préoccupation croissante au sujet du commerce, un fossé entre ce que l'on appelle les élites, les organisations bien en vue — je ne veux pas qualifier votre organisation « d'élite », mais elle serait considérée comme un groupe influent qui défend les accords commerciaux —, et les gens qui ne voient pas les bienfaits des accords commerciaux. Les gens entendent parler de l'importance du commerce, des emplois, de leur importance pour l'économie, mais on voit des données selon lesquelles un certain nombre d'accords commerciaux ont été signés et on remarque des hausses de la balance commerciale pour les pays après la signature des accords — le Mexique en particulier. Évidemment, l'accord commercial avec les États-Unis est très bon pour le Canada, mais dans d'autres pays, en examinant uniquement la balance commerciale, on constate que dans certaines parties du pays, le secteur de la fabrication disparaît complètement à cause de la concurrence.

Que recommanderiez-vous à notre comité quant à ce que le gouvernement peut faire pour aider les entreprises à tirer profit des possibilités qu'offrent ces accords commerciaux? Il me semble y avoir un certain fossé. Le gouvernement consacre beaucoup d'efforts à la négociation des accords, après quoi il semble se retirer en disant au milieu des affaires de se débrouiller seul et en lui souhaitant bonne chance. Il y a des programmes à gauche et à droite, mais je trouve qu'il manque de coordination et d'effort en général.

J'aimerais simplement savoir si, dans le cadre de vos études, vous avez constaté que des pays semblent être mieux préparés à profiter au maximum de la situation lorsqu'ils signent un accord avec le Canada. Le gouvernement a-t-il un rôle à jouer à cet égard? Dans l'affirmative, quel est-il?

Mme Moreau : Je vous remercie de votre question. Comme nos données le démontrent, je pense que certains de nos membres sont incapables de répondre aux questions du sondage sur leur confiance à l'égard des ententes commerciales du gouvernement, ou sur leurs connaissances à ce chapitre. Je pense que la proportion atteint un tiers dans chaque cas, ce qui est intéressant pour leur organisation. Voilà qui en dit long. Soit nos membres ne connaissent pas les avantages qu'ils peuvent en tirer, soit ils ne les voient pas.

Nous pensons que des organisations comme la nôtre ont un rôle à jouer, et nous faisons bien sûr tout ce que nous pouvons pour diffuser cette information, mais nous croyons que le gouvernement doit déployer plus d'efforts pour encourager les petits entrepreneurs à faire le saut. À cette fin, il pourrait notamment faire connaître le Service des délégués commerciaux et en améliorer l'accès. Ce n'est pas que les petites entreprises ne font pas partie de la clientèle du service; c'est plutôt que leurs propriétaires ne connaissent pas le service, ou pensent que

finding legal counsel, and sometimes they just don't think it applies to them and so they don't ask. That's, I think, a twofold problem.

Something the government has done is embedded trade commissioners in different industry associations. We have one embedded in our office, so we have a direct link to someone to go to when those questions arise.

These are interesting notions and ideas to test whether that is something that would help those smaller businesses, that 38 per cent that would be interested or could trade that have a service that is able to cross borders.

Those are a few ideas. In my submission, I have mentioned other reports. You're getting a glimpse of those reports today in this presentation, but we have other ideas, and I'd be happy to circulate those after.

Mr. Schwanen: From my point of view, Canadian businesses have become more competitive and more resilient as a result of trade. It's true that since, for example, we signed the Canada-U.S. Free Trade Agreement, we've had a lot of ups first, actually, and downs. For sure, a lot of Canadian businesses that were competitive only because of the tariff walls have fallen by the wayside. For sure, in the past 15 years, as the Canadian dollar rose in response to higher commodity prices, it made a lot of manufacturing firms in Canada, in central Canada for example, less able to compete, and a lot of them closed their doors.

Canada still has a very resilient, competitive manufacturing sector, and it's also been able to develop under trade agreements what very few Canadians know — which is a large and significant surplus in trade in high value-added services. A lot of the good jobs in the Canadian economy are in tradeable services that we've been able to expand under these trade agreements: architectural services, engineering services, financial services. Those are creating and sustaining jobs in Canada.

It's true, if you look at the manufacturing sector under free trade, it first expanded and then, with the rising Canadian dollar, it contracted, the same way it has in many of our other competitors. Canada is no worse off than others there.

I would want to point out that the competitiveness of the manufacturing sector is very much dependent nowadays on services inputs. What used to be done within the plant is now outsourced to services firms, and the more Canadian services firms can compete and be competitive, the more this helps the manufacturing sector.

l'entreprise n'est pas assez grande pour y avoir droit. Certaines des compétences pour lesquelles ils ont besoin d'aide au départ sont très simples, qu'il s'agisse de réaliser une traduction ou de trouver un conseiller juridique. Il arrive qu'ils ne posent pas la question parce qu'ils pensent que le service ne les touche pas. Voilà qui représente selon moi un problème double.

Pour corriger la situation, le gouvernement a notamment intégré des délégués commerciaux à différentes associations de l'industrie. Nous avons d'ailleurs une déléguée à nos bureaux, de sorte que nous pouvons rapidement nous adresser à elle quand des questions sont posées à ce sujet.

Il serait intéressant de vérifier si ces notions et idées peuvent aider les petites entreprises, à savoir les 38 p. 100 qui ont un intérêt ou qui pourraient faire des échanges commerciaux, et qui offrent un service susceptible de traverser les frontières.

Ce ne sont que quelques idées. J'ai mentionné d'autres rapports dans mon mémoire. Vous en avez un aperçu grâce à mon témoignage d'aujourd'hui, mais nous avons d'autres idées que je serai heureuse de vous distribuer tout à l'heure.

M. Schwanen : Pour ma part, je pense que les entreprises canadiennes sont devenues plus compétitives et résilientes grâce au commerce. Il est vrai que depuis notre signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par exemple, nous avons connu beaucoup des hausses au départ, ainsi que des baisses. Il va sans dire que de nombreuses entreprises canadiennes qui n'étaient concurrentielles qu'en raison des obstacles tarifaires ont été reléguées aux oubliettes. Au cours des 15 dernières années, beaucoup d'entreprises manufacturières du Canada et du centre du pays ont été moins en mesure de soutenir la concurrence, au fil de la hausse du dollar canadien attribuable aux prix élevés des produits de base, et elles ont été nombreuses à fermer leurs portes.

Le Canada possède toujours un secteur manufacturier très résilient et compétitif. Malgré ces accords commerciaux, le secteur a aussi pu créer une chose dont très peu de Canadiens sont au courant, à savoir un excédent commercial considérable du côté des services à forte valeur ajoutée. Une grande partie des bons emplois au sein de l'économie canadienne se trouvent du côté des services exportables que nous avons réussi à développer malgré ces accords commerciaux : les services d'architecture, les services d'ingénierie et les services financiers. Ces secteurs créent et maintiennent des emplois au Canada.

Si vous examinez les chiffres du secteur manufacturier sous le régime du libre-échange, il est vrai que celui-ci a d'abord connu une croissance, puis une baisse compte tenu de la hausse du dollar canadien, à l'instar de bon nombre de nos concurrents. Le Canada ne s'en tire pas plus mal que les autres.

J'aimerais souligner que la compétitivité du secteur manufacturier est aujourd'hui largement tributaire des services. Ce qui était autrefois fait à l'usine est désormais confié à des entreprises de services, et plus les entreprises canadiennes de services peuvent soutenir la concurrence, plus c'est avantageux pour le secteur manufacturier.

With respect to trade agreements, I agree with Monique that with the new trade agreements we need to be far more hands-on in essentially going to firms and going to sectors and explaining to them how — and maybe encouraging them and holding their hands if necessary — they can take advantage of new trade agreements, whether reduced tariffs on forest products, on fish products, on manufacturing products or easier access for service providers under the CETA or TPP agreements.

I think we need to target and almost go potential exporter by potential exporter and help them meet and communicate with their potential clients or partners in these foreign markets. We do need to be more active and not just step back, let the agreement happen, and que sera, sera.

I certainly agree with the more activist approach on that score. I do think the opportunities are much higher with the trade agreement than it would be without.

Senator Eaton: Thank you both of you. Madame Moreau, to carry on with what Mr. Schwanen was saying, what are you going to do specifically to prepare the small business group to take advantage of CETA? Are you going to put out an information program? Have you thought about what you'd do specifically to encourage them?

Ms. Moreau: Thank you for the question. Throughout the negotiation process with CETA, we've been very communicative with our members, from the beginning of the agreement in principle. We were also consulted by government prior to that and kept informed. So we would use our field force. We have a field force of 200 district managers — we call them — who knock on about 4,000 small business doors a week. We're able to disseminate information to them that they then tell business owners — their members, essentially our members — who would be the relevant audience for that information about the different steps that we've been involved in.

Our president has also travelled to the EU to advertise and to also tell them Canada is open for business at the small business level, to seek out opportunities which we then communicated to our members.

As I mentioned, we have a trade commissioner now embedded in our office here in Ottawa, so through her and our business counselling service, which receives 28,000 calls a year from members, any of those calls related to trade, we now have a person actually in our office who can help us with that.

En ce qui concerne les accords commerciaux, je suis d'accord avec Monique pour dire que dans le cas des nouvelles ententes, nos gestes devront être beaucoup plus concrets. Nous devons essentiellement expliquer aux entreprises et aux secteurs comment tirer profit des nouveaux accords commerciaux — et peut-être les encourager et les accompagner, au besoin —, qu'il s'agisse des tarifs réduits sur les produits forestiers, sur les produits de la pêche ou sur les produits fabriqués, ou d'un accès plus facile pour les fournisseurs de services dans le cadre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, et du Partenariat transpacifique, ou PTP.

Je pense que nous devons cibler les exportateurs potentiels, et pratiquement les interpellier un à un pour les aider à nouer des relations avec des clients ou des partenaires possibles sur les marchés étrangers. Nous devons participer plus activement plutôt que de prendre du recul et de laisser l'accord suivre son cours, puis se dire « Advienne que pourra ».

Je suis tout à fait d'accord pour dire qu'il faut adopter une démarche proactive à cet égard. Je pense bel et bien qu'il y a beaucoup plus de possibilités avec l'accord commercial que sans celui-ci.

La sénatrice Eaton : Je vous remercie tous les deux. Madame Moreau, pour faire suite aux propos de M. Schwanen, qu'allez-vous faire précisément pour préparer les petites entreprises à tirer profit de l'AECG? Allez-vous déployer un programme d'information? Avez-vous pensé à ce que vous feriez particulièrement pour encourager les entrepreneurs à l'égard de l'accord?

Mme Moreau : Je vous remercie de la question. Nous avons beaucoup parlé à nos membres tout au long du processus de négociation relatif à l'AECG, et ce, depuis la signature de l'entente de principe. Auparavant, le gouvernement nous avait également consultés, et il nous a tenus informés. En fait, nous aurons recours à nos forces sur le terrain. Nous avons une équipe de 200 gestionnaires de district — c'est ainsi que nous les appelons — qui frappent chaque semaine à la porte d'environ 4 000 petites entreprises. Nous sommes en mesure de faire parvenir de l'information aux gestionnaires, qu'ils communiqueront ensuite aux propriétaires d'entreprise — il s'agit de leurs membres, qui sont essentiellement nos membres — susceptibles d'avoir besoin de connaître les différentes étapes auxquelles nous participons.

Notre président a également visité l'UE pour faire savoir aux responsables que le Canada est ouvert aux affaires du côté des petites entreprises. Il cherchait aussi des occasions, qu'il a ensuite communiquées à nos membres.

Comme je l'ai mentionné, nous avons désormais une déléguée commerciale à notre bureau d'Ottawa. Grâce à elle et à notre service de conseils aux entreprises, qui reçoit chaque année 28 000 appels de nos membres, toute demande qui porte sur le commerce peut désormais être acheminée à une personne au bureau en mesure de nous aider à ce chapitre.

Those are some of the initiatives we've taken, and we're certainly responsive to any member that expresses interest and/or seeks counsel from us on how to improve their trade or get better trade and maybe, if they think they are too small for the Trade Commissioner Service, we can, of course, encourage them to use that, where possible.

Senator Eaton: You were saying that the most satisfactory for a small business is if you have a confidence level on your graph of between 65 and 70 per cent, and it's now 57.7 per cent. What kind of things would you look at to raise their confidence?

Ms. Moreau: That data point comes from asking business owners: In the next 12 months, do you think your business is going to do better, worse or stay the same? That index gives us a sense of what their confidence is like in the economy.

If you look at the more detailed handout that came with it, you'll see, for example, hiring intentions on the back is flipped right now. I think 21 per cent of our members are planning to layoff and only 10 per cent are planning to hire. They are facing cost constraints due to energy costs, taxes, government regulation and paper burden. Resolving some of these domestic issues will give business owners a bit of stability. The economy, if you look at the past barometers from about February, has been pretty stagnant. I think that's why you're seeing maybe some members kind of turtling right now and not really sure where the economy is going.

There are some efforts that we can do to resolve domestically other things, like increasing payroll taxes, additional taxes that may be coming through carbon tax pricing. These are things on the forefront of their mind, and they are maybe not necessarily looking ahead to, "Okay, I need to clean up my house at home and then I'll think about exporting in the future." I think that is a two-pronged approach that we could perhaps resolve for them.

Senator Eaton: Mr. Schwanen, you said in your remarks that we export a lot of R&D. Past witnesses have said that a lot of innovations developed in Canadian universities are commercialized in the U.S. Is this what you were talking about when you said we export our R&D? Is that what you meant, that we don't pick up the commercialization of our R&D that comes out of universities?

Mr. Schwanen: That's right. That's exactly right. We have workers here that do research and development and have that capacity, including in universities, but the outcome of the R&D,

Ce sont là quelques-unes de nos initiatives, et nous sommes certainement à l'écoute de tout membre qui exprime un intérêt ou qui nous demande des conseils sur la façon d'améliorer ses échanges commerciaux. Si les entrepreneurs pensent qu'ils sont trop modestes pour avoir recours au Service des délégués commerciaux, nous pouvons bien sûr les encourager à l'utiliser dans la mesure du possible.

La sénatrice Eaton : Vous dites que le plus satisfaisant pour une petite entreprise est d'avoir un niveau de confiance entre 65 et 70 p. 100, mais ce niveau est actuellement de 57,7. Qu'envisagez-vous de faire pour augmenter la confiance?

Mme Moreau : Ces données nous viennent des propriétaires d'entreprise auxquels nous avons posé la question suivante : au cours des 12 prochains mois, pensez-vous que votre entreprise va mieux se porter, se portera moins bien, ou restera au même niveau? Cet indice nous donne une idée de leur confiance à l'égard de l'économie.

Si vous regardez le document détaillé qui accompagne la présentation, vous constaterez par exemple que les intentions d'embauche sont renversées en ce moment. Je pense que 21 p. 100 de nos membres envisagent des mises à pied, alors que seulement 10 p. 100 d'entre eux comptent embaucher des travailleurs. Nos membres doivent composer avec des contraintes de coûts attribuables aux prix de l'énergie, aux taxes, à la réglementation gouvernementale et au fardeau administratif. La résolution de certains de ces enjeux intérieurs donnera un peu de stabilité aux propriétaires d'entreprises. Si vous examinez les baromètres de février dernier, vous constaterez que l'économie a fait du surplace. Je pense que c'est pour cette raison que certains membres changent d'idée en ce moment et ne savent pas trop où s'en va l'économie.

Nous pouvons déployer des efforts pour résoudre d'autres facteurs intérieurs, comme l'augmentation des charges sociales et l'introduction d'une taxe sur le carbone. Ces éléments sont prépondérants à leur esprit, et peut-être que les entrepreneurs ne considèrent pas l'avenir parce qu'ils souhaitent d'abord faire du ménage chez eux avant de songer à exporter. Je pense qu'il s'agit d'une approche à deux volets, et nous pourrions peut-être résoudre le problème pour eux.

La sénatrice Eaton : Monsieur Schwanen, vous avez dit dans votre exposé que nous exportons beaucoup de recherche-développement, ou R-D. D'autres témoins ont dit que de nombreuses innovations mises au point dans des universités canadiennes sont commercialisées aux États-Unis. Est-ce ce dont vous parliez quand vous avez dit que nous exportons notre R-D? Est-ce bien ce que vous vouliez dire, c'est-à-dire que nous ne nous occupons pas de la commercialisation de la R-D qui émane des universités?

M. Schwanen : C'est exact. C'est tout à fait vrai. Nous avons ici des travailleurs qui font la recherche et le développement et qui ont cette capacité, y compris au sein des universités, mais les

the patents, ends up being owned and exploited abroad. It's a good thing that we have this capacity in the country, but it's the next step that is missing.

To give you a number, we export \$4 billion net. This is a net export in Canada of \$4 billion a year in R&D services. These are Canadian R&D workers that do research on various products, software and so on. That ends up being owned by foreign companies, or they work here for foreign companies. They do the research here, and the foreign company owns the IP and develops the IP and the market.

We have the capacity. The missing link, if I can call it that, is this incentive to develop the product here in Canada.

We had, of course, very large firms — the names are well known — that did have this for a while, this incredible international growth that benefited Canada tremendously while they were having it, but then fell by the wayside, perhaps because of a loss of innovation drive and a lot of foreign competition that came on the market. We need more of these companies that do the development here and then export the final product that's been developed thanks to the research and development. That comes with, for lack of a better word, entrepreneurial drive.

All we can say about these trade agreements is that they make the world more accessible to Canadian businesses, if you like. There's a tremendous growth potential. We can access these markets more easily, but if we don't develop the products here, the knowledge that we have here is going to end up being developed elsewhere and the trade agreements will be less beneficial as a result.

I'm sorry for that long answer.

Senator Eaton: No, no. I could keep asking you about the park around Guelph where they have this innovation and they market it, but I won't take my colleagues' time to discuss that with you. Thank you.

Mr. Schwanen: Yes. We need more, yes.

Senator Poirier: Thank you both for being here. I have one question for each of you. My first question is for Ms. Moreau.

Earlier this year, the premiers came to an agreement to remove internal trade barriers in Canada. Would you have an estimate of how much the SMEs can gain from the removal of the barriers, and could you also expand on what barriers are being removed?

brevets découlant de la R-D finissent par être achetés et exploités à l'étranger. C'est une bonne chose d'avoir cette capacité au pays, mais il nous manque l'étape suivante.

Pour vous donner un chiffre, nous exportons 4 milliards de dollars nets. Les exportations nettes de services de R-D au Canada se chiffrent à 4 milliards de dollars par année. Il s'agit des travailleurs canadiens en R-D qui mènent des recherches sur divers produits, logiciels et ainsi de suite. Ces connaissances finissent entre les mains de sociétés étrangères. Ou encore, les gens travaillent ici pour des entreprises étrangères. Ils mènent les recherches ici, et c'est la société étrangère qui détient la propriété intellectuelle et la met en marché.

Nous avons cette capacité. Le chaînon manquant, si je peux l'appeler ainsi, c'est ce qui motive à développer le produit ici, au Canada.

Nous avons bien sûr de très grandes entreprises — dont les noms sont bien connus — qui l'ont fait pendant un certain temps. Elles ont connu une croissance internationale incroyable qui a énormément profité au Canada pendant ce temps, mais elles sont tombées dans l'oubli, peut-être en raison d'une perte de motivation à l'innovation et de beaucoup de concurrence étrangère qui est arrivée sur le marché. Il nous faut plus d'entreprises semblables qui s'occupent du développement ici, puis qui exportent le produit final créé grâce à la recherche et au développement. Il faut un esprit d'entreprise, à défaut d'avoir un meilleur mot.

Tout ce que nous pouvons dire au sujet de ces accords commerciaux, c'est qu'ils rendent le monde plus accessible aux entreprises canadiennes, d'une certaine façon. Le potentiel de croissance est incroyable. Nous pouvons plus facilement avoir accès à ces marchés, mais si nous ne développons pas les produits ici, nos connaissances finiront par être développées ailleurs, de sorte que les accords commerciaux nous seront moins favorables.

Veuillez m'excuser de cette longue réponse.

La sénatrice Eaton : Aucun problème. Je pourrais continuer à vous poser des questions sur le parc dans les environs de Guelph, où une innovation est commercialisée, mais je n'enlèverai pas de temps à mes collègues pour en discuter avec vous. Je vous remercie.

M. Schwanen : D'accord. Il nous faut plus de commercialisation.

La sénatrice Poirier : Je vous remercie tous les deux d'être avec nous. J'ai une question pour chacun d'entre vous. Ma première s'adresse à Mme Moreau.

Plus tôt cette année, les premiers ministres provinciaux ont convenu d'éliminer les obstacles au commerce intérieur du Canada. Avez-vous une idée de la somme que les PME pourraient gagner grâce à l'élimination de ces obstacles? Pourriez-vous également préciser quels obstacles sont supprimés?

Ms. Moreau: Internally here in Canada, that figure is the \$64,000 question. We have had all kind of economic study done. We can't put a figure on it, but one that we have used is we know that red tape in Canada costs around \$19 billion a year. Let's say it's a third or a half of that. It's still a large figure for many Canadians.

We were delighted that the premiers came together this year to at least address some of the internal issues that we have in Canada. It's sometimes more complicated to trade between provinces than it is to trade between Canada and the U.S., and we've had our members tell us that anecdotally. That's an issue that needed solving, and we're pleased to see there was some motivation to do that.

We've seen a lot of interesting work in terms of some sectoral approaches, agreements on apprenticeships, for example. I know the premiers immediately came together in the Western provinces to reduce the list of items that you need to have in a first-aid kit. These things seem trivial, but truckers need to buy six or seven first-aid kits as they travel across the country, and it doesn't make any sense. My favourite example is the tiny creamers that we put in coffee are different sizes. If you want to produce creamers and send them to Quebec, they're a different size than the ones in Ontario. These are the interesting little nuggets, the low-hanging fruit, if you will, for these issues that have plagued Canadian businesses from trading interprovincially.

That said, we do have an interesting report that we published last June on what our members are doing to surmount these barriers where they are trading within Canada, and I would be happy to send that to the chair. I brought all my international trade reports. I didn't bring my domestic one, but I would be happy to include that.

Senator Poirier: The committee heard from witnesses a couple of weeks ago who stated that Canadian businesses were more tentative in engaging in trading. In your opinion, when the internal trade barriers are removed, would the SMEs be more willing to expand internationally?

Ms. Moreau: If we clean up at home, they will certainly try their neighbours first. It just makes logical sense. That's why most of our members trade with the U.S. As I mentioned earlier, creating a stable business environment from internal trade to dealing with some of the other factors that influence them in giving their business confidence will, of course, propel them to then start looking at trading abroad.

Senator Poirier: Mr. Schwanen, distrust or fear towards the free trade agreements seems to be rising in certain countries and regions, including Europe and the United States. In your opinion,

Mme Moreau : En ce qui concerne l'intérieur du pays, c'est la question au cœur du problème. Nous avons réalisé toute sorte d'études économiques. Nous ne pouvons pas chiffrer les gains, mais nous savons que la paperasse coûte environ 19 milliards de dollars par année au Canada. Disons que les gains représentent le tiers ou la moitié de ce chiffre, c'est tout de même une somme considérable pour bien des Canadiens.

Nous étions ravis que les premiers ministres provinciaux se réunissent cette année pour régler certains problèmes intérieurs au pays. Il est parfois plus complexe de faire des échanges commerciaux entre les provinces qu'entre le Canada et les États-Unis, une réalité que nos membres nous ont racontée. Il fallait régler ce problème, et nous sommes heureux de constater qu'il y avait une certaine volonté à ce chapitre.

Beaucoup de travaux intéressants ont été réalisés sur certaines approches sectorielles, notamment sur les accords en matière d'apprentissage. Je sais que les premiers ministres provinciaux ont immédiatement uni leurs efforts dans les provinces de l'Ouest pour limiter la liste des articles obligatoires dans une trousse de premiers soins. Voilà qui peut sembler futile, mais les camionneurs doivent acheter six ou sept troussees lorsqu'ils traversent le pays, ce qui est illogique. Mon exemple favori se rapporte aux petits contenants de crème à café qui sont de tailles différentes. Si vous voulez produire des crèmes pour le Québec, les contenants doivent être d'une autre taille que ceux distribués en Ontario. Ce sont là de petits détails intéressants et des problèmes faciles à régler parmi les enjeux qui empêchent les entreprises canadiennes de s'adonner au commerce interprovincial.

Cela dit, nous avons publié un rapport intéressant en juin dernier sur ce que font nos membres pour surmonter ces obstacles lorsqu'ils font des affaires au Canada, et je serai heureuse de l'envoyer à la présidente. J'ai apporté tous mes rapports sur le commerce international, mais pas celui qui porte sur la situation intérieure, mais je serai heureuse de l'inclure.

La sénatrice Poirier : Il y a quelques semaines, le comité a entendu des témoins qui disaient que les entreprises canadiennes étaient plus hésitantes à faire des échanges commerciaux. Croyez-vous que les PME seront plus disposées à étendre leurs activités à l'échelle internationale lorsque les obstacles au commerce intérieur seront supprimés?

Mme Moreau : Si nous faisons du ménage au pays, les PME vont certainement commencer par s'essayer chez leurs voisins. C'est logique. C'est d'ailleurs pourquoi la plupart de nos membres font des échanges commerciaux avec les États-Unis. Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, le fait de créer un environnement commercial intérieur stable et de s'attarder aux autres facteurs qui poussent les entrepreneurs à faire confiance incitera bien sûr ces gens à envisager le commerce extérieur.

La sénatrice Poirier : Monsieur Schwanen, la méfiance ou la crainte à l'égard des accords de libre-échange semble être à la hausse dans certains pays et certaines régions, y compris en

how can Canada, as a trading nation, overcome this mistrust and fear of the free trade agreements?

Mr. Schwanen: Well, people don't care, of course, nor should they, about trade agreements in the abstract. What we're seeing is a lot of people reaffirming the primacy of a clean environment, of high safety and labour standards and of good jobs. If I believed that trade agreements did not contribute to this, or at least were not barriers to achieving these overarching social or environmental goals, I wouldn't support trade agreements.

If you look at the text of the CETA, for example, I would almost have a bit of an information kit that basically says, "Look for yourself. Here are the six paragraphs of the CETA that tell you that not only will it not threaten environmental standards, but it creates new mechanisms that Canadians are not aware of for Canada and the European Union to create or establish or enforce even higher standards on trade and labour, on trade and environment."

It is a challenge. I don't think that Canadians realize how much the good jobs that we have in this country — and they are the majority of jobs — depend on trade, growing trade and meeting international competition.

If I were a communications expert, maybe I would come up with more original ideas, but the short answer is if we start with the concerns that Canadians have, as opposed to just saying these trade agreements are good, we can say, "I know you're concerned about jobs. I know you're concerned about the environment, about high standards. These trade agreements, in fact, do not threaten these values or things that Canadians aspire to. They actually help make them come true and give Canadians more opportunity to generate rising standards of living and good standards, generally speaking, across the economy."

I'm at a loss in terms of communications strategy. I think it should start with the concerns of Canadians rather than just statements that trade agreements are good for business. They are, but they are much more than that. They do help raise standards of living.

Senator Housakos: My question is for both of our guests. Are trade agreements inherently disadvantageous for Canada when we engage in trade agreements with countries where their currency is grossly devaluated compared to the Canadian dollar? In your opinion, at the end of the day, when we're judging free trade agreements, are there any benefits to having trade agreements with countries where we have a net loss or a trade deficit with certain partners we engage?

Europe et aux États-Unis. À votre avis, comment le Canada peut-il surmonter cette méfiance à l'endroit des accords de libre-échange, en tant que nation commerçante?

M. Schwanen : À vrai dire, les gens ne s'intéressent pas aux accords commerciaux lorsqu'ils sont abstraits, ce qui est tout à fait naturel. Nous constatons que bien des gens réaffirment la primauté d'un environnement sain, de normes élevées en matière de santé et de travail, ainsi et de bons emplois. Si je croyais que les accords commerciaux ne contribuaient pas à ces visées, ou du moins qu'ils faisaient obstacle à la réalisation de ces objectifs sociaux ou environnementaux prépondérants, je ne les appuierais pas.

Si vous regardez le texte de l'AECG, par exemple, je l'accompagnerais presque d'une trousse d'information dans laquelle j'écrirais essentiellement ceci : « Cherchez-y ce qui vous convient. Voici les six alinéas de l'AECG qui expliquent que non seulement il ne menacera pas les normes environnementales, mais il créera de nouveaux mécanismes que les Canadiens ne connaissent pas encore, pour le Canada et l'Union européenne, afin de créer, d'établir ou de mettre en œuvre des normes encore plus élevées en matière de commerce et de travail, de commerce et d'environnement. »

Ce n'est pas évident. Je doute fort que les Canadiens comprennent à quel point les bons emplois au Canada (et c'est la majorité des emplois) dépendent du commerce, de la croissance du commerce et de notre aptitude à rivaliser contre la concurrence internationale.

Si j'étais un spécialiste des communications, je vous donnerais peut-être des idées plus originales, mais grosso modo, si on commençait par se préoccuper des Canadiens plutôt que de se borner à dire que les accords de libre-échange sont une bonne chose, nous pourrions leur dire : « Je sais que vous vous souciez de l'emploi. Je sais que vous vous souciez de l'environnement, de normes élevées. En fait, ces accords commerciaux ne menacent en rien ces valeurs ni les aspirations des Canadiens. Au contraire, ils contribuent à les réaliser et à permettre aux Canadiens de tirer vers le haut les normes de vie, la qualité de vie en général, dans toute l'économie. »

Je ne sais pas trop quelle devrait être la stratégie de communication. Je pense qu'il faudrait commencer par aborder les préoccupations des Canadiens plutôt que de nous contenter d'affirmer que les accords commerciaux sont bons pour les affaires. C'est vrai, mais ils sont bien plus que cela. Ils contribuent à élever la qualité de vie.

Le sénateur Housakos : Ma question s'adresse aux deux témoins. Les accords commerciaux sont-ils fondamentalement désavantageux pour le Canada quand nous concluons des accords avec des pays dont la monnaie a une valeur grandement inférieure à celle du dollar canadien? À votre avis, en bout de ligne, quand nous évaluons la valeur des accords de libre-échange, y a-t-il des avantages à conclure des accords commerciaux avec des pays qui nous causent une perte nette ou avec lesquels nous sommes en déficit commercial?

Mr. Schwanen: I can take that on. First of all, the benefits from trade definitely come from two-way trade.

Canada has an interest in supporting growing economies, whether it's China or Vietnam, because they are the future large markets for our sophisticated goods and our services. We have a manufacturing trade deficit with China, but we have a strongly emerging surplus in trade in services that calls on all kinds of sophisticated Canadian services with that country and with other emerging countries.

Trade is definitely a two-way street. When we import, in a lot of cases we raise the standards of living of Canadians. They get more for their paycheque. Look at what happens when we try to keep high the price of anything from electricity to — Monique will pardon me if I mention — milk. It's not really helpful for Canadians when we impose those barriers against imports.

I should also say that the competitiveness of Canadian business comes in part from being able to import some of the things we don't have in Canada or that we don't have competitively here in Canada. It's very much a two-way street: When you're able to have access to, let's call it, a good but cheap input, it may and it does help the rest of the Canadian business, if you like, or the Canadian line of business, compete globally. It's like that for auto parts, for textile imports that help our clothing manufacturers and so on.

So it's a two-way street. Respectfully, it's simply not correct to say that imports are, for example, hurting Canadian jobs. In a lot of cases, they raise the standards of living of Canadians and make the businesses that import more competitive.

To the point regarding currency, that's definitely an issue with countries that maintain their currency artificially low. That was an accusation, if you like, levelled at China, for example. But in the past few years, China has been trying to internationalize the use of its currency. You can't do that by suppressing the value of your currency, and they have started letting their currency appreciate. All told, I don't think it's a major problem for Canadian exporters. It's something worth watching.

Ms. Moreau: Just briefly, I can't better Mr. Schwanen's answer, so I would support what he said. The only thing I would perhaps add is that we do have a small but active group of business owners who choose to invest in developing countries. They are nimble and interested in those opportunities as well. I wouldn't necessarily discount those opportunities as they seek out interesting investments in those economies that then may go on to be bigger and more stable economies.

Senator Housakos: Thank you both for that answer. I share that point of view, actually. I just wanted to make sure it was on the record.

M. Schwanen : Je peux répondre à cette question. Premièrement, les avantages du commerce découlent invariablement de la réciprocité du commerce.

Le Canada souhaite appuyer les économies en croissance, comme celles de la Chine ou du Vietnam, parce qu'elles représentent de très grands marchés futurs pour nos biens et services de pointe. Nous avons un déficit commercial manufacturier avec la Chine, mais nous voyons poindre un fort surplus dans le commerce de services de pointe en tout genre du Canada envers la Chine et d'autres pays émergents.

La réciprocité est inhérente au commerce. Quand nous importons des choses, nous élevons bien souvent la qualité de vie des Canadiens. Ils en obtiennent plus pour leur argent. Regardez ce qui se passe quand on essaie de maintenir un prix élevé pour n'importe quoi, qu'on pense à l'électricité ou — et Monique me pardonnera de le mentionner — au lait. Nous n'aïdons pas vraiment les Canadiens en imposant des barrières à l'importation.

Je dois dire aussi que la compétitivité des entreprises canadiennes dépend en partie de leur aptitude à importer des choses que nous n'avons pas au Canada ou qui ne sont pas concurrentielles au Canada. Cela va vraiment dans les deux sens : quand on peut avoir accès à des intrants disons bons, mais abordables, cela peut aider les autres entreprises canadiennes ou les autres secteurs canadiens à être concurrentiels sur la scène internationale, et cela les aide. C'est comme pour les pièces automobiles, les importations de textiles qui aident nos fabricants de vêtements, entre autres.

Bref, cela va dans les deux sens. Avec tout le respect que je vous dois, il est faux de dire que l'importation, par exemple, nuit à l'emploi au Canada. Bien souvent, elle permet d'élever le niveau de vie des Canadiens et de rendre plus concurrentielles les entreprises importatrices.

Au sujet de la monnaie, c'est clairement un problème pour les pays qui maintiennent leur monnaie artificiellement basse. C'est l'une des choses qu'on reproche à la Chine, par exemple. Mais au cours des dernières années, la Chine a essayé d'internationaliser l'utilisation de sa monnaie. Ce n'est pas une chose qu'on peut faire en dévaluant sa monnaie, donc la Chine a commencé à laisser sa monnaie prendre de la valeur. Cela dit, je ne crois pas que ce soit un grave problème pour les exportateurs canadiens. Il vaut la peine de suivre la situation.

Mme Moreau : Brièvement, je ne peux vous donner meilleure réponse que M. Schwanen, donc j'appuie ce qu'il a dit. La seule chose que j'ajouterais peut-être, c'est que nous avons un groupe d'entrepreneurs, petit mais actif, qui a choisi d'investir dans les pays en développement. Ils sont agiles et s'intéressent à ces débouchés aussi. Je ne rejeterais pas nécessairement ces possibilités, puisqu'ils cherchent des investissements intéressants dans des économies qui pourraient croître et se stabiliser.

Le sénateur Housakos : Je vous remercie tous deux de cette réponse. Je partage ce point de vue, en fait. Je voulais simplement m'assurer que ce soit consigné au compte rendu.

In your opinion, are there any markets that would be a bad market for Canada to engage in, and what would those conditions and markets be, if there are any?

Mr. Schwanen: It depends so much on the product and on the culture of the business. There is some interesting research on how or why a business owner chooses to access market X versus market Y.

The only thing I can do is give you the very boring economist answer: If it's a big market, we should probably prioritize it. If it grows fast, we should probably prioritize it. If the people in these markets need things that Canadians are producing, we should be right there saying, "Canadian products can really help raise your standard of living," and promote or prioritize our exports that way.

Below that, it's an individual business decision. In the same way that you can't really say that, over the next 10 years, we're going to develop this or that sector, it's hard to say we're going to prioritize this market or that market. A few years ago, we thought Russia was a priority market. I'm not so sure we think that way anymore.

Conditions change, and I would leave it up to businesses, up to a point, beyond what I just said in terms of the overall growth potential in these markets.

Ms. Moreau: We survey our clients on all kinds of questions, but we haven't asked them that one, so I can't speak on their behalf on that point.

Senator Cordy: Ms. Moreau, when you were speaking, you said that many of the small- and medium-sized businesses are not using a trade commissioner. In fact, you have your own within your own office. You also mentioned that not all small businesses understand the implications of the trade agreements; they're signed to great hoopla and then no one knows how to make the best use of it. You said you have to explain it to them.

What should government be doing? It often takes years to have a trade agreement signed, and then it has to be ratified after that. Then it's sort of "we've signed the deal' it's over with," and then businesses are left to sort of find their way about it. Maybe I'm generalizing here. What steps should government be taking to ensure small- and medium-sized businesses that don't have the resources to do a lot of research on how best to use it are taking advantage of free trade agreements?

Ms. Moreau: It really needs to be a priority for government to reach those businesses after trade agreements have been ratified. For them, the Trade Commissioner Services is one example, and trade fairs are another. The vast majority of our members tend to

À votre avis, y a-t-il des marchés qui seraient néfastes pour le Canada et quelles seraient les conditions et les marchés défavorables, s'il y a lieu?

M. Schwanen : Cela dépend tellement du produit et de la culture d'entreprise. Il y a des études intéressantes sur les raisons pour lesquelles un propriétaire d'entreprise peut choisir de cibler un marché X plutôt qu'un marché Y.

Je peux seulement vous donner une réponse très ennuyante d'économiste : s'il s'agit d'un grand marché, nous devrions probablement en faire une priorité. S'il connaît une croissance rapide, nous devrions probablement en faire une priorité. Si les gens dans ce marché ont besoin de choses que les Canadiens produisent, nous devrions être là pour leur dire : « Les produits canadiens pourraient vraiment vous aider à élever votre niveau de vie » et promouvoir ou prioriser nos exportations de cette façon.

À part cela, c'est une décision d'affaires individuelle. De la même manière qu'on ne peut pas vraiment dire qu'au cours des 10 prochaines années, on développera tel ou tel secteur, il est difficile de dire qu'on accordera la priorité à tel ou tel marché. Il y a quelques années, nous croyions que la Russie était un marché prioritaire. Je ne suis pas certain que ce soit toujours notre point de vue.

Les conditions changent, et je laisserai les entreprises en décider, au-delà de ce que je viens de vous dire concernant le potentiel de croissance global de ces marchés.

Mme Moreau : Nous avons sondé nos clients sur toutes sortes de choses, mais nous ne leur avons pas posé cette question, je ne peux donc pas vous répondre en leur nom à ce sujet.

La sénatrice Cordy : Madame Moreau, vous avez dit que beaucoup de dirigeants de petites et moyennes entreprises n'utilisent pas les services d'un délégué commercial. En fait, vous avez le vôtre dans vos bureaux. Vous avez également mentionné que ce ne sont pas tous les dirigeants de petites entreprises qui comprennent les tenants et aboutissants des accords commerciaux; on les signe avec fla-fla, puis personne ne sait comment en tirer profit. Vous avez dit qu'il fallait le leur expliquer.

Qu'est-ce que le gouvernement devrait faire? Il faut souvent des années pour qu'un accord commercial soit signé, et il doit ensuite être ratifié. Ensuite c'est : « Nous avons signé cet accord, c'est fini. » Puis les entreprises sont laissées à elles-mêmes pour s'y retrouver. Je généralise peut-être. Quelles mesures le gouvernement devrait-il prendre pour que les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas les ressources pour l'étudier en profondeur sachent comment l'exploiter pour tirer parti des accords de libre-échange?

Mme Moreau : Le gouvernement doit vraiment se donner pour priorité d'informer les propriétaires d'entreprise après la ratification d'accords commerciaux. Pour eux, le Service des délégués commerciaux est un exemple, et les foires commerciales

find opportunities on their own. If we could smooth that process for them as a way to reach them more efficiently, that would go a long way.

Also, address any concerns a business may have. Often we have a sense that a trade deal is going to be a good deal for Canada, so what does that mean concretely for them? Are there points that government can make sure that small-business owners understand? They can use stakeholders and other organizations like us that would be useful in this process, and they have been willing, as we have been, to go through the steps and explain the process to business owners.

There are others that are ready and chomping at the bit. Those members and business owners are ready to go; in fact, they're already trading. This will just expand their trade flows.

It's not entirely a sob-story, so to speak; we have a good proportion of our membership that are actively trading and looking for more opportunities.

Senator Cordy: With every trade agreement, there are businesses that have the opportunity to flourish, and others, not so much. That's also a challenge, I would think, for businesses.

Ms. Moreau: Absolutely. And we may always have a segment of the business population that just isn't interested. We can do what we can domestically to support them here in Canada so they flourish here.

But for those businesses that maybe have an interest that are not quite sure — they are tentative — that's a really interesting opportunity that we should be promoting and engaging with them to see if they want to take that leap.

Senator Cordy: We heard from another witness on this issue of global value chains and that products could be sent to another country, for example, the United States, our closest neighbour. Then the United States revamps them or takes the raw products and turns them into finished products and exports them to a number of other countries.

Mr. Schwanen, when you were speaking about that, you mentioned that maybe we should be developing some of these raw products more in Canada. I've certainly heard this from Canadians that I've spoken to: Why are we sending a lot of raw products to other countries? Why aren't we developing them here, where they would have greater value?

I have two questions. How successful are small- and medium-sized businesses in terms of using the global value chains? Second, are we utilizing our raw materials as well as we should be within Canada to have both the raw product to export but also the finished products to export?

en sont un autre. La vaste majorité de nos membres a tendance à faire ses propres démarches pour trouver des débouchés. Si nous pouvions leur faciliter les choses en les mobilisant plus efficacement, cela rapporterait beaucoup.

De même, il faut répondre à toutes les préoccupations des entrepreneurs. Souvent, on a l'impression qu'un accord commercial sera bon pour le Canada, donc que cela signifie-t-il concrètement pour les entreprises? Y a-t-il des choses que le gouvernement doit s'assurer de bien expliquer aux propriétaires de petites entreprises? Le gouvernement pourrait utiliser des intervenants et d'autres organisations comme nous pour ce faire puisque nous sommes nombreux à être prêts à entreprendre une démarche pour expliquer le processus aux propriétaires d'entreprise.

Il y en a d'autres qui sont prêts et qui s'informent. Ces entrepreneurs sont prêts à aller de l'avant et en fait, ils ont déjà des partenaires commerciaux. Ils ne feront qu'intensifier leurs activités.

Tout n'est pas à pleurer, si l'on peut dire; une bonne partie de nos membres participent déjà activement au commerce et sont à la recherche de nouveaux débouchés.

La sénatrice Cordy : Quel que soit l'accord commercial, il y a toujours des entreprises qui peuvent en profiter pour prospérer et d'autres, moins. C'est aussi le défi pour les entreprises, je crois.

Mme Moreau : Absolument. Et il peut toujours y avoir des entreprises qui ne sont tout simplement pas intéressées. Nous pouvons faire tout ce que nous pouvons pour les aider ici, au Canada, pour qu'elles puissent prospérer ici.

Il y a toutefois des entreprises qui pourraient être tentées de s'élancer mais qui hésitent — elles en parlent —, il serait alors très intéressant de faire la promotion de ces accords et de leur tendre la perche pour voir si elles pourraient être prêtes à faire le saut.

La sénatrice Cordy : Nous avons entendu un autre témoin nous parler de la chaîne de valeur mondiale et nous dire que nous pourrions envoyer nos produits dans un autre pays, les États-Unis, par exemple, notre plus proche voisin. Les États-Unis l'amélioreront un peu ou prendront nos matières premières pour les transformer en produits finis, puis les exporter vers divers autres pays.

Monsieur Schwanen, quand vous en avez parlé, vous avez mentionné que nous devrions peut-être produire plus de matières premières du genre au Canada. Chose certaine, bien des Canadiens m'en parlent : pourquoi envoyons-nous tant de matières premières vers d'autres pays? Pourquoi ne fabriquons-nous pas les produits ici, pour leur donner une plus grande valeur?

J'ai deux questions. À quel point les petites et moyennes entreprises réussissent-elles à utiliser la chaîne de valeur mondiale? Ensuite, utilisons-nous nos matières premières aussi bien que nous le devrions au Canada pour exporter non seulement des matières premières, mais également des produits finis?

Mr. Schwanen: I think it's tempting to think of production as starting with the raw material, and then somehow if you could add a layer on top of that here in Canada, let's say a refinery or another manufacturing or another plant that would use raw materials, and then export that, you would create more value added in Canada. In fact, that's not necessarily or mechanically the case. It's possible that because of transportation costs, for example, or other factors, it simply wouldn't make sense for Canada to export a finished product or to finish it here. It could actually decrease the value of Canadian output because it would create losses in that sector that you would try to prop up in that way.

In other words, if it's less profitable, if that's the right word, or if it adds less value or even detracts from value in Canada to try to maintain, let's say, a refinery here versus in the United States, where there is more concentration of customers, for example, you might as well at least export the raw material. It's not that you wouldn't want the refinery; it's just that it might cost you too much to maintain it here.

However, senator, I think we think too much in these layered terms. There is a lot we can do with our raw materials that would extract more value from them, and we can generate value through trade without necessarily creating a new plant on top of the resource.

Let me give you a specific example. In the forest products industry, Canadians have learned to make textiles out of wood fibres. In terms of value added, you think: I have some wood and I'm going to create a furniture industry and export the furniture. Instead, what you do is you invest in new products that no one else has thought of, based on your resource. It's true that in this ingenious type of research and development-based industry, for example, the Finns or Swedes are very competitive with us on forest products. We should do more of that.

In terms of that kind of research and development, it helps us exploit the resource in a more intelligent way, but that doesn't necessarily start with the concept that we're going to take a resource and then build industries all the way up to the end of the value chain.

Another way of exploiting our resources is to create a more robust environmental service industry. With the resources that we have here, we could actually become the country that has the most intelligent environmental policies, which creates jobs in environmental services firms, based on the fact that we have resources here. We just learn to manage and exploit them better, and we sell that expertise to other countries. So it's a different type of value extraction.

Finally, in terms of global value chains, they can help small business. We have Canadian clothing designers here in Canada that sell their patterns to China and the Chinese make the clothes

M. Schwanen : Il peut être tentant de croire que comme la production part des matières premières, si l'on pouvait faire une étape de plus au Canada, raffiner le produit ou l'envoyer vers une autre usine ou entreprise manufacturière qui utiliserait la matière première, puis exporterait son produit ensuite, il y aurait une plus grande valeur ajoutée au Canada. En fait, ce n'est pas nécessairement ou automatiquement le cas. Il est possible qu'en raison des frais de transport, par exemple, ou d'autres facteurs aussi, il ne soit tout simplement pas avisé pour le Canada d'exporter un produit fini ou de le transformer ici. Le produit canadien pourrait avoir une valeur moindre parce que cela générerait des pertes dans le secteur qui essaierait de créer de la valeur.

Autrement dit, si c'est moins rentable, si l'on veut, si cela ajoute moins de valeur au produit ou la fait diminuer, même, il peut être aussi bien de simplement exporter la matière première que de raffiner le produit au Canada plutôt qu'aux États-Unis, par exemple, où il y a une plus grande concentration de consommateurs. Ce n'est pas qu'on ne veut pas de raffinerie ici, mais il pourrait coûter trop cher d'en garder une ici.

Cependant, sénatrice, je pense que nous avons une perception trop obtuse. Il y a beaucoup de choses que nous pouvons faire avec nos matières premières pour en augmenter la valeur, et nous pouvons générer de la valeur grâce au commerce sans nécessairement construire une nouvelle usine près de la ressource.

Permettez-moi de vous donner un exemple précis. Dans l'industrie forestière, les Canadiens ont appris à fabriquer des textiles à partir de fibres de bois. Pour créer de la valeur ajoutée, on pourrait croire que comme on a du bois, on va créer une industrie du meuble et exporter des meubles. À la place, on investit dans de nouveaux produits auxquels personne d'autre n'a pensé auparavant, en fonction de nos ressources. Il est vrai que pour la recherche et le développement en innovation dans ce domaine, les Finlandais et les Suédois, par exemple, sont très compétitifs dans le secteur des produits forestiers. Nous devons en faire plus.

Cela dit, la recherche et le développement nous aident à exploiter la ressource de façon plus intelligente, mais cela ne veut pas nécessairement dire que nous prendrons une ressource, puis que nous bâtirons des usines et des entreprises à toutes les étapes de la chaîne de valeur.

Une autre façon d'exploiter nos ressources consiste à créer une industrie de services environnementaux plus robuste. Compte tenu des ressources que nous avons ici, nous pourrions devenir le pays aux politiques environnementales les plus intelligentes, créer de l'emploi dans les entreprises de services environnementaux parce que nous avons ces ressources ici. Comme nous apprenons nous-mêmes à les aménager et à les exploiter mieux, nous pouvons vendre cette expertise à d'autres pays. C'est donc une façon différente de créer de la valeur.

Enfin, au sujet des chaînes de valeur mondiales, elles peuvent aider les petites entreprises. Nous avons des designers canadiens de vêtements qui vendent leurs patrons à la Chine, après quoi les

and sell them to the United States. That's like a Canadian export to the United States, very indirectly. We create value here through a small business person being involved in these sorts of value chains.

I could go on, because I get really excited by these examples. There are different ways that we can plug into value chains and generate value through our resources than, let's say, the more traditional way that we're thinking about that.

The Chair: I join you; I'm excited about those examples too, because it goes to small and medium. There are very ingenious people in Canada who know how to get there, and I think that's what we're looking at.

We're fast running out of time, but I have two more questioners.

Senator Raine: Thank you very much. I'm a guest to the committee today. I am interested in terms of my background in tourism. I'm wondering if you have any comments on tourism and the economic opportunities through international trade — and tourism is trading.

One of the things that struck me for many years is that I believe tourism is the only export product that we have in Canada where we actually export the holiday, which is taken up in Canada but purchased by someone in a foreign country, in foreign dollars. They come and spend their holiday here. But our holiday packages have embedded in them GST. I don't know of any other export product we have where GST is charged on that product. Do you know of any product that we sell overseas that contains GST or HST?

The Chair: Does anyone wish to tackle that? Or we can take that question and perhaps address it at a future time?

Mr. Schwanen: I'll just say one thing, and it's to admit my ignorance, so I'll just talk to the question in principle.

In principle, we're not charging GST or HST on our exports. That's why, in the early 1990s, we got rid of the manufacturer's sales tax, which did apply to exports, and we replaced it by a value-added tax that does not.

Now, my sense — and I could be wrong — is that foreign tourists can claim a credit or rebate on the GST and HST. I'm willing to be proven wrong on that. Maybe one of the things we can do is that, number one, if they can't, they should; and, number two, if it's very difficult to do or there is a lot of paperwork involved, which I suspect is the case, then we can make that a lot easier for them to do from the get-go.

Senator Raine: You are absolutely correct that they can claim back the GST. However, the process is onerous, and in many cases it breaks their laws in terms of privacy of the person and having to prove the person that purchased the product. So the

Chinois fabriquent des vêtements et les vendent aux États-Unis. C'est comme une exportation canadienne aux États-Unis, de façon très indirecte. Nous créons de la valeur grâce à un petit entrepreneur qui participe à la chaîne de valeur.

Je pourrais vous donner bien d'autres exemples, parce que je m'emballe vraiment quand j'en parle. Il y a différentes façons de s'intégrer aux chaînes de valeur et de générer de la valeur à partir de nos ressources, bien au-delà des façons de voir classiques, disons.

La présidente : Je suis comme vous; ces exemples m'emballent moi aussi, parce que cela parle de nos petites et moyennes entreprises. Il y a des personnes très ingénieuses au Canada qui savent comment y arriver, et je pense que c'est ce que nous cherchons.

Nous allons bientôt manquer de temps, mais il y a encore deux personnes qui veulent poser des questions.

La sénatrice Raine : Merci beaucoup. Je suis invitée au comité aujourd'hui. Cette étude m'intéresse en raison de mes antécédents dans le domaine du tourisme. J'aimerais savoir si vous avez des choses à nous dire sur le tourisme et les débouchés économiques que présente le commerce international pour le tourisme.

Il y a une chose qui me frappe depuis longtemps. Je crois que le tourisme est le seul produit d'exportation au Canada qui est vendu au Canada, mais acheté par des clients à l'étranger en monnaie étrangère. Ils viennent passer des vacances ici, mais nos forfaits vacances comprennent la TPS. Je ne connais aucun autre produit d'exportation auquel s'applique la TPS. Connaissez-vous d'autres produits que nous vendons à l'étranger et auxquels s'appliquent la TPS ou la TVH?

La présidente : Est-ce que quelqu'un veut répondre à cette question? Nous pouvons aussi la prendre en note et y répondre ultérieurement.

M. Schwanen : Je ne peux qu'admettre mon ignorance, donc je vais seulement répondre sur le principe.

En principe, nous n'imposons pas de TPS ou de TVQ sur nos exportations. C'est pourquoi, au début des années 1990, nous avons éliminé la taxe sur les ventes des fabricants, qui s'appliquait aux exportations, pour la remplacer par une nouvelle taxe sur la valeur ajoutée qui ne s'y applique pas.

Si je comprends bien, et je me trompe peut-être, les touristes étrangers peuvent réclamer un crédit ou un remboursement de la TPS et de la TVQ. Corrigez-moi si je me trompe. D'abord, s'ils ne peuvent pas le faire, ils le devraient; ensuite, si c'est trop difficile de présenter une réclamation ou qu'il y a trop de paperasse à remplir, comme je le présume, nous pourrions leur faciliter beaucoup les choses dès le départ.

La sénatrice Raine : Vous avez absolument raison : ils peuvent réclamer un remboursement de la TPS. Cependant, la démarche est fastidieuse et dans bien des cas, elle contrevient aux lois sur la protection des renseignements personnels, puisqu'il faut prouver

tour operator embeds the GST into the product; and if he does get a rebate, it goes to his bottom line and our products sit in the travel agencies, overpriced.

I don't know whether any studies have ever been done in your organization on this case, but I think we are right now in the top three places where people want to travel to, and we're number 17 in terms of where they actually go, because we're overpriced.

That was just a question. If you could dig into that for me and get back to us, it would be interesting, because tourism is a product we do export.

Mr. Schwanen: Sure, I will keep it in mind. Thank you.

Senator Ataullahjan: My question is to you, Mr. Schwanen. I was just reading something that you wrote a little while ago, which is that the benefits of open trade depend on what we make of the opportunities it presents. Have we taken advantage of the opportunities that the FTAs and NAFTA presented?

Mr. Schwanen: Yes, we have. What happened, for example, in the 10 years after the free trade agreement with the U.S. and NAFTA is quite remarkable. First of all, there was record manufacturing employment in Canada — certainly in a lot of sectors like the auto sector and food processing — in the 10 or 15 years after the FTA. The free trade agreements resulted in some job losses, but they also generated the opportunity for job gains in a lot of sectors.

What happened after that is a different matter, and I would like to speak to that. In the initial years after the trade agreement, basically plant for plant, Canadian plants became as competitive as U.S. plants. It was an incentive to become more productive and more competitive, or in some cases to close your doors, but the ones that remained were very competitive.

What we didn't do, and what the U.S. did subsequently, or what happened in the U.S., is they created brand new industries. We don't have an electronic chip plant in Canada, but they do have them in the United States. So it's that innovation piece, the kind of building on the initial success, that I think has been missing, not across the board but from a sufficient number of Canadian industries and sectors. That's the mystery. That's the puzzle we have to solve in Canada, because the opportunities are certainly there.

The Chair: Mr. Schwanen, you said at the very start that R&D needed incentives to stay in Canada. Can you give me one example of something that we could do that would be crosscutting, not just in one particular sector?

Mr. Schwanen: Yes. There are many people working on that theme, many people in the research community and people advising the government. The basic story is if we have all this

que la personne a acheté le produit. Le voyageur intègre donc la TPS au produit, et s'il obtient une réduction, elle est inscrite à son bilan, et notre produit reste offert à prix trop élevé par les agences de voyages.

Je ne sais pas si votre organisation a déjà étudié le sujet, mais je pense que le Canada est parmi les trois destinations de rêve les plus populaires au monde, mais ne figure qu'au 17^e rang des destinations de voyages réelles parce que nos prix sont trop élevés.

Ce n'était qu'une question. Si vous pouviez la creuser un peu et nous en reparler, ce serait intéressant, parce que le tourisme est un produit que nous exportons.

M. Schwanen : Certainement, je m'en souviendrai. Merci

La sénatrice Ataullahjan : Ma question s'adresse à vous, monsieur Schwanen. J'ai lu quelque chose que vous avez écrit il y a un certain temps, c'est-à-dire que les avantages du commerce ouvert dépendraient de ce que nous faisons des possibilités qu'il présente. Avons-nous su saisir les occasions que présentaient l'ALENA et les autres ALE?

M. Schwanen : Oui. Par exemple, dans les 10 années qui ont suivi l'accord de libre-échange avec les États-Unis et l'ALENA, il y a eu des développements remarquables. Premièrement, l'emploi a atteint un niveau record dans le secteur manufacturier au Canada, dans beaucoup de domaines, dont ceux de l'automobile et de la transformation d'aliments, et cela a duré 10 ou 15 ans après la signature de l'ALE. Les accords de libre-échange ont causé des pertes d'emplois, mais ils ont également créé des possibilités de gains d'emplois dans beaucoup de secteurs.

Ce qui est arrivé par la suite est une tout autre question, et j'aimerais vous en parler. Dans les premières années qui ont suivi l'accord commercial, si l'on regarde chaque usine, les usines canadiennes sont devenues aussi concurrentielles que les usines américaines. L'accord les a incitées à accroître leur productivité et leur compétitivité. Certaines ont dû fermer leurs portes, mais celles qui sont restées sont devenues très concurrentielles.

Ce que nous n'avons pas fait, que les États-Unis ont fait ensuite, ou qui est arrivé aux États-Unis, c'est qu'ils ont créé de toutes nouvelles industries. Nous n'avons pas d'usine de puces électroniques au Canada, alors qu'il y en a aux États-Unis. C'est donc l'aspect innovation qui manque, le fait de bâtir à partir des premiers succès, pas partout, mais dans un nombre assez important de secteurs canadiens. C'est le mystère. C'est le casse-tête qu'il faut résoudre au Canada, parce que les possibilités sont là, à n'en pas douter.

La présidente : Monsieur Schwanen, vous avez dit au tout début qu'il faut des incitatifs pour conserver la R-D au Canada. Pouvez-vous me donner un exemple multisectoriel, qui ne se limiterait pas qu'à un secteur?

M. Schwanen : Oui. Ils sont nombreux, notamment dans le milieu de la recherche et parmi ceux qui conseillent le gouvernement, à travailler sur le sujet. La question qu'il faut se

knowledge here, how do we turn it into a wider benefit for Canadians through jobs?

People are exploring things, the concept of the patent box, where you reward not so much the person who does the R&D through R&D tax credits, but you reward the person that takes the IP, the intellectual property, whether or not it originates in Canada — although there's a lot that originates in Canada — but take IP from anywhere in the world, including in Canada, and actually employ it here and develop a business here based on that IP, and get, say, tax holidays while you're doing that and creating and generating jobs based on the IP. So that's perhaps something.

In the same vein, another policy that people are talking about, including here at our institute, we absolutely need to support small businesses, but we shouldn't support them for staying small forever, so is there a way to incent businesses to grow? Right now, there's a tax rate for small business. Maybe that tax rate should continue only if the business starts growing after a certain period of time, say five or ten years.

I realize that my colleague at the table may not necessarily agree with that, but the whole idea is not to keep the IP in Canada nor to keep businesses small, but to help them grow and utilize the IP and reward them for utilizing the IP that they can get in Canada or elsewhere in creating jobs here in Canada.

Sorry again for the long answer.

The Chair: Ms. Moreau, is this anything you wish to add? If not, I have one question for you.

We did hear from some sources that said small businesses want to grow but they can't get the financing or the investment attention that they need, so they go offshore, often to the United States. Have you found that as an issue amongst your membership?

Ms. Moreau: Your question has excellent timing. We've just finished publishing our banking reports, which we do every three years and I'd be pleased to share with the committee, and it evaluates any difficulties that businesses may have in obtaining financing. That could be for anything. It won't be trade specific necessarily. And certainly some do. That is an issue. We've also just recently published a report on innovation, which shows that financing is an issue there but not as big as finding skilled labour, for example. So it's maybe not the perception that people may think that what's holding people back from innovating isn't necessarily just finding funds, it's also having time and having skilled employees who can run the business while you're inventing your product, for example, or improving your process.

poser, c'est comment utiliser toute cette connaissance que nous avons de façon à ce que les Canadiens en profitent davantage par l'entremise d'emplois?

Des gens examinent diverses options, comme le coffre de brevets où l'on ne récompense pas nécessairement ceux qui font de la R-D grâce à des crédits d'impôt, mais plutôt ceux qui prennent la PI, la propriété intellectuelle, qu'elle soit au Canada ou ailleurs — quoiqu'il y en ait plusieurs au Canada — et qui l'utilisent ici pour élaborer des projets et qui, disons, obtiennent des congés fiscaux pour la création d'emplois liés à cette PI. C'est peut-être une option.

Dans le même ordre d'idées, les gens, y compris à l'institut, parlent d'une autre politique, soit une politique de soutien aux petites entreprises. Toutefois, il ne faudrait pas les soutenir pour qu'elles restent petites. Donc, y a-t-il une façon d'encourager la croissance de ces entreprises? Pour le moment, elles profitent d'un taux d'imposition des petites entreprises. Peut-être que ce taux ne devait être maintenu que si l'entreprise croît au cours d'une période donnée, disons 5 ou 10 ans.

Je suis conscient que mes collègues à la table ne seront pas nécessairement d'accord avec moi, mais l'idée n'est ni de conserver la PI au Canada ni de faire en sorte que les petites entreprises restent petites. L'idée est plutôt d'encourager les petites entreprises à se développer, à utiliser la PI et à les récompenser pour avoir utilisé la PI, qu'elle soit au Canada ou ailleurs, pour créer des emplois au Canada.

Je suis désolé, c'est encore une longue réponse.

La présidente : Madame Moreau, auriez-vous quelque chose à ajouter? Sinon, j'aurais une question à vous poser.

Certains nous ont dit que les petites entreprises veulent se développer, mais qu'elles n'ont pas accès au financement ou aux investissements dont elles ont besoin. Elles se tournent alors vers d'autres pays, souvent les États-Unis. Vos membres vous ont-ils souligné ce problème?

Mme Moreau : Votre question tombe à point. Nous venons tout juste de publier nos rapports bancaires, comme nous le faisons tous les trois ans. Je serais heureuse de vous en faire parvenir une copie. Ces rapports évaluent les difficultés qu'éprouvent les entreprises à obtenir du financement, peu importe l'activité. Ce n'est pas nécessairement pour la commercialisation, mais c'est parfois le cas. C'est un problème. Nous avons également publié récemment un rapport sur l'innovation qui montre que ce secteur est aux prises avec ce problème, mais que ce n'est pas aussi grave que, par exemple, le manque de main-d'œuvre qualifiée. Donc, la perception qu'ont les gens selon laquelle c'est le manque de fonds qui empêche les gens d'innover n'est peut-être pas exacte; il y a aussi le manque de main-d'œuvre qualifiée pour mener les activités d'une entreprise pendant que d'autres inventent ou améliorent les processus.

Financing is definitely an issue. In terms of that going offshore, I'm assuming you're meaning seeking funding through the U.S. through venture capital or other investments. The system is very developed down there.

The Chair: Being bought out by other country.

Ms. Moreau: Certainly, and being bought out is part of it. There are some entrepreneurs and start-ups with that as their big goal — to grow quickly, get bought out and make a lot of money — and perhaps we can support those businesses. But I think we should spend some time in investing and encouraging start-ups to stay here. Of course, Shopify has been a big, shining star in that environment, but I know there are others out there and there are other policies that government can put in place to encourage that kind of behaviour.

The Chair: On behalf of the committee, I want to thank both of our guests for coming today.

When we started out, we had the premise that trade agreements are in place, there are more to come, and we wanted to find out whether we needed to do more than look at a trade agreement. What is the economic environment? What are the other levers? What are the other problems?

Your testimony has been extremely helpful, from both sources, to complete our study, as we will perhaps be studying CETA very quickly and we want to finish our report on trade in general. You've given us a lot of information for our report but also a great help as we look forward to the new trade agreements that will be coming before this committee.

Thank you, Mr. Schwanen and Ms. Moreau, for being here with us.

Senators, we are adjourned until tomorrow.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, November 3, 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: Senators, the steering committee has just met, and that's why we are a few minutes late. We are anticipating receiving, after the testimony today, the final drafting of our trade

Le manque de financement est certainement un problème. Concernant le recours à des investissements étrangers, je présume que vous voulez parler du capital de risque ou d'autres formes d'investissements que l'on peut trouver aux États-Unis. Le régime américain est très bien développé.

La présidente : Se faire acheter par une autre société.

Mme Moreau : C'est certainement une option. Pour certains entrepreneurs et certaines entreprises en démarrage, c'est l'objectif — connaître une croissance rapide, se faire acheter et faire beaucoup d'argent — et peut-être que nous pouvons les soutenir en ce sens. Je crois, cependant, que nous devrions plutôt investir dans les entreprises en démarrage et les encourager à rester au pays. Évidemment, dans ce milieu, Shopify constitue un fleuron, mais il existe d'autres entreprises du genre et le gouvernement peut adopter d'autres politiques pour encourager ce genre de comportement.

La présidente : Au nom du comité, je tiens à remercier les témoins d'avoir accepté notre invitation.

Nous sommes partis de la prémisse que des accords commerciaux étaient en vigueur et que d'autres suivront et nous voulions savoir si nous devons aller au-delà de la simple analyse d'un accord commercial. Quel est le climat économique? Quels sont les autres leviers? Quels sont les autres problèmes?

Vos témoignages nous seront extrêmement utiles pour compléter notre étude, puisque nous devons peut-être examiner très bientôt l'AEGC et nous voulons rédiger notre rapport sur le commerce en général. Vous nous avez fourni beaucoup d'information pour notre rapport, mais aussi, vous nous avez beaucoup aidés en vue de nos études des différents accords commerciaux qui nous seront renvoyés aux fins d'examen.

Monsieur Schwanen, madame Moreau, merci d'être venus.

Mesdames et messieurs les sénateurs, nous nous réunirons de nouveau demain. La séance est levée.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 3 novembre 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 : Chers sénateurs, le comité de direction vient de se réunir, ce pour quoi nous avons quelques minutes de retard. Nous pensons recevoir la version définitive de notre rapport sur le

report. You can anticipate, when we return sometime after that, very near to our return date, to be grappling with the recommendations and the report itself.

We've also wrapped up our witnesses on Argentina, and that report is in progress. We're anticipating that in the near future.

I'm alerting you that you will have some reading of drafts and looking at recommendations that you may or may not wish to propose on our study.

I thank our witnesses for being patient with us for this short delay. Good morning to you.

Our committee is authorized to exam such issues that may arise from time to time relating to foreign relations and international trade generally. Under this mandate, the committee has heard from many witnesses on the issue of bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada.

On behalf of the committee, I welcome in person here in Ottawa Mr. Todd Evans, Principal Economist at Export Development Canada; Mr. Ross Hornby, Vice-President of Government Affairs and Policy at GE Canada and former Ambassador of Canada to the European Union; and by video conference, Mr. Dan Breznitz, Munk Chair of Innovation Studies and Co-director of the Innovation Policy Lab, Munk School of Global Affairs at the University of Toronto.

Welcome to all our witnesses. Unless there has been some discussion about this, I'm going to take you in the order that I introduced you. We will start, then, with Mr. Evans. We have three presenters, so I'm going to ask you to make your comments and leave adequate time for questions, as I've already accumulated a list of questioners.

Welcome, Mr. Evans, and please proceed with your presentation.

Todd Evans, Principal Economist, Export Development Canada: Thank you very much, Madam Chair and honourable senators, for inviting Export Development Canada to appear here today. We appreciate your interest in our work, particularly in our work with Canadian exporters and our view on international trade and the benefits it brings to Canada.

As many of you probably know, EDC is a Crown corporation mandated to help Canadian companies grow and succeed internationally by providing financial insurance and expert advice as they seek to expand abroad. We are an arm's-length Crown corporation, and we do not receive annual funding from the Government of Canada.

commerce après la séance d'aujourd'hui. Vous pouvez vous attendre à ce que nous nous attaquions aux recommandations et au rapport lui-même peu de temps après notre retour.

Nous avons également terminé d'entendre les témoins à propos de l'Argentine, et ce rapport est lui aussi en préparation. Nous l'attendons prochainement.

Je vous préviens que vous devrez lire les ébauches et vous pencher sur les recommandations que vous souhaitez proposer ou non dans le cadre de notre étude.

Je remercie nos témoins de leur patience compte tenu de notre petit retard. Bonjour.

Notre comité est autorisé à étudier les questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères et au commerce international en général. En vertu de ce mandat, le comité a entendu de nombreux témoins sur la question des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux : les perspectives pour le Canada.

Au nom du comité, je souhaite la bienvenue à Todd Evans, économiste principal d'Exportation et développement Canada, qui est à Ottawa en personne; à Ross Hornby, vice-président des relations gouvernementales et politiques à GE Canada, et ancien ambassadeur du Canada auprès de l'Union européenne; et à Dan Breznitz, président des études sur l'innovation et codirecteur du Laboratoire en politique d'innovation, à l'École Munk des affaires internationales de l'Université de Toronto, qui témoigne par vidéoconférence.

Je souhaite la bienvenue à tous nos témoins. À moins que vous en ayez convenu autrement, je vais vous donner la parole dans l'ordre que je vous ai présentés. Nous allons donc commencer par M. Evans. Nous avons trois intervenants. Je vous demande de nous faire vos exposés, puis de laisser suffisamment de temps pour les questions, étant donné que j'ai déjà une liste d'intervenants.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Evans. Veuillez commencer.

Todd Evans, économiste principal, Exportation et développement Canada : Madame la présidente, mesdames et messieurs, je vous remercie infiniment d'avoir invité Exportation et développement Canada, ou EDC, à comparaître aujourd'hui. Nous vous sommes reconnaissants de l'intérêt que vous portez à notre travail, plus particulièrement auprès des exportateurs canadiens et concernant notre point de vue sur le commerce international et les avantages qu'il apporte au Canada.

Comme beaucoup d'entre vous le savent probablement, EDC est une société d'État dont la mission est d'aider les entreprises canadiennes à prendre de l'ampleur et à réussir à l'échelle internationale, en offrant une assurance financière et des conseils d'experts à celles qui souhaitent s'implanter à l'étranger. Nous sommes une société d'État autonome, et nous ne recevons aucun financement annuel du gouvernement canadien.

In 2015, EDC paid dividends back to the Government of Canada of \$500 million. In 2015, some 7,400 Canadian companies used our services to undertake more than \$104 billion in Canadian international business. This included roughly 6,000 SMEs that were helped by EDC to conduct more than \$15 billion in export trade and foreign investments.

Today I would like to speak briefly about the opportunities for Canadian exporters, the benefits of trade for Canada and how EDC helps exporters in an increasingly very challenging global environment.

Turning to some of the opportunities that we see for Canadian exporters looking out over the medium term, we see trade agreements such as CETA improving access to existing markets and also opening up new markets. We see growth in emerging markets, primarily fuelled by a growing middle class and rising incomes. That is boosting demand for a range of consumer-oriented products and services, the kinds of goods and services that many Canadian companies have to offer.

Opportunities we see are in areas such as financial services, health services, engineering and construction, education and recreation. Incidentally, services now represent a \$100 billion export industry for Canada. That's higher than automotive and our energy sector. Other areas we see are advanced technology, clean tech, clean energy and generally higher value-added products.

Another area of opportunity is tapping into global supply chains or global value chains, as they are often called.

The other big opportunity we see for many companies, particularly smaller companies, is using the U.S. for a stepping stone to international markets. This is very important for smaller exporters.

As many of you are aware, the benefits of international trade are known and well documented. I will not spend much time on this issue, but very briefly, we know that companies that export are more productive. They pay higher wages on average. Companies that have foreign operations outside of Canada are in a much better position to compete. In a global value chain and supply chain world, domestic operations and foreign affiliates are not mutually exclusive. We see a complementary relationship between domestic and foreign operations.

Those companies that do have this expanded global footprint, this export experience, with the knowledge and experience around resources, compete better in global markets. It's kind of like a virtuous cycle. The more a company exports and the more they

En 2015, EDC a versé 500 millions de dollars en dividendes au gouvernement du Canada. Cette année-là, quelque 7 400 entreprises canadiennes ont eu recours à nos services pour un commerce international à hauteur de plus de 104 milliards de dollars au pays. De ce nombre, environ 6 000 PME ont reçu l'aide d'EDC pour des exportations et des investissements étrangers de plus de 15 milliards de dollars.

J'aimerais aujourd'hui parler brièvement des occasions qui s'offrent aux exportateurs canadiens, des avantages du commerce pour le Canada, et de la façon dont EDC aide les exportateurs dans un environnement mondial de plus en plus difficile.

Pour ce qui est des possibilités qui s'offriront aux exportateurs canadiens à moyen terme, nous sommes d'avis que les ententes commerciales comme l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, améliorent l'accès aux marchés existants et ouvrent de nouveaux marchés. Nous nous attendons à une croissance des marchés émergents, principalement soutenue par la classe moyenne grandissante et les revenus à la hausse. Ces facteurs stimulent la demande pour toutes sortes de produits et de services aux consommateurs, que de nombreuses entreprises canadiennes peuvent offrir.

Les débouchés à l'horizon se trouvent notamment du côté des services financiers, des services de santé, de l'ingénierie, de la construction, de l'éducation et des loisirs. Soit dit en passant, les services représentent désormais une industrie d'exportation de 100 milliards de dollars au Canada. C'est plus que les secteurs de l'automobile et de l'énergie. Nous voyons aussi des possibilités du côté des technologies de pointe, des technologies propres, des énergies propres et des produits à grande valeur ajoutée en général.

Il est également possible de miser sur les chaînes d'approvisionnement mondiales ou les chaînes de valeur mondiales, comme on les appelle souvent.

Une autre belle occasion s'offre à de nombreuses entreprises, plus particulièrement aux petites entreprises, qui peuvent se servir des États-Unis comme d'un tremplin vers les marchés internationaux. C'est vraiment important pour les petits exportateurs.

Comme bon nombre d'entre vous le savent, les avantages du commerce international sont connus et bien documentés. Je ne vais pas trop m'y attarder, mais je tiens très brièvement à préciser que nous savons que les entreprises exportatrices sont plus productives. Elles versent également des salaires plus élevés, en moyenne. Les entreprises qui ont des opérations à l'étranger sont aussi bien mieux placées pour soutenir la concurrence. Au sein d'une chaîne de valeur et une chaîne d'approvisionnement mondiales, les opérations domestiques et les filiales étrangères ne sont pas incompatibles. Il existe selon nous une relation complémentaire entre les opérations intérieures et étrangères.

Les entreprises qui ont un tel rayonnement international et une telle expérience en exportation, de même que des connaissances et de l'expérience quant aux ressources, rivalisent mieux sur les marchés mondiaux. C'est une sorte de cercle vertueux. Plus une

expand outside of Canada, they get that experience and knowledge, and that, in turn, gives them even more wherewithal to better export.

With respect to global value chains, that business tends to be much more sustainable. Those relationships tend to be secure and less susceptible to downturns in the economic cycle, especially if Canadian companies are part of that core group of suppliers to what we call an “anchor firm.” An anchor firm would be like General Electric, Siemens, Bombardier or Magna. Quite often we see these companies sharing technology, product development and financing with that anchor firm, which is very advantageous for the smaller companies.

The big thing for us is trying to understand how Canadian exporters can tap into these opportunities. To get a better understanding of that, we survey thousands of exporters every year on a range of issues. We get input directly through surveys and also talking to many exporters, especially around issues that we focus on around the market challenges, obstacles to exporting and what they need to help them overcome these obstacles and to grow their business.

One thing that usually stands out is access to financial services, the financing, the trade credit and different types of financial products they need to manage their business. That’s very important. But two things, particularly in the past few years, have consistently come out ahead of having access to credit and financing, and that is having access to market knowledge, information about accessing those markets, what the rules and regulations are around borders, customs rules, those kinds of things. Also, having the connections to local market contacts is very important for companies when they look to go abroad. For new and smaller firms, building that knowledge base and establishing those local networks is very critical and often beyond their own resources, as there are very high start-up costs for a small company when entering a foreign market.

On top of this, we all know that business is increasingly complicated, requiring more complex financial services and solutions. Companies are engaging in a range of activities, not just focusing on exporting, but we find many companies now engaged in a full spectrum of activities. They’re importing, exporting, investing outside of Canada, establishing operations, sales offices and logistics marketing inside and outside of Canada, so a whole range of activity. We find on our end, at EDC, we really have to start adapting our financial services to meet this mix of different demands, so this is where we are playing a bigger role.

entreprise exporte et étend ses activités à l’extérieur du Canada, plus elle acquiert l’expérience et les connaissances lui permettant de mieux exporter.

En ce qui concerne les chaînes de valeur mondiales, le secteur est généralement beaucoup plus durable. Ces relations sont normalement à l’abri des ralentissements économiques et moins vulnérables aux fluctuations, surtout si des entreprises canadiennes font partie du groupe restreint de fournisseurs que nous appelons des « entreprises d’attache ». Une entreprise d’attache peut ressembler à General Electric, à Siemens, à Bombardier ou à Magna. Bien souvent, nous constatons que les entreprises échangent technologie, développement de produits et financement avec une entreprise d’attache, ce qui est fort avantageux pour les petites entités.

Ce qui est important pour nous, c’est d’essayer de comprendre comment les exportateurs canadiens peuvent saisir ces occasions. Pour mieux saisir, nous réalisons chaque année un sondage auprès de milliers d’exportateurs sur toutes sortes de questions. Nous recevons des commentaires directement grâce aux enquêtes, ainsi qu’en discutant avec de nombreux exportateurs, plus particulièrement des enjeux qui nous préoccupent sur les défis propres au marché, les obstacles à l’exportation et les outils dont les exportateurs ont besoin pour surmonter ces obstacles et faire croître leurs activités.

Une chose qui se démarque généralement est l’accès aux services financiers, au financement, au crédit commercial et à différents produits financiers dont les entrepreneurs ont besoin pour gérer leurs affaires. C’est très important. Mais deux choses l’emportent sur l’accès au crédit et au financement, en particulier ces dernières années. Il faut d’une part avoir accès à la connaissance du marché et à des informations sur l’accessibilité des marchés, les règles et règlements entourant les frontières, les règles douanières et ce genre de choses. D’autre part, il est très important pour les entreprises qui souhaitent s’implanter à l’étranger d’avoir des contacts sur le marché local. Pour les entreprises qui sont nouvelles et de petite taille, il est tout à fait crucial de créer cette base de connaissances et d’établir ces réseaux locaux, ce qu’elles n’ont souvent pas les moyens de faire compte tenu des coûts de démarrage très élevés pour une petite entreprise qui perce un marché étranger.

En plus, nous savons tous que le milieu des affaires est de plus en plus difficile et nécessite des services et des solutions financiers plus complexes. Les entreprises se livrent à toute une gamme d’activités, sans se concentrer uniquement sur les exportations. Au contraire, nous constatons que de nombreuses entreprises s’adonnent à un large éventail d’activités. Elles importent, exportent, investissent à l’étranger et établissent des opérations, des bureaux de vente, des activités de marketing et de logistique au pays et à l’étranger. Elles ont donc toutes sortes d’activités. À EDC, nous constatons que nous devons vraiment commencer à adapter nos services financiers à cette combinaison de demandes, et c’est là que nous jouons un rôle prépondérant.

To respond to what we're hearing, EDC has begun to adapt our services to ensure exporters are fully supported if they seek to export for the first time or if they've been exporting for many years. As I just mentioned, we are expanding our financial products to meet the changing needs and demands of the Canadian exporter and investor.

I think just as importantly, if not more so, we are investing in our market knowledge, our research and information services for Canadian exporters. That's kind of like helping them get past that hurdle of the high start-up costs associated with entering new export markets. We have established a new global trade team, and they have been tasked primarily with establishing those connections between Canadian companies and foreign buyers. So we're adding sort of a layer of service on top of our financial products for Canadian exporters.

As you all know, Canadian companies contribute in tremendous ways to our economy, and it's no small task to enter a new market with a product or service, but we at EDC are constantly amazed by the dedication and hard work of those companies that do that.

At this point, I'm happy to turn it over to my colleagues or to honourable senators and answer any questions you might have. Thank you.

Ross Hornby, Vice-President, Government Affairs and Policy, GE Canada, as an individual: Thank you, Madame Chair and honourable senators, for inviting me.

First I thought I would just give you a quick word on GE in Canada, and then I think the clerk has circulated a short deck. I will speak to some of the points on there about why manufacturers support trade agreements.

Just on GE in Canada, we have five manufacturing facilities in Canada. In Bromont, Quebec, we make jet engine parts, and we also have the Global Robotics, Automation and Instrumentation R&D Centre in Bromont. We have a large supply chain of SMEs and software developers in the Quebec aeronautics sector that feed into that plant, and 100 per cent of its production is exported.

In Markham, Ontario, we have a global centre for smart grid technology where we do both the R&D for that technology and the manufacture of smart grid equipment. Smart grids are the monitoring equipment that allows you to keep the lights on when lightning strikes a transformer or a powerline goes down. It routes the electricity around the problem in the grid, and it stabilizes the grid so that when you add, for example, wind power into it, which varies, it will end up all being stabilized so that it can be used by consumers.

En réponse à ce que nous entendons, EDC a commencé à adapter ses services pour s'assurer de soutenir pleinement les exportateurs qui s'adonnent pour la première fois à l'exportation, ou qui exportent depuis de nombreuses années. Comme je viens de le dire, nous bonifions nos produits financiers pour répondre aux besoins et aux demandes changeants des exportateurs et des investisseurs canadiens.

Une chose est selon moi tout aussi importante, voire plus importante : nous investissons dans notre connaissance du marché, ainsi que dans nos services de recherche et d'information pour les exportateurs canadiens. C'est un peu comme si nous les aidions à composer avec les coûts de démarrage élevés qui découlent de l'entrée sur de nouveaux marchés d'exportation. Nous avons mis sur pied une nouvelle équipe chargée du commerce mondial, qui a principalement pour tâche de nouer des relations entre les entreprises canadiennes et les acheteurs étrangers. Nous offrons donc une sorte de service supplémentaire aux exportateurs canadiens, qui s'ajoute à nos produits financiers.

Comme vous le savez tous, les entreprises canadiennes contribuent énormément à notre économie. On sait que lancer un produit ou un service sur un nouveau marché n'est pas une mince affaire, mais à EDC, nous sommes constamment émerveillés par le dévouement et le travail acharné des entreprises qui y parviennent.

C'est maintenant avec plaisir que je cède la parole à mes collègues ou aux sénateurs, et que je répondrai à vos questions. Je vous remercie.

Ross Hornby, vice-président, Relations gouvernementales et politiques, GE Canada, à titre personnel : Madame la présidente, mesdames et messieurs, je vous remercie de m'avoir invité.

Je vais commencer par vous parler brièvement de GE Canada. Je crois que la greffière vous a distribué un petit document. Je vais ensuite aborder quelques points qui s'y trouvent et qui expliquent pourquoi les manufacturiers appuient les accords commerciaux.

GE Canada possède cinq usines de fabrication au pays. Nous fabriquons des pièces de moteurs à réaction à Bromont, au Québec, où se trouve également notre centre de recherche et développement en robotique, automatisation et instrumentation. Une importante chaîne d'approvisionnement formée de PME et de développeurs de logiciels dans le secteur de l'aéronautique au Québec alimente cette usine, dont la totalité de la production est exportée.

Nous avons un centre mondial de technologies des réseaux électriques intelligents à Markham, en Ontario, où nous nous occupons à la fois de la R-D relative à ces technologies et de la fabrication d'équipement pour les réseaux électriques intelligents. Les réseaux électriques intelligents désignent le matériel de surveillance qui permet de garder les lumières allumées lorsque la foudre frappe un transformateur ou qu'une ligne de transport d'énergie électrique est rompue. La technologie permet à l'électricité de contourner le problème, et stabilise le réseau. Si

Then in Peterborough, Ontario, we have our oldest plant that was actually founded by Thomas Edison himself, which makes customized large motors. These are gigantic motors that will run things like pipelines. For example, we have the contract to build the motors for the Energy East Pipeline, if it's built.

Then in Welland, Ontario, we are building what we call a brilliant factory, and this will make reciprocating gas engines that can be used for any off-grid situation where you need to generate power, whether it's a remote community in the North, a gas field in northeastern British Columbia or just a factory that wants to control its electricity costs by doing something called peak shaving, where at peak hours in the summer they generate their own electricity instead of taking it off the grid. That plant is being built in part in response to our relationship with EDC, which is extremely valuable because our customers abroad get export financing from EDC so they can buy our equipment.

Again, overall, 70 to 80 per cent of all the production in these plants is exported.

I wanted to talk a little bit about why manufacturers need free trade. Canada has many advantages. It has a strong immigration system, which is good. We can get the talent and the people we need. We have an educated workforce. We have generally low corporate taxes compared to other countries. There is a lot going for Canada. But one of the things that people often forget about is that we actually have a very good network of free trade agreements around the world, and that is growing.

My own personal involvement was in the launch of the CETA negotiations with the European Union, and I'm extremely pleased that it looks like that will finally provisionally enter into force in 2017.

What do we need in a trade agreement? People often talk about CETA being a gold standard agreement or the TPP being a unique agreement. I want to highlight a few of the points that I think trade agreements need to cover.

It is a given that they will remove tariffs. We need that market access through removal of tariffs so that we can trade goods and services freely around the world, but there are a number of other non-tariff barriers to trade that trade agreements should address and should reduce.

The first one I want to talk about very briefly is cross-border data flow. Increasingly, we are moving into a digital world, and machines now are digitally powered. They have built-in monitors.

on intègre par exemple l'énergie éolienne au réseau, une source qui peut varier, le réseau finira par être stable pour les consommateurs.

À Peterborough, en Ontario, se trouve notre plus ancienne usine, qui a d'ailleurs été fondée par Thomas Edison lui-même, et qui fabrique de gros moteurs sur mesure. Il s'agit de moteurs gigantesques qui actionnent des technologies comme les pipelines. Nous avons par exemple le contrat pour la construction des moteurs de l'oléoduc Énergie Est, si le projet va de l'avant.

Nous sommes également en train de construire ce que nous appelons une usine brillante à Welland, en Ontario. Celle-ci fabriquera des moteurs à essence alternatifs qui peuvent servir à toute situation hors réseau où il faut générer de l'électricité, qu'il s'agisse d'une collectivité éloignée nordique, d'un champ de gaz dans le nord-est de la Colombie-Britannique, ou simplement d'une usine qui souhaite contrôler ses coûts d'électricité au moyen de l'écrêtement de la demande de pointe, qui consiste à produire sa propre électricité aux heures de pointe durant l'été plutôt que de se retirer du réseau. Cette usine est construite notamment en raison de notre relation avec EDC, ce qui est extrêmement précieux étant donné que nos clients à l'étranger obtiennent un financement à l'exportation d'EDC qui leur permet d'acheter notre équipement.

Encore une fois, 70 à 80 p. 100 de la production totale de ces usines est exportée.

Je voulais parler un peu de la raison pour laquelle les fabricants ont besoin du libre-échange. Le Canada a de nombreux avantages. Il possède un système d'immigration solide, ce qui est une bonne chose. Nous pouvons ainsi aller chercher les talents et les employés dont nous avons besoin. Nous avons une main-d'œuvre instruite. Aussi, l'impôt des sociétés est généralement faible par rapport à celui d'autres pays. Le Canada a donc de nombreux atouts. Mais l'une des choses que les gens oublient souvent, c'est que nous disposons en fait d'un très bon réseau d'accords de libre-échange dans le monde, qui est en croissance.

J'ai participé personnellement au lancement des négociations sur l'AECG avec l'Union européenne, et je suis extrêmement heureux de constater qu'il entrera enfin en vigueur provisoirement en 2017, probablement.

De quoi avons-nous besoin dans un accord commercial? Les gens disent souvent que l'AECG est un accord historique, ou que le Partenariat transpacifique, ou PTP, est un accord unique. Je tiens à souligner quelques-uns des éléments que les accords commerciaux doivent selon moi aborder.

Il est entendu que les accords suppriment les tarifs. Nous avons besoin de ces accès libres de tarifs afin d'échanger librement des biens et des services dans le monde, mais il existe d'autres obstacles non tarifaires au commerce que les accords commerciaux devraient également cibler et réduire.

Le premier dont je veux parler brièvement se rapporte à la circulation transfrontalière de données. Nous entrons de plus en plus dans un monde numérique, et les machines fonctionnent

They send data back when you're flying in a jet. The engines are communicating constantly with a central control centre that analyzes the fuel consumption, the turbulence, all of these factors that make it more efficient to run the engines.

The data is put onto the cloud, but in some countries around the world, we are seeing the nationalization of the Internet. We are seeing restrictions put on data flows. You will not be able to take advantage of this digitization if the cloud cannot work across borders. We think trade agreements should address this issue of cross-border data flows.

We also need increased disciplines for intellectual property and trade protection in trade agreements. One of the things we need to do, if you work in a large global company like GE, is to protect your trade secrets. Where a country is going to basically steal your IP or hack into your IP, you need to have disciplines around that in a trade agreement so you can protect your intellectual property and your commercial advantage and recoup the high costs of developing the technology that you are exporting.

We also need disciplines around state-owned enterprises in trade agreements. Trade agreements, to the extent possible, should level the playing field between state companies and the private sector. As you know perfectly well, in some countries state-owned enterprises dominate the market. Therefore, we need to make sure that when we go into those countries with trade agreements, we try to level the playing field and that there aren't forced marriages between the Canadian-based company or a global company and a state-owned enterprise as the sort of price to pay to trade into that country. The trade agreement should address that.

It should also address government procurement. Of course in CETA, this was one of the novel parts of the agreement. It actually extended disciplines around government procurement to the subnational level in the European member states and touching the Canadian provinces. That is something that an international company trading into a country wants access to, not only to federal or national procurement but that subnational procurement. If you just look at Canada, the provinces actually procure more than the federal government when you think of the health care system and diagnostic equipment or other matters.

One thing that I highlighted in addition to market access through tariff elimination is free trade even without a trade agreement in environmental goods and services. We are all faced with the challenge of climate change. We all have very different targets to meet under the Paris agreement, and yet a lot of countries put tariffs on wind turbines, on clean locomotives and

désormais grâce au numérique. Elles sont dotées d'écrans intégrés. Elles envoient des données lorsque vous vous déplacez en avion. Les moteurs communiquent constamment avec un centre de contrôle central qui analyse la consommation de carburant, la turbulence et tous les facteurs qui améliorent l'efficacité des moteurs.

Les données aboutissent dans le nuage, mais nous constatons une nationalisation d'Internet dans certains pays. Il y a des restrictions sur la circulation des données. Vous ne pourrez pas tirer profit de cette numérisation si le nuage ne peut pas traverser les frontières. Nous pensons donc que les accords commerciaux devraient aborder cette question de circulation transfrontalière des données.

Il nous faut également des mesures disciplinaires accrues pour la propriété intellectuelle et la protection commerciale dans le cadre des accords commerciaux. Si vous travaillez dans une grande entreprise mondiale comme GE, vous devez aussi protéger vos secrets commerciaux. Disons qu'un pays cherche essentiellement à voler ou à pirater votre propriété intellectuelle, il doit y avoir des mesures disciplinaires prévues à l'accord commercial pour que vous puissiez protéger votre propriété intellectuelle et votre avantage commercial, et récupérer les coûts élevés de développement de la technologie que vous exportez.

Nous devons également prévoir dans les accords commerciaux des mesures disciplinaires pour les entreprises commerciales d'État. Dans la mesure du possible, les accords commerciaux devraient équilibrer les règles du jeu entre les entreprises publiques et le secteur privé. Comme vous le savez parfaitement, les entreprises commerciales d'État dominant le marché dans certains pays. Lorsque nous envisageons de conclure un accord commercial avec ces pays, nous devons essayer d'uniformiser les règles du jeu pour éviter qu'il n'y ait de mariages forcés entre une société canadienne ou internationale et une entreprise commerciale d'État, ce qui serait en quelque sorte le prix à payer pour s'adonner au commerce dans ce pays. L'accord commercial devrait donc régler cette question.

L'accord commercial devrait également traiter des marchés publics. Il s'agissait bien sûr d'un des éléments novateurs de l'AECG. En fait, cet accord étend la portée des mesures disciplinaires relatives aux marchés publics jusqu'à l'échelle infranationale, à savoir les États membres de l'Union européenne et les provinces canadiennes. Une société internationale qui fait des affaires dans un pays veut avoir accès non seulement aux marchés publics fédéraux ou nationaux, mais aussi aux achats infranationaux. Si vous prenez simplement l'exemple du Canada, les provinces font plus d'acquisitions que le gouvernement fédéral quand on pense au système de santé et au matériel de diagnostic, ou à d'autres volets.

En plus de l'accès au marché par l'entremise de l'élimination des droits, j'ai parlé du libre-échange des biens et services environnementaux même sans un accord de libre-échange. Nous sommes tous confrontés aux défis des changements climatiques. Nous avons tous des objectifs très différents à atteindre en vertu de l'Accord de Paris; or, de nombreux pays imposent des droits

on jet engine parts. Before you enter a comprehensive economic and trade agreement, you need to have a reduction of tariffs on environmental goods and services so that we can kick-start the move towards a greener economy.

Then another aspect that trade agreements should include is regulatory cooperation. We really need greater harmonization and cooperation between regulatory authorities in trade agreements so, for example, digitally powered machines can be the same in one country or another. You can't be producing the next generation of machines separate for different countries because of regulatory incoherence across the world.

Finally, we need employee mobility. This has just been addressed in the Growth Council that gave its report to Finance Minister Morneau last week. Companies need to be able to move employees around the world in support of liberalization in trade in services as well as this global supply chain that exists increasingly where each country participates in the final production of a product. Therefore, if you can't move people around and allow them to work, it's going to be extremely difficult.

I'm not really talking about the temporary worker program. I'm talking about highly-skilled people who come in and help finalize the production of a product with the skills that they have.

I will stop there.

The Chair: Thank you, Mr. Hornby.

Dan Breznitz, Munk Chair of Innovation Studies and Co-director of the Innovation Policy Lab, Munk School of Global Affairs, University of Toronto, as an individual: Thank you. Chair, deputy chair, and members of the committee, I was asked to talk today about bilateral, regional and multilateral trade agreements and the prospects for Canada.

In order to understand the true prospects from the so-called new trade deals for democratic countries like Canada, we need to first understand the significant changes in the global production of goods and services and their impact on the gains from innovation and trade. We need to understand how a society becomes and stays rich and the different implications of the new trade regimes. Second, we need to understand the changing landscape of trade deals.

Of the highest interest is the move from multilateral to a regional/bilateral trade deals' environment in which new trade deals are also called partnerships. In effect, this is a transition from a global free trade system to a diverted trade, regional-blocks, asymmetric system where asset protection seems to be key.

sur les éoliennes, les locomotives propres et les pièces des moteurs à réaction. Avant de conclure un accord économique et de libre-échange exhaustif, il faut réduire les droits sur les biens et services environnementaux afin de favoriser la transition vers une économie verte.

De plus, les accords commerciaux doivent viser la coopération en matière de réglementation. Il faut une meilleure harmonisation et une coopération accrue entre les autorités de réglementation dans les accords commerciaux. Par exemple, les appareils numériques pourraient être les mêmes partout dans le monde. On ne peut pas créer des appareils distincts pour chaque pays en raison de l'incohérence réglementaire dans le monde.

Enfin, il faut que les employés soient mobiles. Le Conseil de la croissance a abordé ce point dans le rapport qu'il a remis au ministre des Finances la semaine dernière. Les sociétés doivent pouvoir envoyer leurs employés partout dans le monde pour appuyer la libéralisation du commerce des services et la chaîne d'approvisionnement mondiale qui est de plus en plus importante alors que chaque pays participe à la production finale d'un produit. Ainsi, si on ne peut pas déplacer les gens et leur permettre de travailler partout dans le monde, ce sera très difficile.

Je ne parle pas du programme des travailleurs temporaires, mais bien de personnes hautement qualifiées qui se déplacent pour aider à finaliser la production d'un produit.

Je vais m'arrêter là.

La présidente : Merci, monsieur Hornby.

Dan Breznitz, président des études sur l'innovation et codirecteur du Laboratoire en politique d'innovation, École Munk des affaires internationales, Université de Toronto, à titre personnel : Merci. Madame la présidente, monsieur le vice-président, mesdames et messieurs les membres du comité, on m'a demandé de vous parler des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux, et des perspectives pour le Canada.

Pour mieux comprendre les perspectives réelles des pays démocratiques comme le Canada en ce qui a trait aux soi-disant nouveaux accords commerciaux, nous devons d'abord comprendre en quoi consistent les grands changements que la production mondiale de biens et de services a connus, de même que leurs répercussions sur les gains tirés de l'innovation et du commerce. Il nous faut comprendre comment une société devient riche et continue de s'enrichir, et comprendre les répercussions des nouveaux régimes commerciaux. Ensuite, nous devons comprendre l'environnement de changement engendré par les accords commerciaux.

L'un des points suscitant le plus d'intérêt est le passage d'un environnement multilatéral à un mode régional ou bilatéral, où les nouveaux accords commerciaux sont considérés à titre de partenariats. Dans les faits, c'est une transition d'un système de libre-échange mondial à un système asymétrique de blocs régionaux d'échanges détournés où la protection des biens semble être le facteur clé.

Lastly, we need to reflect on the fact that the significant, cumulative and highly positive impact of multiple trade negotiations since World War II has reduced virtually all remaining tariffs. Instead, more integrated international trade forces penetration of domains that are inherently domestic in nature and intimately entwined with the views of citizens in democratic societies on what is the society they would like to have.

Further, many of these new deals back these forays into domestic policies and politics by the setting of questionable private arbitration tribunals —

The Chair: Excuse me, Mr. Breznitz. You're breaking up, and I'm not sure whether it's a technical problem or if it's where the mic is. Sometimes when you're too close or too far from your microphone, it will interrupt you. I don't know if we can correct that.

Mr. Breznitz: I will try to speak even more slowly. Does that help?

The Chair: It's not your pace. It's that we're missing parts of it. I don't know whether it's the direction of the microphone or some other technicality. We've had troubles with our video conferencing, unfortunately.

Mr. Breznitz: I can do that. Does that help?

The Chair: Let's try it, but not too close because then we'll get another problem. Let's try this and see if it works, and I'll try not to interrupt you. It's gotten worse.

Mr. Breznitz: The technician here will look at it. Is it better now?

The Chair: I'm going to hope it is better, and perhaps you could resume. I hope I won't interrupt you. Thank you for trying again.

Mr. Breznitz: Thank you again for having me here.

Of the highest interest is the move from multilateral to a regional/bilateral trade deals' environment in which new trade deals are also called partnerships. In effect, this is a transition from a global free trade system to a diverted-trade, regional-blocks, asymmetric system where asset protection seems to be key.

Lastly, we need to reflect on the fact that the significant, cumulative and highly positive impact of multiple trade negotiation since World War II has reduced virtually all remaining tariffs. Instead, more integrated international trade forces penetration of domains that are inherently domestic in nature and intimately entwined with the views of citizens in democratic societies on what is the society they would like to have.

Enfin, nous devons réfléchir au fait que de nombreuses négociations commerciales depuis la Seconde Guerre mondiale ont eu une incidence cumulative importante et très positive, et ont fait en sorte de réduire presque tous les droits de douane restants. Des échanges internationaux plus intégrés obligent plutôt la pénétration de marchés intrinsèquement nationaux par nature et étroitement liés à la vision qu'ont les citoyens de sociétés démocratiques de la société dans laquelle ils souhaitent vivre.

En outre, de nombreux nouveaux accords appuient ces intrusions dans les politiques nationales sous la forme de tribunaux d'arbitrage privés discutables...

La présidente : Excusez-moi, monsieur Breznitz, mais on vous entend mal. Je ne sais pas si c'est à cause d'un problème technique ou de l'emplacement de votre microphone. Parfois, si vous êtes trop près ou trop loin du microphone, le son est interrompu. Je ne sais pas si on peut corriger cela.

M. Breznitz : Je vais tenter de parler plus lentement. Est-ce que c'est mieux?

La présidente : Ce n'est pas votre débit d'élocution. C'est que nous n'entendons pas certains mots. Je ne sais pas si c'est à cause de l'orientation du microphone ou d'un autre élément technique. Nous éprouvons des difficultés avec notre système de vidéoconférence, malheureusement.

M. Breznitz : Je peux faire cela. Est-ce que c'est mieux?

La présidente : Essayons-le, mais ne vous approchez pas trop du microphone, parce qu'on aura d'autres problèmes. Essayons comme cela et voyons si cela fonctionne. Je vais tenter de ne pas vous interrompre. Le problème s'est empiré.

M. Breznitz : Le technicien va essayer de régler le problème. Est-ce que c'est mieux maintenant?

La présidente : Je l'espère. Vous pouvez reprendre votre exposé. J'espère que je n'aurai pas à vous interrompre de nouveau. Merci de réessayer.

M. Breznitz : Je vous remercie à nouveau de me recevoir.

L'un des points suscitant le plus d'intérêt est le passage d'un environnement multilatéral à un mode régional ou bilatéral, où les nouveaux accords commerciaux sont considérés à titre de partenariats. Dans les faits, c'est une transition d'un système de libre-échange mondial à un système asymétrique de blocs régionaux d'échanges détournés où la protection des biens semble être le facteur clé.

Enfin, nous devons réfléchir au fait que de nombreuses négociations commerciales depuis la Seconde Guerre mondiale ont eu une incidence cumulative importante et très positive, et ont fait en sorte de réduire presque tous les droits de douane restants. Des échanges internationaux plus intégrés obligent plutôt la pénétration de marchés intrinsèquement nationaux par nature et étroitement liés à la vision qu'ont les citoyens de sociétés démocratiques de la société dans laquelle ils souhaitent vivre.

Further, many new deals back these forays into domestic policies and politics by the setting of questionable private arbitration tribunals, ISDS, which was the case with the almost-blocked CETA.

In short, the new trade environment forces us to think about why we should seek more of those trade deals/partnerships; how and if those trades deals will materially help us in the short- and long terms; and the geopolitical risks and negative impact the new regional trade deals have on the countries we exclude from them, as well as how we are seen in the world when we do that.

Lastly, and most importantly, on how much of our democracy and constitutional sovereignty, that is, our ability to use the democratic process, relying on the legal supremacy of our constitutions to make decisions on how to shape and regulate our own society, are we willing to give away for continuously decreasing gains from trade.

The reality of global production and value creation is significantly changed, as we just heard, and many of our trusted theories and policy tools no longer fit. Starting slowly in the 1970s and accelerating since, there has been a long and complex evolution in the way firms create value and organize themselves. The most important is the global fragmentation of production and the rise of a new global trade landscape in which countries are specializing in particular phases of production in specific industries.

If we look at the electronics industry, for example, Apple, who used to produce its own products in California, has never even engaged in the production of its recent products. Each of these products is now devised, designed and produced in stages around the world. Even components and subcomponents are now manufactured in discrete stages. This should make it eminently clear that there are many ways to excel in innovation-based growth. Indeed, as I have shown in prior work, globalization significantly increases political choice, not decrease it.

However, to sustainably succeed in each phase of production, every country needs to perfect different innovational capacity and support that with the very different set of institutions they need, from finance to research, skills, and the kind of trade agreements that allow that society to increase productivity, profits and jobs. Different countries require different models, and this new system of stage specialization poses serious and long-term challenges to leaders aiming to ensure sustainable prosperity to all citizens from all backgrounds and skill levels.

En outre, de nombreux nouveaux accords appuient ces intrusions dans les politiques nationales sous la forme des tribunaux d'arbitrage privés discutables, les mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États, comme c'était le cas avec l'AECG, qui a failli être bloqué.

Bref, le nouveau contexte commercial nous force à nous demander pourquoi nous devrions chercher à conclure d'autres accords commerciaux ou partenariats; en quoi ces accords commerciaux peuvent nous aider concrètement à court et à long terme; et quels sont les risques géopolitiques et l'incidence négative de l'adoption de nouveaux accords commerciaux régionaux sur les pays qui en sont exclus et sur notre position dans le monde.

Enfin, et surtout, dans quelle mesure sommes-nous prêts à renoncer, au prix de gains commerciaux toujours plus faibles, à notre démocratie et à notre souveraineté constitutionnelle, c'est-à-dire à notre capacité d'utiliser nos processus démocratiques pour prendre des décisions sur la manière d'orienter et de réglementer notre propre société, fondées sur la suprématie juridique de nos constitutions.

La réalité de la production mondiale et de la création de valeurs a beaucoup changé, comme on vient de l'entendre, et nombre de nos théories éprouvées et de nos mécanismes d'intervention ne sont plus adéquats. Depuis les années 1970, la manière dont les entreprises créent de la valeur et s'organisent a connu une longue et complexe évolution. Cette évolution, d'abord lente, s'est ensuite accélérée. Le facteur le plus important est la fragmentation mondiale de la production et l'apparition d'un nouveau contexte commercial mondial dans lequel les pays se spécialisent dans certaines étapes particulières de la production, dans des industries distinctes.

Prenons l'exemple de l'industrie de l'électronique : la société Apple qui, auparavant, fabriquait ses propres produits en Californie, n'a aucunement participé à la fabrication de sa nouvelle gamme de produits. Chacun de ces produits est maintenant pensé, conçu et fabriqué par étapes, partout dans le monde. Même les composants et les sous-composants sont fabriqués en étapes distinctes. Ainsi, de toute évidence, il existe de nombreuses manières d'atteindre l'excellence en matière de croissance axée sur l'innovation. En effet, comme je l'ai démontré dans mes travaux antérieurs, la mondialisation accroît fortement le choix politique; elle ne le réduit pas.

Cependant, pour que chaque étape de production connaisse un succès durable, chaque pays doit perfectionner différentes capacités d'innovation et faire en sorte que les différents groupes d'institutions dont elles ont besoin les soutiennent, qu'il s'agisse de finances, de recherche ou de compétences, ou d'accords commerciaux qui permettent à une société d'augmenter sa productivité, ses profits et le nombre d'emplois. Les divers pays doivent adopter divers modèles, et ce nouveau système d'étapes spécialisées entraînera d'importants défis à long terme pour les

Second, the development of information and communication technologies and the fragmentation of production have led to the algorithmic transformation of services: the ability to reproduce them and supply them repeatedly without geographical limitations. This leads to one extremely good thing: We now have rising productivity in services, something we thought we would never have. However, it also leads to an even more rapidly fragmented globalization in services than the one we faced in physical goods.

In addition, we also have more influx and uncertainty in the job market where jobs that not long ago seemed to be secure for life can now easily be done better somewhere else in the world, either by software or human-software combinations.

It also means that in order to have gains in trade in services, we need — and I agree with the other witness — to change domestic laws to a level that raises questions of sovereignty and the limits of democratic choice. This is especially the case when those agreements include the usage of ISDS arbitration systems that operate above and beside the national justice system.

The concern that those arbitration courts will take precedence above even the Constitution was voiced by no less than Chief Justice John Roberts, stating, “Substantively, by acquiescing to arbitration, a state permits private adjudicators to review its public policies and effectively annul the authoritative acts of its legislature, executive and judiciary.”

The changes in the global system of production have already moved us into a world where intangibles are worth much more than tangibles. For example, IPR (patents, copyrights and trademarks) now comprise 80 per cent of the value of American firms, and 78 per cent of American exports currently come from IP-intensive industries. When we think about trade, it’s crucial to remember that intangibles such as IPR are, by definition, human creations, granting a negative right, a monopoly) in exchange for public good. As such, the debate about what kind of monopolies, and in exchange for what public good, has been evolving as a part of political negotiation — democracy at work — over long periods of time.

If we want to have real gains from trade and our own investments in innovation, it is crucial to understand that trade rules about who can dictate IPR usage are not about the high-tech sector. Think for a moment about our farmers. The changing landscape of what is a seed and who owns it, and what is a tractor and who owns it, changes their relationship with what used to be

dirigeants, qui tentent d’assurer une prospérité durable à tous leurs citoyens qui ont une expérience et des compétences variées.

Deuxièmement, l’évolution des technologies de l’information et des communications ainsi que la fragmentation de la production ont mené à la transformation algorithmique des services, c’est-à-dire la capacité de les reproduire et de les fournir de manière répétée, sans restrictions géographiques. Cela a une incidence très positive : nous connaissons maintenant une hausse de la productivité dans le secteur des services, chose que nous croyions impossible à atteindre. Cependant, cela fait aussi en sorte que la mondialisation des services se fragmente encore plus rapidement que les biens.

En outre, le marché de l’emploi connaît une plus grande incertitude et un plus grand mouvement; les emplois à vie d’il n’y a pas si longtemps peuvent maintenant être pourvus plus facilement ailleurs dans le monde, et avec une meilleure efficacité grâce à un logiciel ou à un mélange de capacités humaines et logicielles.

Par ailleurs, cela signifie également que pour tirer profit du commerce des services — et je suis d’accord avec l’autre témoin —, nous devons modifier les lois nationales au point où cela soulève des questions relatives à la souveraineté et aux limites du choix démocratique. C’est particulièrement vrai dans le cas des accords qui prévoient le recours à un mécanisme d’arbitrage pour le règlement des différends entre investisseurs et États, dont les démarches sont effectuées hors des systèmes judiciaires nationaux.

Le juge en chef John Roberts a fait part de sa crainte de voir ces tribunaux d’arbitrage l’emporter même sur la Constitution. Il a fait valoir qu’en acquiesçant aux mécanismes d’arbitrage, un État permettait à des arbitres du secteur privé d’examiner ses politiques publiques et dans les faits, d’annuler l’autorité de son système législatif, exécutif et judiciaire.

Les changements dans le système mondial de production nous ont déjà fait passer dans un monde où l’immatériel a beaucoup plus de valeur que le matériel. Par exemple, le droit de propriété intellectuelle — les brevets, le droit d’auteur et les marques de commerce — constitue aujourd’hui 80 p. 100 de la valeur des entreprises américaines; 78 p. 100 des exportations des États-Unis proviennent d’industries à forte teneur en propriété intellectuelle. Lorsque nous pensons au commerce, il ne faut absolument pas oublier que l’immatériel, comme le droit de propriété intellectuelle, est par définition une création humaine, qui accorde un droit négatif — un monopole — en échange d’un bien public. À ce titre, le débat entourant le genre de monopole et en échange de quel bien public évolue dans le cadre des processus de négociation politique — la démocratie à l’œuvre — sur une longue période.

Si nous voulons réellement profiter du commerce et de nos propres investissements dans l’innovation, il est essentiel de comprendre que les règles du commerce relatives à qui peut dicter l’utilisation du droit de propriété intellectuelle ne relèvent pas du secteur de la haute technologie. Pensons à nos agriculteurs. L’évolution constante de la définition d’une semence, de la

their suppliers, moving those relationships from ones of independent business owners who have choices in buying ownership of needed production factors to one of power, in which a soy or maize farmer is treated as a contract worker without the benefit of the big seed companies and, if courts allow it, machinery companies like John Deere. Over the last few decades, changes in the world trading system tilted the power and profits sharply toward the holders of intangibles such as IPR and away from the toilers and owners of land and other tangible resources.

Even more disturbing is the fact that the new kind of trade deal creates a static and rigid system instead of promoting evolving and flexible organizations and agreements. Only a true believer in the genius of bureaucrats would think that they can draw the rules that would fit the needs of the market 10 years from now, let alone 50. This is especially the case in IP, and hence, trade treaties that specifically designed to freeze the evolution of IPR laws and regulations, domestic and international, are based on a blind trust in the god-like, omniscient powers of the bureaucrats who negotiate them. Otherwise, why would any sane society sign on to the equivalent of a legal prison?

In sum, the policy requirements for growth have changed, leading to the creation of a new growth model by changing the requirements of competition and productivity. We need to update our understanding of what it takes for firms to compete in global markets, create value and generate jobs.

It's essential to understand two things here: We do not have good theories to understand, much less predict, what would be the best set of policies. In the case of trade, we have no good model with which to predict how much gain or loss from innovation a particular trade deal would grant to the signatories. Second, we need to understand that our current system of education does not give Canadians the necessary tools to comprehend what is at stake and make informed decisions. That is correct for both for private citizens and policy-makers alike.

If all of that was not enough to urge you to rethink why and how to approach new trade deals, we have also moved from pursuing multilateral to pursuing regional and bilateral trade deals. Thus, we moved from a system that operates to maximize free trade to one that diverts trade toward specific regional blocs.

personne qui en détient la propriété, de ce qu'est un tracteur et de qui en détient la propriété, a modifié les relations entre les agriculteurs et ceux qui étaient auparavant leurs fournisseurs; ou encore l'évolution d'une relation où un propriétaire d'entreprise indépendant avait le choix de faire l'acquisition de facteurs de production dont il a besoin, vers une relation de pouvoir où un cultivateur de soja ou de maïs est traité comme un travailleur contractuel sans tirer aucun profit des grandes entreprises de semences ni, si les tribunaux l'y avaient autorisé, des entreprises de machinerie comme John Deere. Au cours des dernières décennies, les changements dans le système mondial de commerce ont fait pencher le pouvoir et les profits vers les détenteurs de l'immatériel, comme le droit de propriété intellectuelle, au détriment des travailleurs, des propriétaires fonciers et d'autres ressources matérielles.

Ce qui est encore plus troublant, c'est que ce nouveau genre d'accords commerciaux crée un système statique et rigide plutôt que de promouvoir des organisations et des accords évolutifs et souples. Seuls ceux qui croient fermement au génie des bureaucrates penseraient que ces derniers sont en mesure d'établir des règles qui correspondront aux besoins du marché dans 10 ans ou dans 50 ans. Cela s'applique tout particulièrement à la propriété intellectuelle; par conséquent, les traités commerciaux conçus précisément dans le but de figer l'évolution des lois et des règles qui entourent le droit de propriété intellectuelle national et international sont fondés sur une confiance aveugle dans les pouvoirs omniscients presque divins des bureaucrates qui les négocient. Sinon, pourquoi une société saine d'esprit s'engagerait-elle dans l'équivalent d'une prison juridique?

En somme, les exigences stratégiques en matière de croissance ont changé, ce qui a entraîné l'apparition d'un nouveau modèle de croissance, en modifiant les exigences en matière de concurrence et de productivité. Nous devons actualiser notre compréhension à l'égard de ce qu'il faut aux entreprises pour être concurrentielles sur les marchés mondiaux, pour créer de la valeur et créer de l'emploi.

Deux choses sont importantes à comprendre : nos théories ne nous permettent pas de comprendre — et encore moins de prédire — quel serait le meilleur ensemble de politiques à adopter. En ce qui a trait au commerce, nous ne disposons d'aucun modèle adéquat qui nous permette de prédire dans quelle mesure un accord commercial accordera à chacun de ses signataires la possibilité de tirer profit de l'innovation, ou d'y perdre. Ensuite, nous devons comprendre que nos systèmes d'éducation actuels n'offrent pas aux Canadiens les outils dont ils ont besoin pour saisir les enjeux de la situation et prendre des décisions éclairées. Cela concerne autant les citoyens particuliers que les responsables des politiques.

Si tout cela n'est pas suffisant pour vous exhorter à repenser la raison et la manière d'aborder les nouveaux accords commerciaux, voilà aussi que nous sommes passés de la signature d'accords commerciaux multilatéraux à la signature d'accords commerciaux régionaux et bilatéraux. Nous sommes

At best, we can argue that by signing all those deals, we will create a normative momentum and a de facto need that will force all the excluded nations to join the new agreement, making them multilateral — but on our terms.

In short, these trade deals should be viewed as instruments of geo-political competition, and as such, they carry costs. We might have increased trade with some nations, but less with others. We might curry favour with some, but snub others.

Furthermore, signing these deals between the powerful nations of the world is a way to effectively silence the poorest nations, preventing them from having a say about the new global system of trade they would like to see. This is something Canada might decide is worth doing, but we have to publicly acknowledge it. If, to paraphrase Prime Minister Trudeau, we are Canada and we are here to help, then signing trade deals that foster trade mostly between the already rich and powerful while allowing only the rich and powerful to decide what are rules of the game is a cynical way to do so.

Free trade is the key to economic growth, and the rules that govern it also decide which and how some societies can become and stay wealthy and what are the levels of inequality we are willing to have for more growth. A democratic society should strive to educate all its citizens to be able to understand those choices. It should also enable them to weigh in and have a voice. On both those matters, we are doing a terrible job.

Thank you again, and I hope you managed to hear what I was saying.

The Chair: We certainly did hear you. It would have been better without the interruptions. We hope that these technologies continue to improve. It's another method of communicating, using video conferencing, but we're finding it still has shortcomings. It's easier face to face. We got the face to face but not quite all the voice. I'm sure most senators understand the points that you've made. If not, they have a moment to ask you to clarify.

Senator Ataullahjan: Thank you for your presentations this morning. My question is for you, Mr. Breznitz.

In a CBC news article that was published yesterday, you were quoted as saying “. . . we have never had an innovation policy.” Could you expand on that?

ainsi passés d'un système dont le but était de maximiser le libre-échange à un système qui détourne le commerce vers des blocs régionaux précis.

On peut, au mieux, faire valoir qu'en signant tous ces accords, nous créerons un élan normatif et un besoin de facto qui forceront les nations exclues à se joindre aux nouveaux accords, leur donnant ainsi un caractère multilatéral, mais selon nos termes.

Bref, ces accords commerciaux doivent être perçus comme des instruments de concurrence géopolitique; et à ce titre, ils entraînent des coûts. Nous avons peut-être accru le commerce avec certains pays, mais au détriment des échanges avec d'autres. Nous en favorisons peut-être certains, mais le prix à payer est d'en ignorer d'autres.

En outre, la signature de ces accords entre les nations les plus puissantes du monde fait en sorte de réduire au silence les pays les plus pauvres, les empêchant d'avoir leur mot à dire sur le nouveau système mondial de commerce qu'ils désiraient voir émerger. Il se peut que le Canada décide que cela en vaut la peine, mais il faudrait le reconnaître publiquement. Si, pour paraphraser le premier ministre Trudeau, nous sommes le Canada et nous sommes là pour apporter notre aide, alors la signature d'accords commerciaux, qui favorisent presque uniquement le commerce entre les nations déjà riches et puissantes et ne permettent qu'aux riches et puissants de dicter les règles du jeu, est une manière cynique de le faire.

Le libre-échange est essentiel à la croissance économique, et les règles qui le régissent décident en outre quelles sont les sociétés qui s'enrichiront et qui conserveront ces richesses, de même que la manière dont elles y parviendront; elles décident aussi quels sont les degrés d'inégalité que nous sommes prêts à accepter au profit d'une plus grande croissance. Une société démocratique doit s'efforcer de donner à tous ses citoyens l'éducation nécessaire pour qu'ils puissent comprendre ces choix. Elle devrait leur permettre de débattre de ces questions et d'avoir voix au chapitre à leur sujet. Dans les deux cas, nous y parvenons très mal.

Je vous remercie une de fois de plus et j'espère que vous avez pu m'entendre.

La présidente : Nous vous avons certainement entendu. Cela aurait été mieux sans les interruptions. Nous espérons que ces technologies continueront de s'améliorer. La vidéoconférence est une autre façon de communiquer, mais elle a ses défauts. C'est plus facile en personne. Nous vous voyons très bien, mais le son n'était pas tout à fait au point. Je suis certaine que la plupart des sénateurs ont saisi vos points. Sinon, ils pourront vous demander des explications.

La sénatrice Ataullahjan : Je vous remercie de vos exposés. Monsieur Breznitz, ma question s'adresse à vous.

Dans un article de CBC News publié hier, vous avez dit que nous n'avions jamais établi une politique en matière d'innovation. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Mr. Breznitz: Sure. We need to understand that innovation is not about inventing. It's about taking ideas and either coming up with new products and services or improving products and services basically for the same price of making them in order to increase production and make profits in the market, which means that innovators are either private companies or entrepreneurs.

What we have in Canada is extremely good science, technology and research policies. We never had a good innovation policy that tried to focus on those agents of innovation, both creating the capabilities that allow them to innovate, like science, technology and research policies, which we have, but also to stimulate them to actually use those new ideas in the market, enable them to grow and enable them to have a defensible position in global markets.

Senator Ataullahjan: What would an innovation policy look like? We do have an innovation minister now. I know it's too soon. How effective has he been?

Mr. Breznitz: I can't say how effective he has been. They call me from time to time to talk about the policies that they want to implement. Once they let us know what policies they are going to implement, we can ask questions about whether those are the right policies, which I still don't know.

What I can say is that Canada is at least 20 or 30 years behind in that game. I can also say that all other countries that have been successful got that way by creating a framework to constantly experiment with policy. If your aim is to stimulate agents such as Canadian small- and medium-sized enterprises to innovate — you want them to do things, but you don't know they're going to be — then you need to prepare a policy framework that would constantly allow you to change your policies as those companies come up with new products. We don't have that. Successful countries on innovation-based growth have it and have been playing in that since the 1970s.

The Chair: Again, your voice broke up a bit. Could you tell me what you say other countries have that we should have so we can get that on the record correctly?

Mr. Breznitz: Yes. What we have seen in other countries, from Finland to Israel to the U.S., is that not only do they have policies that target the innovators, but knowing that by definition innovation is trying to change how markets behave, to come up with things that we don't know what they are, they've created a framework that constantly allows them to experiment with policy.

They come up with new ideas. If they fail, they kill them quickly. If they succeed, they scale them up quickly. When the markets change — for example, you suddenly have a semi-conductor industry or autonomous car industry — you change what is the role of the state, and you also change the regulations quickly. We don't have that. Countries that are successful have that.

M. Breznitz : Bien sûr. Il faut comprendre que l'innovation ne vise pas l'invention. Elle prend les idées et en fait de nouveaux produits et services ou elle améliore les produits et services pour le même prix afin d'accroître la production et de faire des profits; cela signifie que les innovateurs sont des sociétés privées ou des entrepreneurs.

Le Canada possède d'excellentes politiques scientifiques, technologiques et d'excellentes politiques de recherche, mais il n'a jamais eu de bonne politique d'innovation centrée sur ces deux types d'innovateurs, pour leur donner le pouvoir d'innover, comme nos politiques scientifiques, technologiques ou les politiques de recherche actuelles, mais, en plus, les encourager à appliquer ces idées nouvelles sur le marché, ce qui favoriserait leur croissance et leur procurerait une position défendable sur les marchés mondiaux.

La sénatrice Ataullahjan : À quoi ressemblerait une politique d'innovation? Nous avons un ministre chargé de l'innovation. Je sais, c'est trop tôt. Quelle a été son efficacité?

M. Breznitz : Je ne peux pas juger de son efficacité. Ses fonctionnaires m'appellent de temps à autre pour parler des mesures qu'ils veulent mettre en œuvre. Quand ils nous auront fait connaître leurs choix, nous pourrions les questionner sur leur justesse, que je ne connais pas encore.

Sur ce terrain, le Canada est en retard d'au moins 20 ou 30 ans. Tous les autres pays qui ont réussi à ce jeu ont créé une structure qui leur permet de constamment éprouver leurs stratégies. Si l'objectif est de stimuler l'innovation chez des agents comme les PME canadiennes, mais qu'on ignore s'ils passeront à l'action, il faut alors préparer un cadre stratégique qui permettra de modifier à tout moment les stratégies à mesure que ces entreprises proposent de nouveaux produits. Nous n'avons pas ce cadre. Les pays qui ont réussi à axer leur croissance sur l'innovation en possèdent un et s'en servent depuis les années 1970.

La présidente : Encore une fois, il y a eu des coupures. Pourriez-vous dire ce que nous devrions imiter chez d'autres pays? Je vous le demande pour le compte rendu

M. Breznitz : Oui. Nous avons observé que d'autres pays, Finlande, Israël, États-Unis, ne ciblent pas seulement les innovateurs stratégiquement, mais, sachant que, par définition, l'innovation essaie de modifier les comportements des marchés, de produire des choses dont nous ignorons la nature, ils se sont donné un cadre qui leur permet de constamment expérimenter leur stratégie.

Si une idée nouvelle échoue, ils passent rapidement à la suivante. Si l'idée donne de bons résultats, ils augmentent rapidement leur capacité de production. Quand les marchés changent — par exemple, il apparaît soudainement une industrie des semi-conducteurs ou de la voiture autonome —, ils adaptent le rôle de l'État et ils modifient rapidement aussi les règlements. Pas nous. Les pays qui ont réussi, oui.

Senator Housakos: On that issue, can you tell us, from the two or three most successful international trading nations, what percentage of their trade comes from innovation?

Mr. Breznitz: I can tell you that in the case of Israel, it's more than just innovation. Seventy per cent of all GDP growth comes just from start-ups, not only innovation.

Senator Housakos: Would Israel be one of the top two or three trading nations in the world?

Mr. Breznitz: No, but it would be one of the top innovators. In the case of the U.S., which I presume is something we should aspire to, 78 per cent of all exports are IP-based or innovation-based.

Senator Housakos: Seventy-eight percent per cent. Wow.

Senator Ataullahjan: We have heard from previous witnesses that FTAs don't necessarily increase trade, and there seems to be a growing skepticism towards FTAs. How would you explain that? How should this influence government policies going forward, like trade and economic policies?

The Chair: You're addressing the question to?

Senator Ataullahjan: To all the witnesses, if they would like a crack at it.

The Chair: Mr. Evans or Mr. Hornby?

Mr. Evans: I can respond to that. I'm familiar with some of the research behind those issues around FTAs.

When we have an FTA with a foreign market, the trade doesn't automatically come into place. As government, as business support, we really need to help our companies take advantage of those trade deals.

There have been cases where companies have been able to take advantage of an FTA, but what it comes down to is really helping our companies, making them aware of the benefits of the trade deal, getting them into the market, doing those connections and sharing a lot of that knowledge with our companies.

Again, I think we have to be careful that just because we sign a deal with a foreign market, we're not going to see all this trade take place. Once the deal is signed, that's when the on-the-ground work really has to start taking place if we want to benefit from that deal.

Mr. Hornby: I would agree with that. The trade deal opens the door, but you have to help companies, especially small- and medium-sized companies, walk through that door through various programs such as those that EDC, government agencies and trade associations have to train their members on how to take advantage of the agreements that provide this market access.

Le sénateur Housakos : Sur ce point, pouvez-vous dire quel est le pourcentage du commerce international qui provient de l'innovation chez les deux ou trois nations commerçantes les plus prospères?

M. Breznitz : Dans le cas d'Israël, il y a plus que de la simple innovation. La croissance de son PIB est attribuable à 70 p. 100 à de jeunes entreprises, pas seulement à l'innovation.

Le sénateur Housakos : Est-ce qu'Israël serait l'une des deux ou trois premières nations commerçantes du monde?

M. Breznitz : Non, mais il serait l'une des plus innovatrices. Dans le cas des États-Unis, que, je suppose, nous devrions aspirer à imiter, 78 p. 100 de toutes les exportations sont attribuables à la propriété intellectuelle ou à l'innovation.

Le sénateur Housakos : Soixante-dix-huit pour cent. Impressionnant!

La sénatrice Ataullahjan : Des témoins nous ont dit que les accords de libre-échange n'augmentaient pas nécessairement les échanges commerciaux, et ces accords semblent de plus en plus alimenter le scepticisme. Comment l'expliqueriez-vous? Comment cela devrait-il influencer désormais sur les politiques de l'État comme les politiques commerciales et les politiques économiques?

La présidente : À qui le demandez-vous?

La sénatrice Ataullahjan : À tous, s'ils veulent s'essayer.

La présidente : Monsieur Evans ou Monsieur Hornby?

M. Evans : Je peux répondre. Je connais bien une partie de la recherche sur ces problèmes concernant les accords de libre-échange.

La conclusion d'un accord de libre-échange avec un marché étranger ne met pas en place automatiquement les opérations commerciales. L'État doit vraiment aider les entreprises à profiter de l'accord.

Dans certains cas, les entreprises ont pu profiter de l'accord de libre-échange, mais il faut vraiment aider nos entreprises, les sensibiliser aux avantages de l'accord commercial, leur faire prendre pied dans le marché, nouer des liens et leur communiquer beaucoup de ces connaissances.

Encore une fois, je pense que nous devons faire bien attention à ne pas nous attendre, du seul fait d'un accord conclu avec un marché étranger, à l'intensification de tous les échanges commerciaux. Une fois l'accord signé, il faut vraiment commencer le travail de terrain, si on veut en profiter.

M. Hornby : Je suis d'accord. Cela ouvre des portes, mais il faut aider les entreprises, particulièrement les PME, à les franchir, par divers programmes comme ceux qu'EDC, des organismes gouvernementaux et des associations commerciales ont créés pour former leurs membres à profiter des accords qui ouvrent les marchés.

Mr. Breznitz: I agree completely with the two other witnesses. However, I think we should also remember that we live in a democratic society. As I and other witnesses have said, those new trade deals also encroach on things that up until now we saw as part of why we have a democratic society.

We have done a horrible job in explaining to people, our citizens, why they should even think about that. We also have growing inequality in many parts of the world, and we moved from a trade deal with multilateral. So it looks good. It really tries to develop trade, to have particular trade deals, which by definition, they might free some trades, but they also divert trade. Even economists treat them very carefully in terms of overall growth of trade.

Senator Eaton: How are you preparing people for CETA? What are you doing for your members?

Mr. Evans: There are a couple things with regard to CETA in particular, but this applies to supporting trade in general.

We recently started a new team at EDC called the global trade development team, and their primary task is to make those connections between Canadian companies and their counterparts in the E.U. We also opened a new office in London and we have an office in Düsseldorf, so we have people on the ground in Europe that can make those connections. We're going to be working with Global Affairs over the next few months doing a series —

Senator Eaton: Can I just interrupt you for a minute? Have you picked up any of the things you're doing for CETA because they worked in the U.S.? When we did NAFTA, for instance, in U.S. and Mexico, did you do some of the things you're doing in Europe, or is this a whole new initiative?

Mr. Evans: With the CETA focus, it's a whole new initiative. Going back to NAFTA and the FTA in 1988 and 1994, it was quite a different trading environment then. A lot of companies understand the U.S. market much more than they do Europe and, as the witnesses are saying here today, our trade is much more complex now, not just with Europe but with other countries. It involves a whole range of activities. Most people think trade is exporting, but quite often many of our exporters need to import inputs. There's a whole range of support services. They need to establish a foreign office.

We're kind of following that same model. We have people on the ground in Europe who have been tasked with making sure we can help start making those connections. We have a series of upcoming seminars across Canada, from coast to coast to coast,

M. Breznitz : Je suis tout à fait d'accord avec les deux autres témoins. Mais nous devrions aussi nous rappeler que nous vivons dans une société démocratique. Comme d'autres témoins l'ont dit, et moi aussi, ces nouveaux accords commerciaux violent certaines valeurs que, jusqu'ici, nous considérons comme ce pourquoi nous vivons en démocratie.

Nous avons fait du très mauvais travail pour expliquer aux gens, à nos citoyens, pourquoi ils devraient même y penser. Nous constatons aussi une augmentation des inégalités dans beaucoup de parties du monde, et nous sommes passés d'un accord commercial à un accord plurilatéral. Cela semble très bien. On essaie vraiment de développer les échanges commerciaux, de conclure des accords commerciaux particuliers, qui, par définition, pourraient libérer les échanges, mais ces accords détournent aussi les échanges. Même les économistes sont très prudents à l'égard de la croissance globale des échanges.

La sénatrice Eaton : Comment préparez-vous les gens à l'Accord économique et commercial global? Que faites-vous pour vos membres?

M. Evans : Pour cet accord, nous prévoyons deux ou trois mesures, mais cela s'applique à l'appui à donner aux échanges en général.

À EDC, nous avons récemment constitué une nouvelle équipe vouée au développement du commerce mondial, dont la principale tâche est de servir de trait d'union entre des entreprises canadiennes et leurs homologues de l'Union européenne. Nous avons aussi ouvert un bureau à Londres et nous en avons un à Düsseldorf. Nous avons donc des agents sur le terrain, en Europe, qui peuvent nouer ces liens. Nous allons collaborer avec Affaires mondiales Canada dans les mois qui viennent, pour réaliser une série...

La sénatrice Eaton : Puis-je vous interrompre un moment? Les mesures que vous appliquez, les avez-vous choisies parce qu'elles ont été efficaces aux États-Unis? Quand, par exemple, nous avons conclu l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique, avez-vous pris des initiatives que vous répétez maintenant en Europe ou bien prenez-vous une initiative totalement nouvelle?

M. Evans : Pour l'Accord économique et commercial global, l'initiative est totalement nouvelle. L'ALENA et l'accord de libre-échange, qui remontent à 1988 et à 1994, s'inscrivaient dans des contextes commerciaux très différents. Beaucoup d'entreprises comprennent le marché américain beaucoup mieux que le marché européen et, comme les témoins d'aujourd'hui le disent, notre commerce est beaucoup plus complexe, non seulement avec l'Europe, mais avec les autres pays. Il englobe toute une gamme d'activités. La plupart pensent que commercer c'est exporter, mais, très souvent, beaucoup de nos exportateurs ont besoin d'intrants importés. Il y a toute une gamme de services d'appui. Ils doivent ouvrir un bureau à l'étranger.

Nous suivons en quelque sorte le même modèle. Nous avons des agents sur le terrain, en Europe, dont la tâche est de faciliter ces liens. Nous avons organisé une série de séminaires qui auront lieu dans tout le pays et dont l'objet est principalement de

designed primarily for the business community to make them aware of how CETA works and what the advantages might be for their business and their sector. There's a lot of work to do around the awareness of that. As we mentioned earlier, just because a deal is signed and the door is opened, we really need to encourage our companies, particularly smaller ones, and help them get into that.

One other thing I'd like to point out is that at EDC we have a program designed to help smaller companies get into the large supply chains with what we call those big anchor firms, such as Ford, GM, General Electric, Siemens and Bombardier. We have very few of those anchor firms in Canada, so quite often we need to look outside of Canada. We have a financial facility with those large firms designed to help them procure from Canadian companies.

Senator Eaton: You talked in your presentation about tapping into global value chains. Do you find big anchor firms either in Europe or the U.S. and you try to find a component we make here? Is that what you mean?

Mr. Evans: That's basically it. We'll have a credit facility with a large foreign multinational. There are many examples on our website. We have them with Telefonica, the large automotive companies and General Electric. Through that credit facility — they can be quite large: \$600 million to \$800 million — those companies will use that facility or that credit to purchase from Canadian suppliers. As part of that, to help encourage and make sure Canadian supply gets into the chain, we'll have match-making events between the big anchor firm and Canadian suppliers. We have another team at EDC that looks at all the skills and capabilities of Canadian companies to ensure that they have the product or service that that foreign company needs.

Through those match-making events, we do see those companies purchasing from Canada. Since we started that program in 2003, on average, for every dollar that we put into those credit facilities for those foreign anchor firms, getting those companies into foreign supply chains, we've seen \$1.40 in purchasing from Canadian companies, and most of that procurement is coming from smaller companies. We are having some success with that, for sure.

Senator Eaton: Thank you very much.

Mr. Evans: You're welcome.

Senator Eaton: Can I ask you a quick question, Mr. Breznitz? Have some sectors in Canada proved better at getting innovation from bench to table, through the valley of death, as we called it in the Agriculture Committee, where you have all these wonderful things produced around Guelph University's campus where they're doing substantive innovations? They have a marketing team now, I think, to try to get start-up money for them. I know at St. Michael's Hospital in Toronto, at Li Ka Shing Knowledge

sensibiliser les gens d'affaires aux modalités de fonctionnement de l'Accord économique et commercial global et aux éventuels avantages de cet accord pour leur entreprise et leur secteur. Cette sensibilisation exigera beaucoup de travail. Comme je l'ai dit, il ne suffit pas de conclure une entente et d'ouvrir les portes. Il faut vraiment encourager nos entreprises, particulièrement les petites, et les aider à se mobiliser.

Je voudrais aussi faire observer qu'EDC a un programme conçu pour aider les petites entreprises à entrer dans les grandes chaînes logistiques avec ce que nous appelons les grandes entreprises d'attache, comme Ford, GM, General Electric, Siemens et Bombardier. Nous avons très peu de ces entreprises d'attache au Canada. Très souvent, nous devons donc chercher à l'extérieur du Canada. Un mécanisme financier conclu avec ces grandes entreprises est conçu pour les aider à se fournir chez des entreprises canadiennes.

La sénatrice Eaton : Dans votre exposé, vous avez parlé de profiter des chaînes de valeur mondiales. S'agit-il de trouver une grande entreprise d'attache, soit en Europe, soit aux États-Unis, et d'essayer de trouver une pièce que nous pouvons fabriquer ici? C'est ce que vous voulez dire?

M. Evans : Essentiellement. Nous aurons une facilité de crédit avec une grande multinationale étrangère. On trouve de nombreux exemples sur notre site web. Nous en avons avec Telefonica, les grands constructeurs d'automobiles et General Electric. Grâce à cette facilité, qui peut être très importante, 600 à 800 millions de dollars, ces entreprises s'approvisionneront chez des fournisseurs canadiens. Dans le cadre de cette initiative, pour encourager l'arrivée dans la chaîne de fournisseurs canadiens, nous organiserons des rencontres entre les grandes entreprises d'attache et les fournisseurs canadiens. À EDC, une autre équipe s'occupe d'analyser les compétences et les capacités des entreprises canadiennes pour s'assurer qu'elles pourront offrir le produit ou le service dont l'entreprise étrangère a besoin.

Ces rencontres de jumelage amènent ces entreprises à s'approvisionner au Canada. Depuis le début du programme, en 2003, chaque dollar investi dans ces facilités de crédit pour ces entreprises d'attache étrangères et intégrer les fournisseurs dans les chaînes logistiques étrangères procure en moyenne 1,40 \$ d'achats chez des entreprises canadiennes, et la plupart de ces achats se font chez de petites entreprises. L'initiative est couronnée de réussite, c'est certain.

La sénatrice Eaton : Merci beaucoup.

M. Evans : Il n'y a pas de quoi.

La sénatrice Eaton : Monsieur Breznitz, puis-je vous poser une petite question? Est-ce que certains secteurs canadiens se sont révélés meilleurs dans l'innovation entre le laboratoire et la table, en passant par la « vallée de la mort », comme nous le disons au Comité de l'agriculture où on produit toutes ces choses merveilleuses autour du campus de l'Université de Guelph, où ont lieu des innovations importantes? On y trouve maintenant une équipe de mercatique, qui, je pense, essaie d'obtenir des

Institute and the Keenan Research Centre are also looking at ways of taking things that originate at St. Michael's hospital, in our research labs, forward to market.

Are some sectors better than others, or are we really hopeless in most sectors?

Mr. Breznitz: Some sectors are actually better than others, and, interestingly enough, they are the sectors where the government has taken more of a role. Agriculture is one. If you want to think about a different province, like Saskatchewan, just think about canola for a moment and how it came into being. This is a perfect example of where the Canadian and provincial governments realized the market would bear. The centre of it, which is still there at the University of Saskatoon, is very impressive.

It is the same, by the way, in the oil industry. We should not forget that we wouldn't have the latest boom with the oil sands in Alberta without a private-public relationship that allows the government to basically give credit and other grants to allow the testing of the technologies. Then, after they were proven, private companies were willing to become more involved.

We are also quite good in agriculture. There is a lot, of course, to perfect. We are quite good in the resource extraction industry and aerospace. We are actually less than what we should be in medical research. We should be one of the world leaders, especially when you think about our national health system. I would urge us to think about how we can use the fact that we have a national health system to really put things all the way from the lab to the market, which would also reduce the costs that we are paying now, basically, by importing so many of the things we need for our medical system.

Senator Marshall: As each of you were speaking, I kept thinking about what's happening south of the border and the American election and the issue of protectionism. When each of you was speaking, I thought about that concept. Mr. Evans said the U.S. is a stepping stone to international markets, and Mr. Hornby said there was a good network of free trade agreements, and I thought about one of the candidates saying they wanted to scrap NAFTA. Then I heard Mr. Breznitz talk about future trade deals.

Can you talk about the concept of protectionism? Do you see that as something out there on the horizon? Is that something we should really be concerned about, or do you think it's just a blip at this point in time that's raising its head during the American election? I would appreciate comments from each of our witnesses on that.

Mr. Hornby: Senator, I think you're quite right. We have never really seen such a period where there's been a combination of protectionist forces as well as an anti-globalization reaction to

subventions de démarrage pour ces innovations. Je sais que, à l'hôpital St. Michael's de Toronto, à l'institut du savoir Li Ka Shing et au centre de recherche Keenan, on essaie aussi de trouver des moyens de commercialiser des nouveautés créées dans les laboratoires de recherche de l'hôpital St. Michael's.

Est-ce que certains secteurs sont meilleurs que d'autres ou sommes-nous vraiment nuls dans la plupart des secteurs?

M. Breznitz : En fait, certains secteurs excellent mieux que d'autres et, ce qui est assez intéressant, l'État y a joué un rôle moins effacé. L'agriculture est un exemple. Pour penser à une province différente, comme la Saskatchewan, songez un instant au canola et à sa création. C'est un parfait exemple de ce que les gouvernements du Canada et de la province ont constaté que le marché était prêt à accueillir. Le centre qu'il a créé, qui est encore à l'Université de Saskatoon, est très impressionnant.

À propos, c'est la même chose dans l'industrie pétrolière. Nous ne devons pas oublier que le dernier boom dans les sables pétrolifères de l'Alberta n'aurait pas eu lieu sans le lien entre le privé et le public qui permet au gouvernement d'accorder des crédits et d'autres subventions pour permettre la mise à l'essai des technologies. Ensuite, quand elles sont éprouvées, les entreprises privées sont disposées à participer davantage à la réalisation des projets.

Nous sommes aussi très bons en agriculture. Bien sûr, beaucoup de choses peuvent encore être améliorées. Nous excellons particulièrement dans les industries extractives et dans l'aérospatiale. Nous pourrions faire mieux en recherche médicale. Nous devrions être l'un des chefs de file mondiaux, compte tenu, particulièrement, de notre système national de santé. Je vous incite vivement à réfléchir à la façon dont nous pouvons profiter de l'existence de ce système pour vraiment préparer le terrain entre le laboratoire et le marché, ce qui permettrait aussi de comprimer les coûts actuels, qui sont essentiellement imputables à l'importation des éléments si nombreux dont nous avons besoin pour notre système médical.

La sénatrice Marshall : Pendant que vous parliez, je n'ai pas pu m'empêcher de songer à ce qui arrive aux États-Unis, les élections américaines et le protectionnisme. Je pensais alors à ce concept. M. Evans a dit que les États-Unis sont le tremplin pour les marchés internationaux, tandis que M. Hornby a dit qu'il existait un bon réseau d'accords de libre-échange, et je me disais que l'un des candidats voulait résilier l'ALENA. Ensuite j'ai entendu M. Breznitz parler des accords commerciaux à venir.

Pouvez-vous parler de la notion de protectionnisme? D'après vous, est-ce une éventualité qui pointe à l'horizon? Devrions-nous nous en inquiéter ou pensez-vous que c'est une petite anomalie passagère qui se manifeste en ce moment-ci des élections américaines? J'aimerais entendre ce qu'en pense chacun des témoins.

M. Hornby : Je pense que vous avez raison. Nous n'avons jamais vraiment vu une telle combinaison des forces du protectionnisme et de la réaction antimondialisation contre

what has been happening in the economy over the last 20 years, or even longer. It is a very difficult time, now, to be an advocate of free trade and to show the benefits.

In Mr. Evans' testimony, I think he showed some of the case for free trade, and certainly General Electric is a strong supporter of free trade. A lot of people, both in the U.S. or in Europe, who are opposed to trade agreements, actually say they're not opposed to exports. Everybody likes to export, but what they don't like are the imports. Sorry, but it doesn't work that way. Remember the old debates about reciprocity in Canada? Trade agreements go both ways. You have to import in order to export because there's a basic element of reciprocity in any trade agreement. People really have to understand the complexity of it. Plus, I'm not sure there's a way to go back to a period before globalization, because supply chains are globally integrated. To undo those is very difficult.

I know that Mr. Evans has data on this at EDC. Look at the Canadian companies that export to the United States through what we make at GE in Canada or vice versa, the small companies in the United States that are dependent on trade with Canada. The State of Ohio trades more with Canada than it does with any other state or country in the world.

There are a lot of jobs that are dependent on international trade and on that free flow of goods across the border in both directions. I think the advocates of trade need to simply get out there and try to explain the complexity of these supply chains and why it is a benefit to all.

Senator Marshall: You represent a large company. Are you just hearing it from the United States, or are there other countries that are making noise also?

Mr. Hornby: Ever since the global financial crisis a few years ago, we've seen a rise in protectionist sentiment. In the European Union, CETA got caught up in that anti-globalization movement, as well as some local protectionism. We also see equivalents to the "buy America" policy in other countries, "buy China," "buy Russia," localization requirements and local content requirements all around the world.

This makes it extremely difficult for a global company to operate. You have to make very serious choices about where you're going to make investment, and those choices generally are in favour of countries that have an open, market-based economy.

Senator Marshall: Mr. Evans, you would be familiar with a lot of companies. Do you have any comment on protectionism?

l'évolution économique des 20 dernières années et même plus. Les temps sont durs pour les partisans et les chantres du libre-échange.

Dans son témoignage, je pense que M. Evans a montré certains des avantages du libre-échange, et il est sûr que General Electric en est un fervent partisan. Beaucoup d'adversaires des accords de libre-échange aux États-Unis ou en Europe disent qu'ils ne sont pas contre les exportations. Tous aiment les exportations, mais ils détestent les importations. Vous vous souvenez des vieux débats sur la réciprocité au Canada? Les accords de libre-échange sont des accords de réciprocité. Il faut importer pour exporter, parce qu'il existe un élément fondamental de réciprocité dans tout accord commercial. Il faut vraiment comprendre la complexité de la situation. De plus, je ne suis pas sûr qu'on puisse revenir à une période qui précédait la mondialisation, parce que les chaînes logistiques sont mondialement intégrées. Il serait très difficile de les défaire.

Je sais que M. Evans a des données à ce sujet à EDC. Voyez les entreprises canadiennes qui exportent aux États-Unis grâce à ce que nous fabriquons chez General Electric au Canada ou vice versa, les petites entreprises américaines qui dépendent du commerce avec le Canada. L'État de l'Ohio commerce plus avec le Canada qu'avec tout autre État ou pays.

Beaucoup d'emplois dépendent du commerce international et de la libre circulation des marchandises d'un pays à l'autre, dans les deux sens. Je pense que les partisans des échanges commerciaux doivent simplement se manifester et essayer d'expliquer la complexité de ces chaînes logistiques et les bienfaits qu'elles réservent à tous.

La sénatrice Marshall : Vous représentez une grande entreprise. Est-ce quelque chose que vous entendez seulement du côté des États-Unis, ou est-ce que la tendance s'étend également à d'autres pays?

M. Hornby : Depuis la crise financière qui a secoué la planète il y a quelques années, nous assistons à une montée des visées protectionnistes. Au sein de l'Union européenne, l'AECG s'est heurté au mouvement antimondialisation de même qu'au protectionnisme local. Nous observons l'équivalent de la politique d'achat aux États-Unis dans d'autres pays comme la Chine et la Russie, parallèlement à des exigences de localisation et de contenu local un peu partout dans le monde.

Le fonctionnement d'une entreprise multinationale devient ainsi extrêmement complexe. Il faut faire des choix très minutieux quant aux endroits où l'on va investir, et ces décisions favorisent généralement les pays qui ont une économie de marché ouverte.

La sénatrice Marshall : Monsieur Evans, vous connaissez la situation d'un grand nombre d'entreprises. Que pourriez-vous nous dire au sujet du protectionnisme?

Mr. Evans: Certainly. Going back to your earlier comment, we think it's more than just a blip. Even if Trump loses next Tuesday, that kind of sentiment is not going to go away. It's alive and well on both aisles in Congress, as you're probably all aware.

What we're seeing, not just in the United States but globally, as Mr. Hornby has mentioned, is there is frustration about people getting left behind. There is technological change, and they see all these trade agreements and feel that they're not part of this new economy. Going forward, we need to start looking at how trade deals can be more inclusive so there is less of that kind of frustration or impact. Fewer losers and more winners is what we really need.

In terms of Canada and the U.S., we know the two economies are very highly integrated. We've been working up some of the numbers. Two and a half million jobs in Canada are tied to exporting to the United States; it's huge. On the other side of the border, 1.7 million jobs in the United States are tied to exporting to Canada. Sixty-four per cent of all of our trade between the two countries is in intermediate goods and components, the raw materials and services that these companies need to support their supply chains.

We are the top export market for the United States. There are 35 U.S. states that count Canada as their number one customer.

Luckily, no matter what happens next Tuesday, there are checks and balances in the U.S. system between the executive and the legislative branches. It would be very difficult for one branch of that government to bring in any kind of radical policy.

We try to envision a situation where you can imagine a company like Ford or GM making an announcement that they're shutting down a factory in Michigan because they can no longer get parts from Ontario. Nobody wants to see that. Luckily, there are mitigants against any kind of radical action.

Mr. Breznitz: I'm actually even more worried. If you look deeply into what happened in Britain with Brexit and why Britain has done it, you will see exactly the issues of why we love trade and why we want more immigration. It basically was a growing sense of inequality and of being left behind. It's a growing sense that we have to recognize; otherwise we will face more and more political backlash on trade deals.

Many citizens feel uneasy that for a trade deal, we change things that they see as defining their national identity. Again, that's what happened in Britain.

M. Evans : Pour revenir à ce que vous disiez tout à l'heure, nous croyons que c'est davantage qu'une simple tendance passagère. Même si Trump est battu mardi prochain, cette volonté ne va pas s'évanouir. Comme vous le savez sans doute fort bien, elle est bien ancrée des deux côtés du Congrès.

Non seulement aux États-Unis mais aussi à l'échelle planétaire, comme l'indiquait M. Hornby, nous pouvons constater une frustration du fait que certains sont laissés pour compte. Dans un contexte d'évolution technologique où l'on conclut toutes ces ententes commerciales, ces gens-là n'ont pas l'impression de faire partie de la nouvelle économie. Nous devons commencer à chercher des moyens de rendre les accords commerciaux davantage inclusifs de manière à atténuer ces impacts ou ce sentiment de frustration. Il faut en fait qu'il y ait moins de perdants et plus de gagnants.

Nous savons que les économies du Canada et des États-Unis sont très fortement intégrées. Nous avons compilé certains chiffres. Il y a au Canada deux millions et demi d'emplois qui sont liés aux exportations vers les États-Unis, ce qui est énorme. De l'autre côté de la frontière, ce sont 1,7 million d'emplois qui dépendent des exportations à destination du Canada. Les produits intermédiaires, les composantes, les matières premières et les services nécessaires pour alimenter les chaînes d'approvisionnement comptent pour 64 p. 100 de nos échanges commerciaux.

Nous sommes le principal marché d'exportation pour les États-Unis. Le Canada est le client le plus important de 35 États américains.

Heureusement, peu importe le résultat du scrutin de mardi prochain, il existe aux États-Unis des mécanismes régulateurs entre l'exécutif et le législatif. Il serait donc très difficile pour un seul des pouvoirs au sein de ce gouvernement d'instaurer une politique radicale quelconque.

Essayez d'imaginer une situation où une entreprise comme Ford ou GM devrait annoncer qu'elle ferme une usine au Michigan parce qu'elle ne peut plus importer de pièces en provenance de l'Ontario. Personne ne souhaite une chose semblable. Heureusement, il y a des mécanismes permettant de faire obstacle aux mesures radicales.

M. Breznitz : En fait, je suis encore plus préoccupé. Si vous analysez bien ce qui s'est produit en Grande-Bretagne avec le Brexit et les facteurs qui l'ont motivé, vous comprendrez exactement les raisons pour lesquelles nous favorisons autant les échanges commerciaux et nous souhaitons voir davantage d'immigration. À la base, le tout émanait d'une impression croissante d'iniquité et d'abandon. C'est un sentiment que nous devons absolument être capables de reconnaître, sans quoi les accords commerciaux vont entraîner de plus en plus de réactions politiques négatives.

Lorsque nous concluons un accord commercial, de nombreux citoyens s'inquiètent de nous voir accepter de modifier certaines choses qui, à leurs yeux, définissent notre identité nationale. C'est exactement ce qui s'est passé en Grande-Bretagne.

By the way, what is especially concerning in the case of Britain is that if you look at the areas that actually enjoyed the most from the EU relationship in Wales and England — apart from London, of course — those are the areas that voted the highest to leave the EU.

If we don't understand the political consequences of how we do those deals and how citizens actually perceive them, we will probably face significant obstacles. With those obstacles, we will face lower growth.

There was a time when we had globalization that was almost the levels we have now. It's the period just before World War II, and when things started to unravel, they unraveled very quickly and very violently, and the world was a horrible place for years because of it.—

I think a lot is at stake, and if we don't understand what is acceptable for both trade and politics, then people see a world that gives them less.

Senator Cordy: I'll ask both of my questions at the same time.

I want to thank the three of you. This has been a very informative and interesting session this morning.

We heard yesterday that a number of small- and medium-sized businesses weren't always aware of the benefits when a trade agreement was signed, and they were not quite sure where their business fit in. Is this the type of thing that Export Development Canada does? When you do your surveys and talk to exporters, are you talking to those who are not exporting and maybe should, that maybe there is a place for them in one of the deals? You mentioned market knowledge, having local connections, the financial aspects and how important that knowledge is if you are going to be successful in exporting.

Mr. Evans, in your comments, you said that companies with foreign offices have a better advantage, and the more you export, the more knowledgeable you get. That certainly is a very true comment, but it's almost like the university grad who is looking for their first job, and every job needs experience, so how do they get it? How do you get a foreign office when you're a small company, and how do you get the knowledge if you're just starting out?

Mr. Evans: On the first question, we've done a lot of surveys. When we try to break down the data, we want to look at companies that are well-established exporters, and we look at new exporters.

Something we started doing about a year ago is we started to survey those companies that we have identified as not exporters, but they're probably ready to export in the near future, in the next

Soit dit en passant, il est particulièrement préoccupant de constater que ce sont les régions qui bénéficiaient le plus des liens avec l'Union européenne au pays de Galles et en Angleterre — Londres mis à part, bien évidemment — qui ont voté dans une plus forte majorité en faveur de la rupture de ces liens.

Si nous ne saisissons pas bien les conséquences politiques de ces accords commerciaux et de la façon dont les citoyens les perçoivent, nous allons sans doute nous heurter à de sérieuses embûches. Il s'ensuivra inévitablement une croissance plus faible.

Il fut une époque où la mondialisation atteignait presque les niveaux que nous observons actuellement. C'était juste avant la Seconde Guerre mondiale, et lorsque les choses ont commencé à se gâter, la situation a dégénéré très rapidement pour sombrer dans la violence et l'horreur pendant plusieurs années.

C'est selon moi un enjeu crucial. Si nous ne parvenons pas à bien comprendre ce qui est acceptable tant du point de vue commercial que politique, il y a des gens qui vont estimer ne pas avoir eu droit à leur juste part.

La sénatrice Cordy : Je vais vous poser mes deux questions d'entrée de jeu.

Je tiens d'abord à vous remercier tous les trois. Nous avons eu droit ce matin à une séance très instructive et fort intéressante.

On nous indiquait hier qu'un certain nombre de PME ne sont pas nécessairement au fait des avantages que peut leur procurer un accord commercial et ne savent pas trop comment en tirer parti. Est-ce le genre d'aide qu'Exportation et développement Canada peut apporter? Lorsque vous menez des sondages auprès des exportateurs, vous adressez-vous également à ceux qui n'exportent pas et devraient peut-être le faire en vue de leur faire comprendre qu'il y a peut-être un accord commercial pouvant leur permettre d'y arriver? Vous nous avez indiqué à quel point il était important de bien connaître les marchés, d'établir des contacts locaux et de maîtriser les aspects financiers pour connaître du succès en exportant ses produits.

Monsieur Evans, vous avez indiqué dans vos observations que les entreprises qui ont des bureaux à l'étranger ont de meilleures chances de réussir. Vous nous avez dit aussi que plus une entreprise exporte, plus elle acquiert une vaste connaissance des marchés. C'est sans doute tout à fait conforme à la réalité, mais cela nous ramène presque à la situation d'un diplômé universitaire à la recherche d'un premier emploi qui est bloqué par son manque d'expérience. Comment une petite entreprise peut-elle avoir un bureau à l'étranger et comment peut-on acquérir les connaissances requises lorsqu'on débute à peine?

M. Evans : Pour répondre à votre première question, disons que nous effectuons de nombreux sondages. Dans notre ventilation des données, nous essayons d'établir la distinction entre les entreprises bien établies sur les marchés d'exportation et celles qui y font leurs premiers pas.

Il y a environ un an, nous avons commencé à nous intéresser aux entreprises qui n'exportent pas encore leurs produits, mais qui seraient sans doute prêtes à le faire dans un avenir

one or two years. We have identified that there are about 20,000 of those companies in Canada that are ready to export, and we are putting in, through some of the programs that I mentioned earlier, ways to make them aware of where the opportunities and benefits lie.

For a lot of small companies, when they first leave Canada, there's a lot of angst and anxiety, particularly for smaller companies, about the risks in foreign markets. As a public agency, it is our job to help them manage those risks through a number of our different products. Companies will tell us, "We can't export to this market; it's too risky." Well, we can help manage that risk through a whole range of different kinds of insurance products we have, such as accounts receivable insurance, political risk insurance, those kinds of things.

We are investing heavily into adding market information, market knowledge and connections to our service offering, and we think that will be very important for companies looking to break into new markets.

Sorry, what was your second question on?

Senator Cordy: Your comment about the more you export, the more knowledgeable you get. With someone in a foreign office, trade is going to be easier, but where is the starting point with that?

Mr. Evans: We look at what we call the exporter journey. A lot of companies will start in stages. Many of them will go to the United States first. They are very comfortable with that market. It's a lot like Canada, and it's pretty easy to trade north-south between the two markets.

When we look at them going outside of North America, that often takes a little more hand-holding. Companies that first get their experience in the United States, we see them tend to move to other markets after that.

In the last few years, we've seen what we call the born-global companies. These tend to be highly innovative, technology-oriented companies, and as soon as they start exporting, they're exporting to many different countries. Again, the improvements in technology and communications allow them to do that. There is a class of those companies in Canada as well that we've identified and are trying to encourage. I hope that answers your question.

Senator Poirier: Thank you to everyone for being here. I echo the same comments of Senator Cordy; it has been an interesting morning with a lot of good information. I had a couple of questions that have already been addressed, but I do have an extra one for Mr. Hornby.

rapproché, soit d'ici un an ou deux. Nous avons identifié quelque 20 000 entreprises semblables au Canada, et nous faisons le nécessaire, grâce à certains des programmes dont je vous ai parlé, pour les mettre au fait des débouchés qui s'offrent à elles et des avantages qu'elles pourraient en tirer.

Bon nombre d'entreprises qui s'aventurent sur les marchés étrangers pour la première fois, surtout parmi les plus petites, peuvent vivre beaucoup d'incertitude et d'angoisse en raison des risques qu'elles courent ainsi. Dans notre rôle d'agence publique, nous sommes là pour les aider à gérer ces risques au moyen de nos différents produits. Certains entrepreneurs vont nous dire qu'ils ne peuvent pas exporter sur tel ou tel marché parce que c'est trop risqué. Nous pouvons alors leur offrir un large éventail de produits d'assurance, notamment à l'égard des comptes clients et des risques politiques.

Nous investissons considérablement afin d'ajouter à notre offre de services des produits permettant de mieux connaître les marchés et d'établir les contacts nécessaires, et nous croyons que cette aide sera très précieuse pour les entreprises cherchant à se faire une place sur ces nouveaux marchés.

Désolé, mais pourriez-vous me rappeler votre seconde question?

La sénatrice Cordy : Vous avez dit que plus on exporte, plus on acquiert une bonne connaissance des marchés. On peut plus facilement profiter des débouchés commerciaux lorsqu'on peut compter sur un bureau à l'étranger, mais quel est le point de départ pour en arriver jusque-là?

M. Evans : Nous considérons ce que nous appelons le parcours de l'exportateur. Bon nombre d'entreprises vont choisir d'y aller progressivement. Plusieurs visent d'abord le marché des États-Unis. C'est un marché où elles se sentent très à l'aise, car il ressemble beaucoup à celui du Canada et que les échanges sont très faciles entre le nord et le sud de la frontière.

Lorsque vient le temps de quitter l'Amérique du Nord, les entreprises ont souvent besoin d'un peu plus d'accompagnement. Nous constatons qu'elles sont nombreuses à chercher ainsi d'autres débouchés après avoir acquis de l'expérience aux États-Unis.

Depuis quelques années, nous voyons apparaître des entreprises ayant une vocation internationale dès leur création. Ce sont généralement des entreprises très novatrices misant grandement sur la technologie. Dès qu'elles commencent à exporter leurs produits, elles sont présentes sur plusieurs marchés nationaux à la fois. Tout cela est rendu possible par l'évolution des technologies et des communications. Nous avons repéré au Canada plusieurs de ces entreprises que nous essayons d'encourager. J'espère avoir bien répondu à votre question.

La sénatrice Poirier : Merci à tous les trois de votre présence aujourd'hui. Je suis d'accord avec la sénatrice Cordy; nous avons eu droit ce matin à une séance fort intéressante où nous avons appris beaucoup de choses. Quelques-unes de mes questions ont déjà été posées, mais il m'en reste une pour M. Hornby.

On the third slide of your presentation, you made the comments that the first gold standard trade agreement, CETA, was better and more comprehensive than the TPP. Can you comment on that? Why do you feel the CETA would be better than the TPP?

Mr. Hornby: Yes. Thank you. It's always very difficult to compare trade agreements, but the CETA really is a comprehensive trade agreement. It really deals with all of those behind-the-border measures that I was speaking to in my presentation that are important for a manufacturer to have addressed in a trade agreement. It also contains very rapid tariff elimination, with a few exceptions, whereas the TPP is a little more gradual in terms of tariff elimination and not as comprehensive in dealing with the non-tariff barriers that CETA deals with. It's not to say that it is a bad agreement. It is a very good agreement. In fact, we are a strong supporter of Canadian adherence to the TPP, but CETA really is in a class of its own. It truly is a next-generation trade agreement.

Senator Poirier: Thank you. On the second page of your presentation, you talk about the nationalization of the Internet. I know you highlighted that a bit. Can you give us more details? In your opinion, what are the reasons for the nationalization of the Internet and how could it affect businesses out there?

Mr. Hornby: Yes. What we are concerned about is that we will not be able to use the cloud to enable the optimal operation of machines that are installed around the world if there are requirements that put restrictions on the ability to export data out of a jurisdiction. Some countries, both in Asia and the Middle East, are looking at national requirements for data storage so that you would have to have a domestic cloud in order to operate those machines optimally, and that simply is not economic.

Why are countries doing that? I think it's a combination. There is concern about security. The countries that are the biggest proponents of nationalization of the Internet tend to be authoritarian states, so they want to control access to the Internet, including by their companies, and have national control. Therefore, you don't get the advantages and the economies of scale that you would otherwise be able to get through a global system such as we have in most countries today.

It's something that we are concerned about going forward. In those countries, we try to point out the problems they could encounter, because they could actually get left behind in terms of the efficient operation of equipment.

Senator Poirier: What would be the possible solution to that problem?

À la troisième page de votre document, vous indiquez que l'AECG, la première référence absolue en matière d'accords commerciaux, est meilleur et plus exhaustif que le PTP. Pouvez-vous nous en dire plus long à ce sujet? Pourquoi selon vous l'AECG serait-il meilleur que le PTP?

M. Hornby : Il est toujours très difficile de comparer les accords commerciaux, mais l'AECG est une entente qui est vraiment exhaustive. Pour bien répondre aux besoins des entreprises de fabrication, on y traite de toutes les mesures intérieures dont j'ai parlé dans mon exposé. L'AECG prévoit également une élimination très rapide des tarifs douaniers, à quelques exceptions près, alors que le PTP procède à cette élimination de manière un peu plus graduelle et est moins exhaustif dans son traitement des barrières non tarifaires. Je ne suis pas en train de dire que ce n'est pas un bon accord. C'est un excellent accord. De fait, nous souhaitons vivement que le Canada adhère au PTP, mais reste quand même que l'AECG est dans une classe à part. C'est vraiment un accord commercial de prochaine génération.

La sénatrice Poirier : Je vous remercie. Il est aussi question de la nationalisation d'Internet à la deuxième page de votre document. Je sais que vous avez déjà traité de ce point, mais pourriez-vous nous fournir de plus amples détails? À votre avis, quelles sont les raisons qui motivent la nationalisation d'Internet et quelles pourraient être les répercussions pour les entreprises?

M. Hornby : Nous craignons en fait de ne plus être capables d'utiliser l'infonuagique pour assurer le fonctionnement optimal de toutes ces machines que l'on retrouve un peu partout dans le monde si des pays en viennent à imposer des restrictions quant à l'exportation des données. Certains pays d'Asie et du Moyen-Orient envisagent l'application d'exigences nationales pour l'entreposage des données de telle sorte qu'il faudrait avoir recours à un réseau d'infonuagique dans chaque pays pour assurer le fonctionnement optimal de ces machines. Ce serait tout simplement trop coûteux.

Pourquoi certains pays choisissent-ils cette option? Je crois que c'est une combinaison de facteurs. Il y a d'abord des inquiétudes quant à la sécurité. Les pays qui préconisent le plus la nationalisation d'Internet sont généralement des États autoritaires qui veulent exercer un contrôle national sur l'accès à Internet, y compris pour leurs propres entreprises. On perd ainsi les avantages et les économies d'échelle que permet un système planétaire comme celui dont nous bénéficions actuellement dans la plupart des pays du monde.

C'est une situation que nous jugeons préoccupante pour l'avenir. Nous essayons de faire comprendre aux pays en question les problèmes auxquels ils s'exposent du fait qu'ils risquent de prendre du retard en ne pouvant pas compter sur un fonctionnement efficient de leurs équipements.

La sénatrice Poirier : Quelle pourrait être la solution à ce problème?

Mr. Hornby: I think the solution is to leave the Internet largely unregulated and to have free flow of data across borders. With the adequate privacy protections that are in place, in Europe and in Canada we have very strong privacy regimes, but we also have free flow of data, with very few exceptions.

Senator Housakos: I guess my first comment is in regard to the fact that I believe fundamentally trade agreements are dependent on making sure the country you're trading with has a robust and healthy economy, and we see the success we had with the U.S. free trade agreement. We launched into that in the 1990s as the U.S. was experiencing some tremendous economic growth, and we benefited tremendously from it. I am a bit skeptical right now. We're heading into an agreement with Europe, and their technicalities and fundamentals are going on the south side.

Having said that, my question to the panel here is in regard to subsidies for industry and subsidies for the manufacturing and agriculture sectors. Would you agree that it's getting tougher and tougher for Canada to compete with some of the larger economies like the Europeans, for example, and the Americans, who have a high propensity to subsidize their manufacturing sector and the various sectors they want to promote?

Mr. Breznitz talked about the importance of innovation. I think we all agree that Canada has to do more, but we're also suffering a cash squeeze compared to some of the larger economies when it comes to investing in innovation.

Mr. Breznitz, you appropriately pointed out the successes of our health care system in terms of providing good-quality and innovative health care. The problem we've been facing, though, is when it comes to delivery of health care, we've had some shortcomings. Delivery of health care is starting to eat up larger and larger portions of our budget. Those challenges continue to grow.

I guess my last question on the innovation investment side is whether you guys have any innovative ideas on how we can finance innovation. As time is rolling forward and we're facing that cash crunch, it's getting tougher and tougher for Canada.

Mr. Breznitz: First of all, I would like to add one thing that I think is important. When we speak about trade, the most successful nations that have successful innovation policies saw their innovation policies as an export policy. Look at Israel and Finland and all the rest. I will provide a concrete example. You cannot get a grant from the office for scientists in Israel unless a panel of experts agrees that this is an export-oriented product. The aim of sustaining an innovation is to increase the GDP and to increase economic growth. It also goes with the data that my fellow witnesses talked about, that the most innovative companies

M. Hornby : Je pense qu'il faut qu'Internet demeure très peu réglementé de telle sorte qu'il y ait libre circulation des données entre les pays. Grâce aux mesures efficaces mises en place pour la protection de la vie privée, en Europe et au Canada notamment, nous pouvons nous permettre actuellement une libre circulation des données, à quelques rares exceptions près.

Le sénateur Housakos : Je vous dirais d'entrée de jeu que j'estime que les accords commerciaux reposent essentiellement sur l'assurance que les pays partenaires ont une économie forte et en santé. C'est justement ce qui explique les succès obtenus grâce à notre accord de libre-échange avec les États-Unis. Nous avons entamé ce processus dans les années 1990 alors que les États-Unis connaissaient une période de très forte croissance économique, et nous en avons énormément bénéficié. Je suis un peu plus sceptique dans la conjoncture actuelle. Nous nous apprêtons à conclure un accord semblable avec l'Europe alors même qu'il y a tout lieu de s'interroger sur la performance et les bases de son économie.

Cela étant dit, j'aurais une question pour nos témoins concernant les subventions versées dans les secteurs manufacturier et agricole. Ne convenez-vous pas avec moi qu'il devient de plus en plus difficile pour les entreprises canadiennes de livrer concurrence à celles de grandes économies comme l'Europe et les États-Unis qui ont une forte propension à subventionner leur secteur manufacturier de même que les différentes industries qu'elles souhaitaient mettre en valeur?

M. Breznitz a parlé de l'importance de l'innovation. Nous sommes tous d'accord pour dire que le Canada doit en faire davantage à ce niveau, mais il faut aussi dire que nous souffrons d'un manque de liquidités pour investir dans l'innovation par rapport à celles dont disposent quelques-unes de ces grandes économies.

Monsieur Breznitz, vous avez souligné à juste titre la qualité de nos travaux de recherche qui nous permettent de concevoir des soins novateurs et efficaces. Il y a toutefois certaines lacunes à corriger lorsque vient le temps d'offrir ces soins. La prestation des soins de santé commence à gruger des portions de plus en plus larges de notre budget. C'est un problème qui ne cesse de prendre de l'ampleur.

Dans ce contexte, j'aimerais également savoir si vous avez des idées novatrices quant à la façon dont nous pourrions financer l'innovation. Avec le temps, ce problème de liquidités se fait de plus en plus sentir pour le Canada.

M. Breznitz : J'aimerais d'abord apporter une précision que j'estime importante. Les pays qui connaissent le plus de succès avec leurs politiques d'innovation sont ceux qui envisagent ces politiques dans une perspective d'exportation. Regardez par exemple ce qui se passe avec Israël et la Finlande. Je peux vous donner un exemple concret. En Israël, pour obtenir une subvention du bureau des sciences, il faut qu'un groupe d'experts conclue que votre produit est apte à l'exportation. On veut appuyer les innovations qui contribuent à accroître le PIB et à stimuler la croissance économique. Cela confirme également ce

are also the best exporters. It goes together. You have companies that started as innovating companies in the ICT and they're going global. You have companies that started to export, and as they start to export, they have new demands on them. They realize that they can make a lot of money if they change their products for a different market, and it goes together.

However — and here I completely agree with you — if you look at the rules that we constantly have with trade agreements, many of the policies we tried in the past — what used to be called industrial or innovation policies — are maybe now not even legal in terms of subsidies.

The other thing that I think specifically relates to Canada is a question we avoid: If you look at the amount of money the Government of Canada actually invests — the public money — that goes to private R&D, we're not behind. Where we are behind is in using that money to leverage private R&D.

There are two options here: One, almost every CEO and entrepreneur in Canada is stupid, naive or they don't understand it, or you have an environment in which they think this will not help them maximize profits. I would tend to agree with the second. Most people who start companies and manage them know what they're doing and have minds on profit.

Therefore, we have to go to them and ask them why they think that investing more in innovation is not something smart to do. Is it because they have not done it? So we can use something like the export programs we have, but instead of just export, train them to think of innovation. This is part of it. Also, it may very well be that we have a system in Canada in which to innovate is just too risky, and you can increase your profit without innovation. If this is the case, we have to think about how to change it.

Mr. Hornby: Is the EU the right target market for Canada? I would certainly argue that — which is why we support the TPP — if you look at where the growth is in the coming decade, it's going to largely be in Asia. The advanced OECD countries are in a period of secular low growth, with the expectations that growth will be slower in Canada, Europe, the United States and Japan going forward, for a number of factors primarily related to demographics. We have aging societies, and as you get older, you don't buy and purchase as much.

que disaient mes collègues témoins à l'effet que les entreprises les plus novatrices sont également celles qui réussissent le mieux au chapitre des exportations. Tout cela forme un tout. Certaines entreprises débutent en misant sur l'innovation dans le secteur des technologies de l'information avant de se tourner vers les marchés internationaux. Lorsqu'elles commencent à faire de l'exportation, il arrive qu'elles soient exposées à de nouvelles demandes. Elles constatent alors qu'elles pourraient faire beaucoup d'argent en modifiant leurs produits en fonction des besoins de tel ou tel marché, et tout cela va de pair.

Cependant — et je suis tout à fait d'accord avec vous à ce sujet —, bon nombre des politiques dont nous avons fait l'essai par le passé — ce que nous appelions les politiques industrielles ou d'innovation — ne seraient peut-être même plus légales aujourd'hui compte tenu des règles en matière de subventions s'appliquant maintenant aux accords commerciaux.

Il y a par ailleurs une question que nous évitons et qui concerne plus particulièrement le Canada. Si l'on considère la quantité de fonds publics investis par le gouvernement du Canada pour financer les activités privées de R-D, nous n'avons rien à envier aux autres pays. Nous accusons toutefois un retard pour ce qui est de l'utilisation de ces fonds pour stimuler la R-D au sein du secteur privé.

De deux choses l'une, soit la quasi-totalité des chefs d'entreprise et des entrepreneurs au Canada sont stupides, naïfs ou ne comprennent rien à rien, soit la conjoncture ne leur permet pas de croire qu'ils pourraient ainsi maximiser leurs profits. J'aurais tendance à croire que c'est plutôt la deuxième possibilité qui est la bonne. La plupart de ceux qui lancent et gèrent des entreprises savent très bien ce qu'ils font et souhaitent réaliser des bénéfices.

Il faut donc demander à ces gens-là pour quelles raisons ils croient qu'il ne serait pas judicieux pour eux d'investir davantage dans l'innovation. Est-ce simplement parce qu'ils ne l'ont jamais fait? Nous pourrions notamment avoir recours à des mesures semblables à nos programmes d'exportation en y intégrant une formation visant à favoriser l'esprit d'innovation. Il est aussi fort possible que le système en place au Canada fasse en sorte que l'innovation soit tout simplement trop risquée et que l'on puisse s'en passer tout en accroissant ses profits. Si tel est le cas, il faut trouver une façon de changer les choses.

M. Hornby : Est-ce que l'Union européenne est le marché que le Canada devrait cibler? Compte tenu de la croissance prévue au cours de la prochaine décennie, je dirais certes qu'il faut plutôt surtout viser l'Asie, et c'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'appuie le PTP. Les pays avancés de l'OCDE vivent une période de faible croissance à long terme, et on s'attend à un ralentissement encore plus marqué au Canada, en Europe, aux États-Unis et au Japon en raison de différents facteurs principalement liés à des considérations démographiques. Nos sociétés sont vieillissantes, et les achats diminuent avec l'âge.

But there is still an enormous amount of wealth in the EU, and there are great complementarities between Canada and the EU. I think there are opportunities for Canadian companies to seize if they are so inclined.

Just a comment on subsidies: We often see a battle of incentives between jurisdictions to attract investment from global companies or even local companies, and there are certain discussions and disciplines in the OECD around, for example, aviation subsidies, or some of them constitute really just polite agreements between the parties that are not legally binding. In an ideal world, we would have a level playing field everywhere, but Canada has to engage in this "battle of jurisdictions," for lack of a better term. If we were to stop subsidies to the extent that we do them, or incentives or tax expenditures, to use the technical term, it would be akin to unilateral disarmament, because the other countries are going to continue to use incentives.

What we have to do is make sure that our incentives are smart. One of the problems we face in innovation is this commercialization difficulty that we've been talking about. There are a number of ways that governments can use public money to help the commercialization of technology and innovation, and one of them is through pilot programs. We don't run a lot of pilots in Canada. There is a whole number of problems with that, but partly it's because of the procurement system that governments have that look typically for the lowest-cost supplier.

Perhaps in the United States, Israel and other countries, they have an amount reserved for new technology. But then you have to have a public and, quite frankly, parliamentarians, who are willing to accept risk, because some of this procurement will buy products that will fail.

We need to be a lot savvier about how we use public money to assist the commercialization of new technology.

Senator Cools: I was just remembering that, many years ago, the Senate purchased word processors for all the senators. The problem was that they were then obsolete and went faster into obsolescence. But pretty soon the personal computers came on.

I would like to thank the witnesses for what I thought was a very relevant and thoughtful presentation. I have two questions, and any one of you can answer. I think it was Mr. Breznitz who said that trade deals between the powerful countries result in the squeezing out of the less powerful countries. I would like to hear some comment on that, if I could.

Then the second statement was that trade deals encroach on other aspects of business, life or rights. I didn't quite get the last word there, but I wonder if you could explain to me exactly what you meant.

Il reste tout de même d'énormes quantités de richesse au sein de l'Union européenne, et il existe de grandes complémentarités avec le Canada. Il y a selon moi d'excellentes possibilités pour les entreprises canadiennes qui souhaitent s'en prévaloir.

J'aimerais juste ajouter un mot au sujet des subventions. Nous assistons souvent à une véritable guerre entre les gouvernements qui essaient d'attirer les investissements des entreprises multinationales ou même locales à grands coups d'incitatifs. À ce titre, il y a des discussions qui ont lieu et des mesures qui sont prises à l'OCDE concernant, par exemple, les subventions pour l'aviation, même si cela ne se traduit dans certains cas que par des accords de courtoisie entre les parties, sans application légale. Dans un monde idéal, les conditions seraient les mêmes pour tous, mais comme ce n'est pas le cas, le Canada n'a d'autre choix que de livrer cette « guerre de compétences » aux autres pays, si je puis m'exprimer ainsi. Si nous devons cesser les subventions, les mesures incitatives ou les allègements fiscaux que nous offrons actuellement, cela équivaldrait à un désarmement unilatéral, car les autres pays vont continuer d'utiliser ces moyens.

Il convient plutôt de veiller à ce que nos mesures incitatives soient judicieuses. Comme nous l'indiquions, il est notamment difficile d'assurer la commercialisation des innovations. Les gouvernements disposent de différents mécanismes permettant d'utiliser les fonds publics pour favoriser la mise en marché des technologies et des innovations. Parmi ces mécanismes, il y a les projets pilotes, mais on en réalise très peu au Canada. Cela est attribuable à différents problèmes, dont notamment le régime d'approvisionnement de nos gouvernements qui retiennent généralement la soumission la plus basse.

Il est possible qu'aux États-Unis, en Israël et dans d'autres pays certains fonds soient réservés pour les nouvelles technologies. En pareil cas, il faut toutefois que la population et, pour dire vrai, les parlementaires soient disposés à accepter les risques encourus, car certains des produits ainsi acquis sont voués à l'échec.

Nous devons faire preuve de plus de jugement dans la façon dont nous utilisons les fonds publics pour soutenir la mise en marché de nouvelles technologies.

La sénatrice Cools : Je me souviens, il y a de nombreuses années, que le Sénat avait acheté des logiciels de traitement de texte pour tous les sénateurs. Le problème, c'est que ces logiciels étaient obsolètes et sont rapidement tombés en désuétude. Mais, peu de temps après, les ordinateurs personnels ont fait leur apparition sur le marché.

J'aimerais remercier les témoins pour leurs témoignages très pertinents et réfléchis. J'aurais deux questions à poser à qui voudra bien y répondre. Si je ne m'abuse, c'est M. Breznitz qui a dit que les accords commerciaux entre les grandes puissances évincent les pays moins puissants. J'aimerais vous entendre à ce sujet, si possible.

Vous avez dit également que les accords commerciaux empiètent sur d'autres dimensions commerciales, sur la vie des gens et sur les droits. Je n'ai pas bien saisi le dernier mot, mais j'aimerais que vous m'expliquiez ce que vous voulez dire par là.

I'd like to know more about squeezing out the poorer, smaller, lesser nations. I would like to know what aspects are being encroached upon.

Mr. Evans: I agree with those comments. When you see those trade deals between the large, powerful countries, the less powerful countries are not part of setting the rules. With that said, we are seeing institutions like the G20 and other institutions bringing the voice of emerging markets to the forefront. We can't forget that, globally, trade has lifted hundreds of millions of people out of poverty. That said, that doesn't really help the guy who lost his job when the factory shut down.

It behooves us as policy-makers and government agencies to have the appropriate policies to ensure that, for the people who are left behind, there is more inclusivity in trade deals. Over the next year or two, you're going to see a lot more research around how we can actually do that.

Mr. Hornby: I would just comment that perhaps in an ideal world we would only have multilateral trade negotiations at the WTO that would include all countries, but we don't live in an ideal world. We have attempted unsuccessfully in the Doha round to reach a comprehensive, global, multilateral agreement; it's failed. That's why I think you have seen these regional agreements become more prominent. Canada cannot afford to stay out of these regional agreements because we are a trading nation. We depend enormously on trade for our GDP.

There are still some efforts at a multilateral level to address this issue, and there's been work on the trade facilitation agreement at the WTO that the committee may wish to study going forward.

The Chair: We actually will be seized, I hope — and soon — with that bill. It's in the Senate at the moment.

Mr. Hornby: In terms of encroaching on other aspects of life, I presume you were referring to, for example, the investor state dispute settlement provisions that have become quite controversial, particularly just in the last few weeks, with respect to CETA.

Senator Cools: Right.

Mr. Hornby: These are a long-standing feature of trade agreements. Canadian companies do actually take advantage of these where they feel that they have been discriminated against in other jurisdictions or where they have felt that they have not been able to have environmental permits or other permits required to operate, not because of an actual environmental harm but because of political considerations.

It goes both ways. Canada isn't just at the receiving end of these disputes. Canadian companies do use them abroad, and they're considered to be a useful tool in order to protect the investment they are making.

J'aimerais en apprendre davantage sur l'évincement des pays plus petits et plus pauvres et les aspects sur lesquels empiètent les accords commerciaux.

M. Evans : Je souscris à ces commentaires. Les petits pays exclus des accords commerciaux entre les grandes puissances ne participent pas à l'établissement des règles. Cela dit, certaines institutions, comme le G20, se chargent de faire entendre la voix des marchés émergents. N'oublions pas que le commerce a permis de sortir des centaines de millions de personnes de la pauvreté dans le monde. Toutefois, cela n'aide en rien celui qui a perdu son emploi lorsque l'usine pour laquelle il travaillait a fermé ses portes.

Les décideurs et organismes gouvernementaux auraient intérêt à adopter des politiques permettant aux exclus de participer davantage aux accords commerciaux. Au cours de la prochaine année ou des deux prochaines années, plus de recherches seront menées sur la façon d'y arriver.

M. Hornby : J'ajouterais simplement que, dans un monde idéal, les négociations entourant des accords multilatéraux n'auraient lieu qu'au sein de l'OMC avec tous les pays, mais nous ne vivons pas dans un monde idéal. Nous avons tenté, sans succès, à Doha, de conclure un accord multilatéral global. C'est la raison pour laquelle, selon moi, les pays se tournent désormais vers les accords régionaux. En tant que pays commerçant, le Canada doit conclure des accords régionaux. Il ne peut se permettre de faire autrement, puisque son PIB repose en grande partie sur le commerce.

Des efforts sont toujours en cours à l'échelle multilatérale et des travaux ont eu lieu pour conclure un accord sur la facilitation des échanges à l'OMC. Le comité voudra peut-être étudier ces documents.

La présidente : En fait, le projet de loi nous sera renvoyé bientôt, je l'espère. Il est à l'étude au Sénat.

M. Hornby : Concernant l'empiètement sur d'autres aspects de la vie, j'imagine que vous faites référence, par exemple, aux dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États qui sont devenues très controversées, notamment au cours des dernières semaines avec l'AECG.

La sénatrice Cools : Effectivement.

M. Hornby : Ces caractéristiques figurent depuis longtemps dans les accords commerciaux. Les sociétés canadiennes ont recours à ce mécanisme lorsqu'elles se croient victimes de discrimination de la part d'autres juridictions ou lorsqu'elles ne réussissent pas à obtenir les permis environnementaux ou autres permis nécessaires pour mener leurs activités, non pas en raison de risques réels pour l'environnement, mais plutôt pour des raisons politiques, selon elles.

Ce mécanisme fonctionne dans les deux sens. Le Canada n'est pas toujours visé par ces plaintes. Parfois, des sociétés canadiennes utilisent ce mécanisme à l'étranger. Elles considèrent qu'il s'agit d'un outil utile pour protéger leurs investissements.

The Chair: Mr. Breznitz, you covered some of these points before, but perhaps there's something else you would like to add?

Mr. Breznitz: It's not just the things that the other witnesses talked about. When we deal now with simple things, and data has been discussed now, we are creating unbelievable unease in citizens who do not know which data that might refer to them sits where. It's wherever you think that some of your data should be at some point.

You're also talking about environmental protection, and some places prefer to have different regulations on environmental protection. If you look at some of those trade deals, they actually tell you what you have to do.

The same goes, for example, to IPR. If you look at the TPP and why some people felt very uneasy about the TPP, it is because they will force Canada to basically change our domestic laws, which are considered by experts to be much better than the American laws, and to make them at a minimum into American laws. Those are things that other more traditional trade deals didn't ask countries to do. Whether or not they're right is a whole different debate. The fact is that they do that and that creates significant political unease.

With regard to the arbitration courts, I might agree when you have a country that has a questionable justice system, but to have an American company suing Canada and a Canadian company suing the U.S., and then you have an arbitrator court that disregards the domestic law and 200 years of advancement in law, claiming that Canadian law is not good enough, that's a bit strange.

The Chair: That tempts me to really want to get into that topic, but I think we will have an opportunity to do so in the future trade agreement discussions here.

As you can tell from the questions and the interest from the senators, all three presentations have been right on point for our study. They were provocative, informative and certainly helpful. We are concluding with three excellent witnesses on our trade study. I hope all three witnesses look forward to our report, and something they have said will resonate in the report. Thank you for coming.

Mr. Evans, in light of the way the conversation was going today, I didn't put this question, but it was raised with us. Why does EDC take so long to get into a country when other enablers are there before us when a country starts to open? I'm mindful of our recent trip to Argentina. I will leave that with you. You may wish to respond. Thank you for your input on the more global EDC issues. Thank you to all three guests.

Senators, we are adjourned.
(The committee adjourned.)

La présidente : Monsieur Breznitz, vous avez déjà abordé ces questions, mais peut-être auriez-vous quelque chose à ajouter?

M. Breznitz : Cela va au-delà des points soulevés par les autres témoins. Lorsque nous traitons de choses simples, et les données ont déjà été abordées, nous créons un malaise incroyable chez les citoyens qui se demandent quelles données les concernant se trouvent où. C'est de savoir où se trouvent vos données à un certain moment.

Vous parlez également de protection environnementale. Certains pays préfèrent adopter des règlements différents en matière de protection environnementale. Certains accords commerciaux expliquent clairement la marche à suivre dans ce domaine.

C'est la même chose en ce qui concerne, par exemple, le TPI. Certains ne sont pas à l'aise avec le PTP, car il obligera le Canada à modifier sa législation interne, considérée par des spécialistes comme étant supérieure à la législation américaine, pour qu'elle soit comparable à la législation américaine. On ne retrouve pas ce genre de demande dans les accords commerciaux traditionnels. Qu'elles soient justifiées ou non, c'est une tout autre question. Mais ce genre de demande crée un malaise politique.

Concernant les tribunaux d'arbitrage, je suis d'accord avec vous lorsqu'il s'agit d'un pays ayant un système judiciaire douteux, mais lorsqu'une société américaine poursuit le Canada ou l'inverse et qu'un tribunal d'arbitrage ne tient pas compte de notre législation interne et des avancées réalisées en matière de droit au cours des 200 dernières années sous prétexte que la législation canadienne n'est pas à la hauteur, je trouve cela un peu étrange.

La présidente : Cela me donne envie d'aller plus en profondeur sur le sujet, mais je crois que ce sera pour une prochaine discussion sur les accords commerciaux.

Comme vous pouvez le constater par les questions et l'intérêt des sénateurs, vos trois témoignages ont été très pertinents pour notre étude. Ils ont été provocateurs, instructifs et certainement utiles. Nous terminons notre étude sur le commerce avec trois excellents témoins. J'espère que vous êtes impatients de lire notre rapport et que celui-ci fera écho à vos propos. Merci d'être venus.

Monsieur Evans, à la lumière de l'orientation de la discussion d'aujourd'hui, je ne vous ai pas posé cette question, mais elle nous a été soulevée. Pourquoi EDC met-elle autant de temps à pénétrer dans un pays, alors que d'autres promoteurs y parviennent dès qu'un pays ouvre ses frontières? J'ai en tête notre visite récente en Argentine. Je vous laisse avec cette question; vous voudrez peut-être y répondre. Merci pour vos commentaires sur les questions plus globales touchant EDC. Merci à tous les témoins.

Mesdames et messieurs les sénateurs, la séance est levée.
(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, October 26, 2016

Mining Association of Canada:

Pierre Gratton, President and CEO.

Wednesday, November 2, 2016

C.D. Howe Institute:

Daniel Schwanen, Vice President, Research (by video conference).

Canadian Federation of Independent Business:

Monique Moreau, Director, National Affairs.

Thursday, November 3, 2016

As individuals:

Dan Breznitz, Munk Chair of Innovation Studies and Co-director of the Innovation Policy Lab, Munk School of Global Affairs, University of Toronto (by video conference).

Ross Hornby, Vice-President, Government Affairs and Policy.

Export Development Canada:

Todd Evans, Principal Economist.

TÉMOINS

Le mercredi 26 octobre 2016

Association minière du Canada :

Pierre Gratton, président et chef de la direction.

Le mercredi 2 novembre 2016

Institut C.D. Howe :

Daniel Schwanen, vice-président à la recherche (par vidéoconférence).

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :

Monique Moreau, directrice, Affaires nationales.

Le jeudi 3 novembre 2016

À titre personnel :

Dan Breznitz, président des études sur l'innovation et codirecteur du Laboratoire politique d'innovation, École Munk des affaires internationales, Université de Toronto (par vidéoconférence).

Ross Hornby, vice-président, Relations gouvernementales et politiques.

Exportation et développement Canada :

Todd Evans, économiste principal.