

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 A. RAYNELL ANDREYCHUK

Wednesday, February 17, 2016
Thursday, February 18, 2016
Wednesday, February 24, 2016
Thursday, February 25, 2016

Issue No. 2

Third, fourth, fifth and 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 A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le mercredi 17 février 2016
Le jeudi 18 février 2016
Le mercredi 24 février 2016
Le jeudi 25 février 2016

Fascicule n° 2

Troisième, quatrième, cinquième et 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 A. Raynell Andreychuk, *Chair*

The Honourable Percy E. Downe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Ataullahjan	Lang
* Carignan, P.C. (or Martin)	Ngo
Cordy	Poirier
Dawson	Rivard
Housakos	Smith (<i>Cobourg</i>), P.C.
Johnson	

*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 Lang replaced the Honourable Senator Oh (*February 23, 2016*).

The Honourable Senator Poirier replaced the Honourable Senator Beyak (*February 4, 2016*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Présidente : L'honorable A. Raynell Andreychuk

Vice-président : L'honorable Percy E. Downe

et

Les honorables sénateurs :

Ataullahjan	Lang
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Ngo
Cordy	Poirier
Dawson	Rivard
Housakos	Smith (<i>Cobourg</i>), C.P.
Johnson	

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

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

L'honorable sénateur Lang a remplacé l'honorable sénateur Oh (*le 23 février 2016*).

L'honorable sénatrice Poirier a remplacé l'honorable sénatrice Beyak (*le 4 février 2016*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, February 17, 2016
(5)

[*Translation*]

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 Ataullahjan, Cordy, Dawson, Downe, Housakos, Johnson, Ngo, Oh, Poirier, Rivard and Smith, (*Cobourg*) P.C. (11).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, 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: Argentina: Political, Economic and International Prospects)

WITNESSES:

Global Affairs Canada:

André Frenette, Director General, Latin America and Caribbean Bureau;

Sylvia Cesaratto, Director, South America;

Steve Guertin, Acting Deputy Director, Brazil and Argentina.

The deputy chair made an opening statement.

Mr. Frenette made an opening statement and, with Ms. Cesaratto and Mr. Guertin, answered questions.

At 5:05 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, February 18, 2016
(6)

[*Translation*]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Ataullahjan, Cordy, Dawson, Downe, Johnson, Ngo, Oh, Poirier, Rivard and Smith, (*Cobourg*) P.C. (10).

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 17 février 2016
(5)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, dans la pièce 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 Ataullahjan, Cordy, Dawson, Downe, Housakos, Johnson, Ngo, Oh, Poirier, Rivard et Smith (*Cobourg*), C.P. (11).

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS :

Affaires mondiales Canada :

André Frenette, directeur général, Direction générale de l'Amérique latine et Caraïbes;

Sylvia Cesaratto, directrice, Amérique du Sud;

Steve Guertin, directeur adjoint par intérim, Brésil et Argentine.

Le vice-président ouvre la séance.

M. Frenette fait une déclaration et, avec Mme Cesaratto et M. Guertin, répond aux questions.

À 17 h 5, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 18 février 2016
(6)

[*Français*]

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

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Ataullahjan, Cordy, Dawson, Downe, Johnson, Ngo, Oh, Poirier, Rivard et Smith (*Cobourg*), C.P. (10).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, 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 an individual:

Pierre Marc Johnson, Counsel, Lavery Lawyers.

Ciuriak Consulting Inc.:

Dan Ciuriak, Director and Principal.

As an individual:

Eugene Beaulieu, Professor, Department of Economics, and Director, International Economic Policy, University of Calgary (by video conference).

The deputy chair made an opening statement.

Mr. Johnson made an opening statement and answered questions.

At 11:32 a.m., the sitting suspended.

At 11:35 a.m., the committee resumed.

Mr. Ciuriak and Mr. Beaulieu made opening statements and answered questions.

At 12:27 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, February 24, 2016

(7)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:20 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Cordy, Dawson, Downe, Housakos, Johnson, Lang, Ngo, Poirier and Rivard (11).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS :

À titre personnel :

Pierre Marc Johnson, avocat-conseil, Lavery Avocats.

Ciuriak Consulting Inc. :

Dan Ciuriak, directeur.

À titre personnel :

Eugene Beaulieu, professeur, Département d'économie et directeur, Politique économique internationale, Université de Calgary (par vidéoconférence).

Le vice-président ouvre la séance.

M. Johnson fait une déclaration et répond aux questions.

À 11 h 32, la séance est suspendue.

À 11 h 35, la séance reprend.

M. Ciuriak et M. Beaulieu font une déclaration et répondent aux questions.

À 12 h 27, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 24 février 2016

(7)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Cordy, Dawson, Downe, Housakos, Johnson, Lang, Ngo, Poirier et Rivard (11).

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

WITNESSES:

As individuals:

Debra P. Steger, Full Professor, Faculty of Law - Common Law Section, University of Ottawa;

John Weekes, Senior Business Advisor, International Trade, Bennett Jones Ottawa;

John Curtis, Senior Fellow, C.D. Howe Institute and International Centre for Trade and Sustainable Development, and Executive Fellow, School of Public Policy, University of Calgary.

The chair made an opening statement.

Ms. Steger, Mr. Weekes and Mr. Curtis made opening statements and answered questions.

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

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, February 25, 2016
(8)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:35 a.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

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

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

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, 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)

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

TÉMOINS :

À titre personnel :

Debra P. Steger, professeure titulaire, faculté de droit - Section common law, Université d'Ottawa;

John Weekes, conseiller principal d'affaires, Commerce international, Bennett Jones Ottawa;

John Curtis, agrégé supérieur de recherche, Institut C.D. Howe et Centre international pour le commerce et le développement durable et membre exécutif, École de politique publique, Université de Calgary.

La présidente ouvre la séance.

Mme Steger, M. Weekes et M. Curtis font une déclaration et répondent aux questions.

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

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 25 février 2016
(8)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 35, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

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

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

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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

*WITNESSES:**Global Affairs Canada:*

Kirsten Hillman, Acting Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations;

Steve Verheul, Chief Trade Negotiator (Canada-European Union);

Matthew Smith, Director, Intellectual Property Trade.

The chair made an opening statement.

Ms. Hillman made an opening statement and, with Mr. Smith and Mr. Verheul, answered questions.

At 11:42 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

TÉMOINS :

Affaires mondiales Canada :

Kirsten Hillman, sous-ministre adjointe par intérim, Accords commerciaux et négociations;

Steve Verheul, négociateur commercial en chef (Canada-Union européenne);

Matthew Smith, directeur, Propriété intellectuelle commerciale.

La présidente ouvre la séance.

Mme Hillman fait une déclaration et, avec M. Smith et M. Verheul, répond aux questions.

À 11 h 42, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Danielle Labonté

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, February 17, 2016

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m. to study foreign relations and international trade generally (topic: Argentina: political, economic and international prospects).

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

[*English*]

The Deputy Chair: Welcome to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. We are authorized to examine issues that may arise from time to time relating to foreign relations and international trade. Under this mandate from the Senate, the committee will hear today from witnesses on the topic of Argentina: political, economic and international prospects.

The committee held two meetings on this topic last week, during which it heard from academics and experts. This week the committee is pleased to receive a presentation from government officials. This is the committee's opportunity to explore the topic in depth with Global Affairs Canada, which is the new name for the former Department of Foreign Affairs and International Trade. On behalf of the committee, I welcome Mr. André Frenette, Director General of the Latin America and Caribbean Bureau; and Ms. Sylvia Cesaratto, Director of the South American branch.

Mr. Frenette, you have the floor.

André Frenette, Director General, Latin America and Caribbean Bureau, Global Affairs: Thank you, Mr. Chair. It is a pleasure for my colleagues and me to be here with you today to talk about Argentina and Canada's role in Argentina on behalf of Global Affairs Canada.

[*Translation*]

Mr. Chair, this is an opportune time for Canada to be looking more closely at Argentina, a country which is an important partner in the Americas. Since 2007, Canada has put a particular focus on enhancing its relationships with countries of the Americas, by seeking to increase mutual economic opportunities, addressing insecurity, strengthening institutions, and fostering lasting relationships.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 17 février 2016

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, pour étudier les relations étrangères et le commerce international, notamment les perspectives politiques, économiques et internationales de l'Argentine.

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

[*Traduction*]

Le vice-président : Bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Nous avons le mandat d'examiner toutes les questions liées aux relations étrangères et au commerce international susceptibles de se présenter. Dans le cadre de ce mandat que nous a confié le Sénat, le comité entendra aujourd'hui, des témoignages sur les perspectives politiques, économiques et internationales de l'Argentine.

Le comité a tenu la semaine dernière deux séances portant sur ces questions où il a entendu des universitaires et des experts. Cette semaine, le comité se réjouit de pouvoir accueillir des représentants du gouvernement. Nous aurons ainsi l'occasion d'explorer le sujet en profondeur avec Affaires mondiales Canada, le nouveau nom de l'ancien ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Au nom du comité, je souhaite la bienvenue à M. André Frenette, directeur général pour l'Amérique latine et les Caraïbes, et Mme Sylvia Cesaratto, directrice pour l'Amérique du Sud.

Monsieur Frenette, vous avez la parole.

André Frenette, directeur général, Direction générale de l'Amérique latine et des Caraïbes, Affaires mondiales Canada : Merci, monsieur le président. C'est un plaisir pour mes collègues et moi-même d'être des vôtres aujourd'hui, pour vous entretenir au nom d'Affaires mondiales Canada de la situation en Argentine et du rôle que le Canada peut jouer dans ce pays.

[*Français*]

Monsieur le président, le moment est idéal pour que le Canada se penche attentivement sur l'Argentine, un pays partenaire important dans les Amériques. Depuis 2007, le Canada a mis l'accent sur la consolidation de ses relations avec les pays des Amériques en cherchant à augmenter les possibilités économiques mutuelles, à réduire l'insécurité, à renforcer les institutions et à favoriser des relations durables.

As the second-largest economy in South America and a founding member of Mercosur and UNASUR, Argentina is a valuable interlocutor on hemispheric matters, both in sub-regional fora and through the OAS. Argentina is also a fellow G-20 member.

Canada and Argentina share some similarities that have bolstered our bilateral relations. We are both blessed with an abundance of natural resources. We are also both polar countries located at the extremities of the Americas, which has resulted in joint polar technical collaboration. In addition, we face similar challenges on environmental issues, as well as in connecting cities and communities over large territories. In addition to these similarities, our countries have strong people-to-people ties, particularly in the academic, cultural and scientific fields.

Canadian companies significantly strengthened their engagement with Argentina, especially from 2001-2011. However, the toll of high inflation, coupled with market access and currency exchange restrictions, have affected the country's attractiveness and created certain obstacles for Canadian companies in recent years.

Bilateral trade between our two countries totalled \$2.1 billion in 2015, with relatively modest exports from Canada that have nevertheless increased by 27 per cent in 2015. The stock of Canadian direct investment, as reported by Statistics Canada, stood at \$3.45 billion in 2014, which makes Canadian companies the sixth largest investors in the Argentine market.

Despite the recent difficult economic climate and the protectionist policies of the former Kirchner administrations, Canadian companies have remained interested and engaged in Argentina, and continue to recognize the potential of this country that counts just over 43 million inhabitants. The great majority of Canadian companies active in Argentina are in the extractive, agro-industrial and telecommunications sectors. From mining to oil and gas to agri-food and beyond, Canadian companies are committed and valuable partners.

In addition, Argentina and Canada have a long-standing and successful relationship in the area of nuclear cooperation, dating back to the first contract of the Embalse CANDU reactor in 1973. To summarize, Argentina and Canada enjoy good relations but there is room for improvement, which brings me to the recent political developments in the country.

À titre de deuxième économie en importance en Amérique du Sud et de membre fondateur du marché commun du cône Sud (le Mercosur ainsi que l'UNASUR), l'Argentine constitue un interlocuteur précieux sur les questions d'ordre hémisphérique, tant dans le cadre des forums sous-régionaux qu'au sein de l'Organisation des États américains. L'Argentine fait aussi partie des pays membres du G20.

Le Canada et l'Argentine partagent des réalités communes qui ont permis de resserrer leurs relations bilatérales. Nous jouissons d'abondantes richesses en ressources naturelles et nous sommes des pays polaires situés aux extrémités des Amériques, ce qui a mené à une coopération technique sur les enjeux polaires. En outre, nous sommes confrontés à des défis similaires au chapitre de la protection de l'environnement et nous éprouvons les mêmes difficultés à relier les villes et les communautés rurales sur de grands territoires. De plus, des relations interpersonnelles solides existent entre nos deux pays, notamment au sein des milieux universitaires, culturels et scientifiques.

Les entreprises canadiennes ont consolidé de façon importante leur engagement en Argentine, particulièrement de 2001 à 2011. Toutefois, au cours des dernières années, le taux d'inflation élevé combiné aux restrictions sur les changes et l'accès limité aux marchés ont créé des obstacles à l'investissement pour les entreprises canadiennes, ce qui a eu pour effet de diminuer l'attrait de l'Argentine.

Le commerce bilatéral entre nos deux pays se chiffrait à 2,1 milliards de dollars en 2015. Le nombre relativement modeste d'exportations en provenance du Canada a néanmoins augmenté de 27 p. 100 en 2015. Selon les données de Statistique Canada, le volume d'investissements directs canadiens se chiffrait à 3,45 milliards de dollars en 2014, ce qui classait les entreprises canadiennes au sixième rang des principaux pays investisseurs en Argentine.

Malgré les dernières difficultés économiques et les politiques protectionnistes de l'ancien gouvernement Kirchner, les entreprises canadiennes sont demeurées fidèles à l'Argentine, et elles continuent de voir le potentiel de ce pays, qui compte plus de 43 millions d'habitants. La vaste majorité des entreprises canadiennes actives en Argentine œuvre dans les secteurs extractifs, agro-industriels et des télécommunications. Qu'il s'agisse de sociétés minières, pétrolières, agroalimentaires ou autres, les entreprises canadiennes constituent des partenaires engagés et précieux.

L'Argentine et le Canada entretiennent également une relation fructueuse de longue date dans le domaine de la coopération nucléaire — des liens qui remontent d'ailleurs au premier contrat du réacteur CANDU d'Embalse en 1973. En somme, l'Argentine et le Canada entretiennent de bonnes relations, mais il est possible de les renforcer, ce qui m'amène à aborder la question des récents changements politiques.

[English]

Mr. Chair, the recent election in Argentina is significant. The election of President Mauricio Macri in November 2015 was historic in bringing to power a centre-right president after 12 consecutive years of a centre-left nationalist government.

After multiple military regimes, lasting until the early 1980s, the election of Macri continues to strengthen the country's democracy, with his first-ever presidential debate, as well as the first presidential run-off in the country's history.

Time will be the ultimate judge in determining how much of a game-changer this new government will be. But there is a wave of optimism among international observers that the change will be positive.

Despite Argentina's vast potential, the Macri administration faces significant challenges to transition from a nationalistic, economic model based on protectionism and policies of import substitution, to become a more open, liberal economy.

Some of the lingering effects of the Kirchner years include high inflation, a weakening peso, dwindling foreign currency reserves, outstanding debt issues and a growing energy deficit.

Further hampering the country's development has been chronic underinvestment in infrastructure. Shortly after his election, President Macri made policy announcements that broke with some of his predecessor's policies, sending a strong message of transparency, efficient governance and a forecasted end to many of the irritants of the past years.

To make Argentina more attractive to foreign investment, President Macri has promised to create clear rules for business and to promote a more predictable business environment.

The president has committed to adopt a different approach on economic policies and is trying to garner support from different sectors to help consolidate his coalition government.

In terms of implementing concrete steps to revitalize the economy, President Macri has eliminated export duties on key agricultural products and decreased the rate of duties paid on soybeans. He has also eased the restriction on the purchase of foreign currency. His government also lifted currency controls, allowing for a floating peso. This has resulted in a devaluation of the peso, which may improve the competitiveness of Argentine products.

[Traduction]

Monsieur le président, la récente élection en Argentine est d'une importance considérable. L'élection du président Mauricio Macri en novembre 2015 a marqué l'histoire en portant au pouvoir un président de centre-droite après le règne, pendant 12 années consécutives, d'un gouvernement nationaliste de centre-gauche.

Aux termes de multiples régimes militaires ayant perduré jusqu'au début des années 1980, la dernière élection en Argentine démontre une volonté de renforcer la démocratie. Nous avons pu notamment observer la tenue du tout premier débat présidentiel et d'un deuxième tour d'élections présidentielles.

Seul l'avenir nous dira si cela marque le début d'un nouveau chapitre en Argentine mais pour l'instant, les observateurs internationaux sont optimistes quant aux changements positifs possibles.

Malgré le grand potentiel de l'Argentine, l'administration Macri est confrontée à des défis de taille alors qu'elle tente d'introduire une politique économique plus ouverte, bien différente de la politique économique nationaliste précédente, qui était fondée sur le protectionnisme et la substitution des importations.

Parmi les effets persistants du gouvernement Kirchner figurent une inflation élevée, l'affaiblissement du peso, la baisse des réserves en devises, des dettes impayées et la croissance du déficit énergétique, sans compter le sous-investissement chronique dans les infrastructures qui entrave le développement du pays.

Peu de temps après son élection, le président Macri a annoncé des changements de politiques majeurs, en contraste avec certaines des politiques de l'ancien régime, envoyant ainsi un message clair de transparence et de gouvernance efficace, ce qui laisse présager la fin de nombreux irritants du passé.

Afin de rendre l'Argentine plus attrayante pour les investissements étrangers, le président Macri a promis d'établir des règles claires pour les entreprises et d'instaurer un climat plus prévisible pour les affaires.

Le président s'est également engagé à adopter de nouvelles politiques économiques et tente d'obtenir l'appui de différents secteurs pour consolider son gouvernement de coalition.

En ce qui concerne la mise en œuvre de mesures concrètes visant à relancer l'économie, le président Macri a éliminé les droits d'exportation des principaux produits agricoles, en plus de diminuer le taux des droits perçus sur le soja. Le président a également assoupli les restrictions imposées sur l'achat de devises étrangères. Son gouvernement a par ailleurs rétabli un taux de change libre, permettant ainsi la fluctuation du peso. Cette mesure a entraîné la dévaluation du peso, ce qui pourrait améliorer la compétitivité des produits argentins.

Argentina has also restarted negotiations with holdout bond holders of the country's sovereign debt and recently concluded agreements with some of them. This should help restore the country's access to capital markets, and allow it to borrow at reasonable rates to support further reforms.

Finally, of significance for regional dynamics, President Macri has proactively promoted and defended democratic principles in the region. He raised this issue with Mercosur partners and emphasized the importance of member countries in respecting the organization's democratic and human rights principles.

For the first time in over 12 years, a president of Argentina attended the World Economic Forum in Davos. The president showcased Argentina's shift towards a market-friendly approach and emphasized his desire to have Argentina open for increased foreign investment.

The U.S. treasury secretary has praised Argentina's progress and positive economic policy reforms, while announcing that the United States will no longer oppose lending to Argentina from multilateral banks.

Given that President Macri's party does not control either chamber in congress he may face some challenges in pushing forward with his economic reforms. He will need to build coalitions and work across party lines with provincial governors, senators and deputies to be successful.

On the foreign policy front, the Macri administration has indicated that Brazil will continue to be a priority partner and that he will work to deepen bilateral cooperation with the United States. He has shown interest in resetting Argentina's relations with the United Kingdom, including by adopting a different approach to the sovereignty dispute over the Falkland Islands.

President Macri has shown interest in forging closer ties with more liberal economies like the Pacific Alliance. His approach to economic policy has also provided renewed momentum to the EU-Mercosur free trade negotiations which may, in turn, open opportunities for free trade agreements between Mercosur and other partners, such as Canada.

[Translation]

Mr. Chair, there is no doubt that Argentina is going through a period of change ushered in by the coalition government of President Macri. Of course we need to be conscious of the past century which has shown Argentina's economic performance as being highly cyclical, with periods of strong growth interrupted by downturn or crisis-like episodes. As Canada's economy is highly integrated with that of our closest neighbour, so is Argentina

L'Argentine a également relancé les négociations avec les créanciers obligataires afin de restructurer sa dette souveraine et a récemment conclu des accords avec quelques-uns d'entre eux. Cela devrait contribuer à rétablir l'accès de l'Argentine aux marchés de capitaux internationaux et lui permettre d'emprunter à des taux raisonnables, afin qu'elle puisse introduire de nouvelles réformes.

Enfin, le président Macri a défendu les principes démocratiques et en a fait la promotion dans l'ensemble de la région, un enjeu jugé important pour la dynamique régionale. Il a soulevé cette question auprès de ses partenaires du Mercosur, tout en soulignant qu'il était important que les pays membres se conforment aux principes démocratiques et de respect des droits de la personne que l'organisation défend.

Pour la première fois en plus de 12 ans, un président argentin a assisté au Forum économique mondial de Davos. Il y a présenté un exposé sur la transition de l'Argentine vers l'adoption d'une approche axée sur l'ouverture des marchés et a fait part de sa volonté de favoriser l'accroissement des investissements étrangers en Argentine.

Le secrétaire du Trésor des États-Unis a salué les progrès et les réformes politiques et économiques positives de l'Argentine, et a annoncé que les États-Unis ne s'opposeraient plus à ce que l'Argentine emprunte de l'argent à des banques multilatérales.

Comme il ne détient la majorité dans aucune des deux chambres, le parti du président Macri pourrait être confronté à certaines difficultés lorsqu'il mettra de l'avant ses réformes économiques. Pour réussir à mettre en place ces initiatives, il devra travailler en collaboration avec les gouverneurs, les sénateurs et les députés provinciaux de tous les partis.

En matière de politique étrangère, l'administration du président Macri a indiqué que le Brésil continuera d'être un partenaire prioritaire et qu'elle s'efforcera de renforcer sa coopération bilatérale avec les États-Unis. L'Argentine souhaite également relancer les relations avec le Royaume-Uni, notamment en adoptant une approche différente à l'égard du conflit de souveraineté entourant les îles Malouines.

Le président Macri a en outre manifesté son intérêt à renforcer ses relations avec des économies plus libérales comme celle des membres de l'Alliance du Pacifique. Son approche a aussi permis de relancer les négociations sur l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mercosur, ce qui pourrait donner lieu à d'éventuels accords de libre-échange entre le Mercosur et d'autres partenaires, comme le Canada.

[Français]

Monsieur le président, l'Argentine traverse une période de transition et de profonds changements avec l'arrivée au pouvoir du gouvernement de coalition du président Macri. Il ne faut pas oublier que, durant le siècle dernier, le rendement économique de l'Argentine s'est avéré très cyclique et a été ponctué de périodes de fortes croissances interrompues par des épisodes de ralentissement, et même de crises. Tout comme l'économie du

highly influenced by its relationship with Brazil. The economy in Brazil is presently facing a downturn, which will no doubt have an impact on Argentina as well. This, coupled with lowering commodity prices may temper the speed with which infrastructure investments and other reforms can proceed in Argentina.

However, the actions taken by President Macri since his election provide a strong opportunity for Canada to reinvigorate its relationship with Argentina. Canada and Argentina are well suited to establish a dialogue as we explore new areas for enhanced bilateral relations, and greater co-operation on hemispheric priorities including regional security, the reform and reinforcement of the Organization of American States, climate change and energy issues. By increasing our high-level engagement, Canada can show support for the new Argentine government and work to reinvigorate our relationship with this hemispheric partner.

[English]

I think I will stop there and take any questions committee members may have.

The Deputy Chair: Thank you for that detailed and informative presentation. I have a list of senators who have questions.

Senator D. Smith: You spoke with a very positive tone, and positive tones are better than sour, negative tones. We have heard evidence in Argentina and other Latin American areas that issues of corruption come up, as well as democratic, bona fide elections, and things like human rights. Do you feel that genuine progress has been made in these areas? We have heard that from some people who acknowledge that corruption was still a challenge. I like your positive tone, but I don't want to be naive. These other issues are still there, but progress has been made. Is that a fair way of putting a question that not everyone relishes but that has to be asked at some point?

Mr. Frenette: It is a fair question. It has been asked in many different forms, especially since the election of President Macri.

If we look back, the last dictatorship in Argentina ended in 1983. That's not too long ago, when you consider the reforms that have taken place in Argentina since 1983. First, we have to consider Argentina as a democracy that is still evolving. Despite that, we have seen tremendous progress in terms of electoral reform and human rights tolerance since the end of that last dictatorship in 1983.

Canada, qui est intimement liée à celle de son pays voisin, l'Argentine est fortement influencée par sa relation avec le Brésil. L'économie du Brésil connaît actuellement une période de ralentissement qui aura fort probablement une incidence sur l'Argentine. Ce phénomène, combiné à la baisse des prix des produits de base, pourrait tempérer la vitesse à laquelle les investissements en infrastructures et d'autres réformes nécessaires pourraient être mis en œuvre en Argentine.

Les mesures prises par le président Macri depuis son élection offrent une occasion au Canada et à l'Argentine de consolider leurs relations. Nos deux pays peuvent établir un dialogue en explorant de nouveaux secteurs de collaboration qui permettraient de renforcer nos relations bilatérales et d'accroître notre coopération en ce qui a trait aux priorités hémisphériques, notamment au chapitre de la sécurité régionale, de la réforme et du renforcement de l'Organisation des États américains, des changements climatiques et de l'énergie. Un moyen d'un engagement accru à tous les niveaux, le Canada peut manifester son appui au nouveau gouvernement argentin et approfondir ses relations avec ce partenaire hémisphérique.

[Traduction]

Je crois que je vais m'arrêter ici pour pouvoir répondre à toutes vos questions au sujet de l'Argentine.

Le vice-président : Merci pour cet exposé détaillé qui nous a appris beaucoup de choses. J'ai une liste de sénateurs qui ont des questions à vous poser.

Le sénateur D. Smith : Votre discours est empreint de positivisme, ce qui est préférable à des propos teintés d'amertume et de négativisme. Nous avons par ailleurs pu entendre que l'Argentine et d'autres pays d'Amérique latine sont aux prises avec des problèmes de corruption, arrivent difficilement à tenir des élections démocratiques en bonne et due forme, et ne font pas respecter les droits de la personne. Estimez-vous que des progrès véritables ont été réalisés dans ces différents dossiers? Nous avons entendu des gens qui ont admis que la corruption demeurerait problématique. J'aime bien votre façon positive de voir les choses, mais je ne veux pas non plus être naïf. Pourrait-on dire que ces autres problèmes subsistent même si la situation s'est améliorée? N'est-ce pas une bonne façon de poser cette question essentielle que tout le monde semble vouloir éviter?

M. Frenette : C'est une bonne question qui a déjà été posée sous différentes formes, surtout depuis l'élection du président Macri.

Il faut considérer que la dernière dictature en Argentine a pris fin en 1983, ce qui est quand même assez récent quand on pense à toutes les réformes qui ont été entreprises dans ce pays depuis. Il est important dans un premier temps de voir l'Argentine comme une démocratie encore en évolution. Malgré ce fait, nous pouvons constater d'énormes progrès en matière de réforme électorale, de respect des droits de la personne et de tolérance depuis la fin de cette dernière dictature en 1983.

Second, President Macri was elected only a few months ago, and already we have seen him come out with policy statements very quickly. In my remarks, I have talked about some of the economic reforms that the president wants to put forth. During the campaign, the president emphasized a great deal — issues around corruption within the government and within Argentina, and his strong desire to address issues of corruption.

He talked about transparency. There was an article in *The Economist* earlier this week on this. Their equivalent of Statistics Canada was not really quite relevant in the policy-making of the previous administrations. As one of the first things he did, he brought that back and has given the responsibility to that organization to provide reliable statistics upon which the government can inform policy.

It is early days, of course, in the Macri administration and in that democracy, but we have seen considerable progress.

Senator D. Smith: In terms of various areas of trade, from both sides — we brought up the more frequency we see Argentine wines, beef and things like that. What are the areas of Argentina that represent potential sales to Canada, and what is the quid quo pro; what are the areas for Canadian exporters where you think there's potential to increase those areas?

Mr. Frenette: I mentioned in my remarks and we talked about the extractive sector. That still remains in Argentina an attractive sector for Canadian investments. The other one I mentioned is in the nuclear area. Argentina is still considering development of new nuclear reactors. Canadian technology and expertise in that area would be welcomed.

We have a presence in Argentina in agricultural production. That can be increased, definitely.

One of the areas that we don't often talk about, and Argentina is ripe in this area, is cultural industries. It has a strong film industry, vibrant performing arts and so on. In Canada, we have similar strengths in that industry.

Innovation, in a number of different areas — in the scientific field — is where we can make some in-roads.

You have heard this from the four witnesses who came before you in the last two sessions, but the issue to keep in mind is that the environment looks promising. President Macri has said and done the right things. It is very early days yet, but what we recommend to Canadian companies that want to get into the market is that they do their due diligence. The signs are positive. There will be opportunities, and there are opportunities. They should do their due diligence. They should be working with our trade commissioners, both in Buenos Aires and Ottawa, to get the lay of the land.

D'autre part, le président Macri n'a été élu que depuis quelques mois, mais il n'a pas tardé à présenter des énoncés de politiques. Je vous ai d'ailleurs parlé dans mes observations préliminaires de quelques-unes des réformes économiques que le président souhaite mettre de l'avant. Pendant la campagne électorale, le président a beaucoup insisté sur les problèmes de corruption au sein du gouvernement et dans le pays tout entier, en s'engageant fermement à s'y attaquer.

Il a aussi parlé de transparence. *The Economist* a d'ailleurs publié un article à ce sujet cette semaine. L'organisme argentin qui est l'équivalent de Statistiques Canada n'était pas vraiment pris en compte dans le processus décisionnel de l'administration précédente. L'une des premières mesures prises par le président a été de rétablir cet organisme en lui confiant le mandat de fournir des statistiques fiables pour éclairer les politiques gouvernementales.

Il est bien sûr encore très tôt pour juger l'administration Macri et ses réformes démocratiques, mais nous constatons effectivement d'importants progrès.

Le sénateur D. Smith : Pour ce qui est des perspectives commerciales pour les deux pays, nous avons parlé de tous ces produits argentins que l'on peut voir chez nous, comme les vins et le bœuf. Quelles sont les autres possibilités qui s'offrent pour la vente de produits argentins au Canada, et, en contrepartie, quels sont les débouchés pour les exportateurs canadiens dans ce pays?

M. Frenette : Comme je le soulignais dans mes remarques préliminaires, il y a le secteur de l'extraction qui est encore intéressant pour les investisseurs canadiens en Argentine. J'ai aussi mentionné l'industrie nucléaire. L'Argentine envisage toujours la mise au point de nouveaux réacteurs nucléaires. La technologie et le savoir-faire du Canada pourraient lui être utiles à cette fin.

Nous sommes aussi présents sur le marché des produits agricoles en Argentine. Il y a certes une possibilité de croissance à ce chapitre.

Nous ne parlons pas souvent des industries culturelles, mais c'est une des forces de l'Argentine. Son industrie cinématographique est bien développée, les arts de la scène y sont bien vivants, et je pourrais continuer. La situation est assez semblable à celle du Canada dans cette industrie.

Nous pourrions aussi réaliser des percées grâce à l'innovation dans différents secteurs dont celui des sciences.

Comme vous l'ont dit les quatre témoins qui ont comparu lors de vos deux dernières séances, il faut surtout retenir que l'environnement s'annonce prometteur. Le président Macri a dit ce qu'il fallait et a agi en conséquence. Même s'il n'a été élu que très récemment, nous recommandons aux entreprises canadiennes intéressées par ce marché de bien faire leurs devoirs. Les signaux que nous percevons sont encourageants. Il y aura des débouchés, et il y en a déjà. Les entreprises intéressées doivent faire le nécessaire en collaboration avec nos délégués commerciaux, tant à Buenos Aires qu'à Ottawa, pour préparer le terrain.

But now is not the time to shy away from Argentina.

Senator D. Smith: The cultural thing, which I follow; I played in the symphony when I was young. In the 1890s, there was an Italian orchestra on a tour of Argentina and the conductor got sick. So a violinist took over and conducted. That was the first place he conducted. His name was Toscanini. Now that is serious.

[Translation]

Senator Dawson: Mr. Frenette, you spoke about relations with Brazil, but you did not mention Uruguay or Paraguay. Has there been a slowdown in regional trade, aside from in Brazil? How is that trade doing?

Mr. Frenette: With your permission, I am going to let my colleague answer that question.

Sylvia Cesaratto, Director, South America, Global Affairs: We mentioned Mercosur in our statement, a commercial bloc Argentina and Brazil belong to, together with the other countries you referred to. Those countries, like most countries in South America, are suffering economically because they have a strong dependency on trade in natural resources, which have seen a considerable decline in value, in that the value of mined products and precious metal extracts such as copper and gold have experienced a global decline. This has had a major impact on the economies of countries in that region, including Brazil, Argentina and the Mercosur member countries.

The Mercosur countries shared a rather left-leaning ideology, and that is why they formed a political bloc and a customs union, which may now be seeking to create new contacts with other players. For instance, they have begun in-depth discussions with the European Union. They would like to see a free trade agreement between Mercosur and the European Union. Canada is observing this phenomenon with interest, because we had also begun discussions of that nature a few years ago. However, the bloc was not ready to move forward in those negotiations, because it preferred to negotiate with the European Union.

I think that Brazil is now somewhat more open to considering other negotiations besides the one with the European Union, and this could be an opportunity for Canada and other countries, such as the Pacific Alliance. This is another regional group, a commercial bloc with four member countries that have a different approach in terms of the economy and international trade. The idea is to find openings between Mercosur and the Pacific Alliance.

Senator Dawson: Is the Pacific Alliance the Trans-Pacific Partnership?

Ms. Cesaratto: No.

Ce n'est surtout pas le moment de renoncer à faire des affaires en Argentine.

Le sénateur D. Smith : Je peux vous dire que je suis de près l'activité culturelle; j'ai moi-même joué dans un orchestre dans ma jeunesse. Dans les années 1890, un orchestre italien faisait une tournée en Argentine et le chef d'orchestre est tombé malade. Un violoniste a pris sa place. C'était la première fois qu'il dirigeait un orchestre. Il avait pour nom Toscanini. Et ce n'est pas une blague.

[Français]

Le sénateur Dawson : Monsieur Frenette, vous avez parlé des relations avec le Brésil, mais vous n'avez pas parlé de l'Uruguay et du Paraguay. Est-ce que le commerce régional est ralenti, à part celui du Brésil? Comment se comporte cet échange-là?

M. Frenette : Si vous me le permettez, je vais laisser ma collègue répondre à la question.

Sylvia Cesaratto, directrice, Amérique du Sud, Affaires mondiales : Nous avons mentionné dans notre discours le Mercosur, qui est un bloc commercial dont font partie l'Argentine et le Brésil, et les autres pays que vous avez évoqués. Ces pays-là, comme la grande majorité des pays en Amérique du Sud, souffrent économiquement, parce qu'ils ont une forte dépendance sur le commerce des ressources naturelles, qui a connu une baisse importante de sa valeur, à savoir que les mines et les extractives de métaux précieux, comme le cuivre et l'or, connaissent une baisse en termes de valeur mondiale. Cela a beaucoup influé sur les économies de la région, y compris le Brésil, l'Argentine et les pays membres du Mercosur.

Il est vrai que les pays membres du Mercosur avaient une idéologie tendant davantage vers la gauche, et c'est pourquoi ils ont formé un groupe plutôt politique et une union douanière, qui cherche maintenant peut-être à nouer de nouveaux contacts avec d'autres joueurs. Par exemple, ils ont entamé des pourparlers très avancés avec l'Union européenne. Ils voudraient conclure un accord de libre-échange entre le Mercosur et l'Union européenne. Le Canada observe ce phénomène avec intérêt, parce que nous avons aussi entamé des démarches en ce sens il y a quelques années. Cependant, le bloc n'était pas prêt à avancer dans les négociations, parce qu'il préférerait une négociation avec l'Union européenne.

Je crois que le Brésil est maintenant un peu plus ouvert à envisager d'autres négociations que celles qu'il mène avec l'Union européenne, et cela pourrait présenter une occasion pour le Canada et d'autres pays, entre autres l'Alliance du Pacifique. Celle-ci est un autre groupe régional, un bloc commercial qui compte quatre pays membres qui ont une tout autre approche en termes d'économie et de commerce international. L'idée est de trouver des liens d'ouverture entre le Mercosur et l'Alliance du Pacifique.

Le sénateur Dawson : L'Alliance du Pacifique, est-ce le Partenariat transpacifique?

Mme Cesaratto : Non.

Senator Dawson: Is it a regional alliance?

Ms. Cesaratto: Yes. It comprises four founding countries, Mexico, Peru, Chile and Columbia.

Senator Dawson: So this is an economic alliance and not a political one.

I had the pleasure of taking a vacation in that region, and I noted different attitudes. In Uruguay, you go up to a counter where you deal with a representative of Uruguay and a representative of Argentina for customs and citizenship matters, both to enter and to leave, and this only takes a few minutes. In Chile, however, there are two representatives, one for customs and one for immigration, when you are leaving Argentina. Afterwards, when you cross the street, you are greeted by a Chilean representative at immigration, and a second representative for Chile.

Will that situation improve under the new regime? There does not seem to be a good relationship with Chile.

Ms. Cesaratto: These countries function independently as concerns the management of their borders, but within the Pacific Alliance, one of the elements proposed is the free movement of persons. Among the member countries of the Pacific Alliance it is easier, because that is something they want to promote. Of course, Argentina is not a member of the Pacific Alliance, and that ideology is not advocated by Mercosur currently.

[English]

Senator Johnson: Thank you for your presentation. We know he doesn't have this majority to carry out the reforms he wants. How is that going to be reflected in his foreign policy? Will he have more success with people working more closely together, even if he doesn't have a majority? For example, with the U.S. and the U.K., he wants to deepen relations and reset relations in terms of the U.K.

Le sénateur Dawson : Est-ce une alliance régionale?

Mme Cesaratto : Oui. Elle comprend quatre pays fondateurs, soit le Mexique, le Pérou, le Chili et la Colombie.

Le sénateur Dawson : Il s'agit donc d'une alliance économique et non politique.

J'ai eu le plaisir d'aller en vacances dans cette région, et j'ai constaté une différence d'attitude. Pour aller en Uruguay, il faut passer à un comptoir, où il y a un représentant de l'Uruguay et un représentant de l'Argentine, pour sortir et pour entrer, qui s'occupent des questions de douane et de citoyenneté, et cela ne prend que quelques minutes. Au Chili, par contre, il y a deux représentants: un pour les douanes et un pour l'immigration, pour sortir de l'Argentine. Ensuite, lorsque vous traversez la rue, vous trouvez un représentant du Chili qui vous accueille à l'immigration et un deuxième représentant pour le Chili.

Est-ce que cette situation va s'améliorer avec le nouveau régime? Il ne semble pas y avoir une bonne relation avec le Chili.

Mme Cesaratto : Ces pays fonctionnent indépendamment en ce qui concerne la gestion des frontières, mais au sein de l'Alliance du Pacifique, l'un des éléments proposés est le libre mouvement des personnes. Entre les pays membres de l'Alliance du Pacifique, c'est plus facile, parce qu'il s'agit d'une mesure qu'ils veulent promouvoir. Évidemment, l'Argentine n'est pas membre de l'Alliance du Pacifique, et ce n'est pas une idéologie préconisée par le Mercosur présentement.

[Traduction]

La sénatrice Johnson : Merci de votre exposé. Nous savons qu'il ne détient pas la majorité qui lui permettrait d'apporter les réformes souhaitées. Quels seront les impacts sur sa politique étrangère? Parviendra-t-il à ses fins en misant sur une collaboration plus étroite, malgré l'absence d'une majorité? Je pense notamment à son désir d'approfondir les relations avec les États-Unis et de rétablir les liens avec le Royaume-Uni.

Mr. Frenette: It is going to be challenging. There's an acknowledgment on the part of many international observers that despite the significant change that this represents for Argentina and for the region, the president certainly has his work cut out for him in terms of building consensus around some of the issues he wants to bring forward. He doesn't have the majority, you are correct. He doesn't have the majority in both chambers. He is leading a coalition government. He won by just close to 3 per cent — perhaps just under 3 per cent — in the presidential election. It will be an opportunity for him to look at issues case by case, one issue at a time, trying to negotiate within the coalition, even within his own cabinet. Correct me if I'm wrong, but there are 21 members in the cabinet, eleven of whom come from his party, and the others from other parties. He will have to work hard across this coalition to get some of his policies through.

More regionally speaking, I was in Brazil when he was elected, and I had meetings with government officials and non-government officials, and his election completely consumed the conversations that I was having with Brazilian officials. That relationship is important, and I think there's a tremendous amount of support. In Paraguay and Uruguay, as well, I think we will see a tremendous amount of support for what the president wants to do because of the objectives of Mercosur, because of the economic objectives of that bloc, and because of some of their own domestic interests in terms of building their own economy.

Again, it is early days, but like I said earlier he's saying and doing the right things. I think there will be support. I mentioned in my speech he had a conversation with the U.K., with Cameron, talked about the Falklands, apparently, and they put that aside and talked about other issues they wanted to collaborate on. It looks positive, but it is early days.

Senator Johnson: Is he a more open individual compared to the last one, for sure?

Mr. Frenette: The indications that we're getting if we look at what some of the think tanks are writing about and some observers are talking about, in terms of international relations and in terms of an openness to engage internationally, this is night and day from what we saw just a couple months ago.

Senator Johnson: How about Canada? What is your take on that?

Mr. Frenette: Again, it is early days. The president was at Davos, and had an opportunity to have a quick chat with our Prime Minister in the margins of Davos. That went well. For Macri's inauguration in January, the Prime Minister sent former Prime Minister Joe Clark to represent him. This is not insignificant. I think we're starting to see early signs of a good relationship in the making.

M. Frenette : Ce ne sera pas chose facile. De nombreux observateurs internationaux reconnaissent que, malgré l'importance du changement intervenu pour l'Argentine et toute la région, le président aura certes fort à faire pour dégager un consensus à l'écart de certains des enjeux qu'il veut faire valoir. Comme vous le dites, il ne détient pas la majorité. C'est le cas dans les deux chambres. Il est à la tête d'un gouvernement de coalition. Il a remporté l'élection présidentielle par une marge d'à peine 3 p. 100. Il devra fonctionner au cas par cas en s'efforçant, dans chaque dossier, de négocier avec la coalition, et même avec son propre cabinet. Sauf erreur de ma part, son cabinet compte 21 membres, dont 11 de son parti. Il devra donc convaincre les autres partis formant cette coalition pour que ses politiques puissent aller de l'avant.

Dans une perspective davantage régionale, j'étais de passage au Brésil lorsque le président Macri a été élu, et je peux vous dire que son élection était de toutes les conversations que j'ai pu avoir avec les têtes dirigeantes brésiliennes, qu'elles soient du gouvernement ou de l'extérieur. Il y a un lien important entre les deux pays, et je pense qu'il bénéficie d'un soutien considérable. Au Paraguay et en Uruguay, j'estime que l'on appuiera également sans réserve les réformes envisagées par le président Macri dans le contexte des objectifs visés par le Mercosur, notamment du point de vue économique, et des intérêts particuliers de ces pays à développer leur propre économie.

Je répète que nous sommes encore aux premiers jours de son mandat, mais qu'il dit ce qu'il convient de dire et agit de la bonne manière. Je pense qu'il bénéficiera du soutien nécessaire. Comme je l'indiquais dans mon allocution, il a eu avec le premier ministre britannique, David Cameron, une conversation au sujet des îles Malouines qui leur a également permis de discuter d'autres enjeux à l'égard desquels ils souhaitent collaborer. L'avenir s'annonce prometteur, mais ce n'est qu'un début.

La sénatrice Johnson : Il fait montre d'une plus grande ouverture que son prédécesseur, n'est-ce pas?

M. Frenette : Pour ce qui est des relations avec les autres pays et de la disposition à s'engager sur la scène internationale, c'est le jour et la nuit par rapport à la situation d'il y a quelques mois à peine si l'on en croit les indications en provenance de différents observateurs et groupes de réflexion.

La sénatrice Johnson : Qu'en est-il du Canada? Qu'en pensez-vous?

M. Frenette : Je répète que c'est encore tout récent. Le président était à Davos et a pu discuter brièvement avec notre premier ministre en marge du forum économique. Cet échange s'est bien déroulé. Lors de l'investiture du président Macri en janvier, le premier ministre a délégué l'ancien premier ministre Joe Clark pour représenter le Canada, ce qui est plutôt significatif. Je crois que nous pouvons observer les premiers signes du développement d'une bonne relation.

Senator Oh: With the significant devaluation of Argentina's currency — 40 per cent down against the U.S. dollar — are we creating more difficulty for the country, expanding on economic issues?

Ms. Cesaratto: It is certain that some of the reforms that have already been enacted, and some of those to come, are going to be hard on the economy. The devaluation of the peso, of course, is making it that much harder for them to import products that they need. At the same time, it may make their exports more competitive.

We expect more tightening in terms of the fiscal revenues, most definitely. They also lifted the dual currency, so now there's just one floating currency. All of these are measures that they're putting in place with a view to potentially return to capital markets. There's also the question of negotiating with the bond holder holdouts, but with a view to being able to borrow money on the capital markets at more advantageous rates than at the moment. These are also recommendations that have been made by the IMF and other organizations over time.

They are definitely going to have a negative impact in the short term on the economy. There is a more difficult time ahead before a potential turnaround.

Senator Oh: I do talk to some investors who went to Argentina and they find the most worrisome thing is the unstable Argentine currency. When you bring in so much money to invest, the devaluation is faster than they can make in Argentina.

Ms. Cesaratto: In the short term that will be difficult. One of the policies implemented was to remove restrictions on currency repatriation. I think that was a positive thing, especially for Canadian companies that are operating there and looking to repatriate some of their profits. Perhaps in terms of exchange rates, it is not the opportune time to be doing so, as you say.

[Translation]

Senator Rivard: I read the documentation on Argentina, and I find it strange that that country imposes taxes when it exports. Normally, countries do the opposite. For instance, in Canada, about 20 years ago before the existence of the GST, there was a federal tax, but exports were tax free in order to encourage competition. However, in your presentation, you said that the country eliminated the import tax on major agricultural products and the duty on soy. This means that when Argentina exports wine to Canada — and we know that there is a considerable volume — there is an export tax. Is that correct?

Le sénateur Oh : Compte tenu de l'importante dépréciation de la devise argentine qui a perdu 40 p. 100 de sa valeur par rapport au dollar américain, ne deviendra-t-il pas plus difficile pour le pays de procéder à des réformes économiques?

Mme Cesaratto : Il est bien certain que certaines des réformes déjà mises en place et d'autres qui sont à venir vont porter un dur coup à l'économie. Il va de soi que la dépréciation du peso fait en sorte qu'il est beaucoup plus difficile pour les Argentins d'importer les produits dont ils ont besoin. En revanche, leurs exportations deviennent ainsi plus concurrentielles.

Nous prévoyons que les recettes fiscales vont assurément continuer de diminuer. L'Argentine a en outre abandonné le système à deux devises et se retrouve maintenant avec un taux de change flottant. Toutes ces mesures sont prises en vue d'un éventuel retour sur les marchés de capitaux. Il y a aussi la question des négociations avec les créanciers obligataires, mais dans la perspective de pouvoir emprunter sur les marchés de capitaux à des taux plus avantageux qu'actuellement. Il faut également penser aux recommandations formulées par le FMI et d'autres organisations au fil des ans.

Il ne fait aucun doute que ces mesures vont avoir des répercussions négatives à court terme sur l'économie. Des temps difficiles sont donc à prévoir avant que l'on puisse remonter la pente.

Le sénateur Oh : J'ai parlé avec des investisseurs qui sont allés en Argentine et c'est l'instabilité de la devise qui leur cause le plus de problèmes. Il est difficile d'investir des sommes aussi considérables en Argentine alors que la dépréciation est plus forte que le taux de rendement.

Mme Cesaratto : À court terme, les choses vont être difficiles. L'une des politiques mises en œuvre a permis d'éliminer les restrictions touchant le rapatriement des devises. J'estime que c'est une mesure avantageuse, surtout pour les entreprises canadiennes qui ont des activités en Argentine et souhaitent rapatrier une partie de leurs profits. Comme vous l'indiquez, il est cependant vrai qu'en raison des taux de change, ce n'est peut-être pas le meilleur moment pour investir là-bas.

[Français]

Le sénateur Rivard : J'ai pris connaissance de la documentation sur l'Argentine, et je trouve étrange que le pays impose des taxes lorsqu'il exporte. D'habitude, on fait plutôt le contraire. À titre d'exemple, au Canada, il y a une vingtaine d'années avant l'arrivée de la TPS, on percevait une taxe fédérale, mais lorsqu'on exportait, c'était libre d'impôt pour favoriser la concurrence. Par contre, dans votre présentation, vous dites que le pays a éliminé la taxe d'importation sur les principaux produits agricoles et sur les droits sur le soya. Cela signifie que, lorsque l'Argentine exporte du vin au Canada — et on sait qu'il s'agit d'une quantité importante —, il y a une taxe à l'exportation. Est-ce exact?

Am I mistaken to think that the biggest Canadian mining company over there is Barrick Gold? What happens when it extracts ore and brings product back to Canada? Does it have to pay duty on the quantity and the value of product, and also pay tax on the profit it makes in Argentina?

Ms. Cesaratto: Normally, the answer is yes. The government and mining companies negotiate to determine the percentage of mining royalties to be paid. In addition, income tax must be paid on the income that is generated, and in this case also perhaps on the product that is exported.

Senator Rivard: I have one last question to ask. I would like to discuss past events with you, briefly. In 1982, was Argentina's attempt to claim the Falkland Islands related to national pride — since they are after all at quite a distance, close to Argentina — or was their action intended to protect fishing limits, or perhaps a bit of both?

Ms. Cesaratto: I am going to let my colleague answer that question.

Mr. Frenette: I am not an expert on this particular matter. I think you have identified two factors that probably were behind Argentina's actions. The only comments I might add are related to the current situation. I mentioned in my statement that for the former regime, the Falkland Islands were a great priority in connection with its international engagement. Mr. Allan Culham, the ambassador who was your guest a few days ago, mentioned that Argentina never missed an opportunity to debate this in international fora, and that was a good thing. The new president has stated that this matter is important to him, but it is not the only one that the international community should look at. Canada's position in this regard has not changed. We respect the decision of the residents of the Falkland Islands to determine their own future.

[English]

Senator Ataulhjan: Thank you for your remarks. You say the president needs to build coalitions and work across party lines. He is facing challenges in pushing forward economic reforms and he needs to work with the governors and senators and the deputies to be successful. Has he shown that willingness so far to be willing to work across party lines?

Mr. Frenette: I might defer to my colleagues. I don't know what he's done specifically in terms of working with the provincial governors and the deputies. There are things that the president can do. I think there are two issues here. There are things the president can do by decree. He's done that, and he's done it very quickly at the start of his mandate to create a more business-friendly environment in Argentina, as I mentioned in my remarks.

Est-ce que je me trompe en disant que la plus grande compagnie minière canadienne là-bas est Barrick Gold? Qu'est-ce qu'elle fait lorsqu'elle extrait du minerai et ramène des produits au Canada? Doit-elle payer une redevance sur la quantité et sur la valeur, et payer en plus des impôts sur les profits qu'elle réalise en Argentine?

Mme Cesaratto : Normalement, la réponse est oui. Le gouvernement et les entreprises minières entreprennent des négociations pour déterminer quel pourcentage sera remis en redevances. De plus, des impôts doivent être payés sur les revenus générés et, dans ce cas-ci peut-être, sur les exportations du produit également.

Le sénateur Rivard : J'ai une dernière question à poser. Faisons un petit retour en arrière. En 1982, les tentatives de l'Argentine de s'accaparer les îles Malouines étaient-elles liées à une question de fierté nationale — parce que c'est tout de même à une bonne distance, tout près de l'Argentine — ou était-ce surtout pour protéger les limites de pêche, ou encore, est-ce un peu des deux?

Mme Cesaratto : Je vais laisser mon collègue répondre à cette question.

M. Frenette : Je ne suis pas expert dans ce dossier en particulier. Je pense que vous avez cerné deux enjeux qui ont sans doute figuré dans la pensée de l'Argentine. Les seuls commentaires que je peux ajouter sont en lien avec la situation actuelle. J'ai mentionné dans mon allocution que, selon l'ancien régime, la question des îles Malouines représentait une très grande priorité par rapport à son engagement international. M. Allan Culham, l'ambassadeur que vous avez reçu il y a quelques jours, a mentionné que l'Argentine n'a jamais manqué l'occasion d'en débattre lors des forums internationaux, et c'est très bien. Le nouveau président affirme que ce dossier est important pour lui, mais que ce n'est pas le seul sur lequel nous devons nous pencher à l'échelle internationale. La position du Canada à cet égard n'a pas changé. Donc, nous respectons la décision des habitants des îles Malouines de décider de leur propre avenir.

[Traduction]

La sénatrice Ataulhjan : Merci pour vos observations. Vous avez indiqué que le président doit travailler en coalition avec les autres partis. Pour parvenir à mettre de l'avant ses réformes économiques, il doit collaborer avec les gouverneurs, les sénateurs et les députés provinciaux. S'est-il montré disposé jusqu'à maintenant à travailler ainsi avec les autres partis?

M. Frenette : Mes collègues pourraient peut-être mieux vous répondre à ce sujet. Je ne saurais vous dire exactement en quoi il a pu collaborer avec les gouverneurs et les députés provinciaux. Il y a des options à la disposition du président. Je pense qu'il y a deux volets à la question. Il peut prendre certaines mesures par décret. Il l'a déjà fait, et ce, dès les premiers jours de son mandat, afin de créer un climat plus favorable au commerce en Argentine, comme je l'indiquais dans mon allocution.

The other issue is exactly the one you raise. These are early days in the Macri administration. I, at least, have not seen yet any major domestic policy issues that the president has put forth that have required the building of a coalition. We do know, however, that we think the president understands the complexity of what he faces in terms of building those coalitions.

He has a very ambitious agenda, both domestically and internationally, and if we're invited back to this committee next year to report on Argentina, perhaps I would be in a better position to report on how successful he's been.

Senator Ataullahjan: Just listening to you, we hear about challenges — economic, and Argentina's history of political and social unrest — so what makes us so optimistic that things are going to change?

Mr. Frenette: That's a good question. We have to be cautious, and that's a message this committee heard from the four witnesses who testified before you. The signs are positive, but we need to be cautious.

Given the past 12 years, and given the significance of some of the economic policy issues that the Kirchner administration had put forward — and now with this new approach, as we say in French:

[*Translation*]

We have to give them a chance.

[*English*]

That is especially true with President Macri.

He has demonstrated a willingness to change things very quickly. We have talked about reduction of tariffs, import duties and things of that sort.

There are some priorities he needs to address very quickly in order for his policies to work, and he's already shown that he's doing that. The first is the sovereign debt issue and to negotiate with the bond holders. There is progress being made in that regard. The second is negotiating with unions. One of your witnesses, Pablo, mentioned that 70 per cent of workers in Argentina are unionized. The negotiations will be starting next month with the unions. So we can imagine, given where they were, and given some of the social benefits that many Argentinians benefit from, those negotiations with the unions will be difficult. He has already embarked on that.

My message is that we need to be cautious. There are positive signs — we need to be cautious — but this president has demonstrated very quickly his willingness to take action.

L'autre aspect c'est justement celui que vous soulevez. L'administration Macri en est au début de son mandat. Il n'y a pas encore eu à ma connaissance de grands enjeux de politique intérieure qui auraient obligé le président à nouer des alliances. Nous savons toutefois que le président est bien conscient qu'il sera appelé à le faire, malgré toutes les difficultés pouvant être associées à l'établissement de tels liens de coalition.

Il a un plan d'action très ambitieux, tant pour le pays qu'à l'échelle internationale, et si vous nous invitez à nouveau l'an prochain pour vous parler de l'Argentine, je serai peut-être mieux à même de vous dire dans quelle mesure il est parvenu à ses fins.

La sénatrice Ataullahjan : Vous nous parlez de tous ces défis, notamment du point de vue économique, et de cet historique d'agitation politique et sociale, et je me demande comment nous pouvons croire avec autant d'optimisme que la situation va changer en Argentine.

M. Frenette : C'est une bonne question. Nous devons être prudents, comme vous l'ont dit les quatre témoins qui ont comparu avant moi. Les signaux sont positifs, mais la prudence est de mise.

Compte tenu de ce qui s'est passé au cours des 12 dernières années et de l'ampleur de certains problèmes économiques hérités de l'administration Kirchner, il faut considérer la nouvelle approche proposée avec une attitude particulière.

[*Français*]

On doit donner la chance au coureur.

[*Traduction*]

Ce conseil s'applique particulièrement bien au cas du président Macri.

Il a montré qu'il était disposé à changer les choses très rapidement. Nous avons cité à cet effet la réduction des tarifs et des droits d'importation, un exemple des mesures de la sorte.

Pour que ses politiques puissent fonctionner, il y a certaines priorités auxquelles il doit s'attaquer sans tarder, ce qu'il fait déjà, comme nous avons pu le constater. Il doit d'abord régler la question de la dette souveraine et négocier avec les détenteurs d'obligations. Des progrès ont été réalisés à ce chapitre. Ensuite, il faut qu'il négocie avec les syndicats. Un de vos témoins, Pablo, indiquait que 70 p. 100 des travailleurs argentins sont syndiqués. Les négociations avec les syndicats vont débiter le mois prochain. Comme vous pouvez vous l'imaginer, compte tenu de la situation antérieure et des avantages sociaux dont bénéficient bon nombre d'Argentins, ces négociations avec les syndicats vont être ardues. C'est tout de même un processus dans lequel le président s'est déjà engagé.

Mon message en est un de prudence. Nous devons être prudents malgré les signaux favorables, mais le président a montré très rapidement sa détermination à passer à l'action.

If I may bring the conversation to the international side, last Thursday, for the first time in 12 years, there was a reception in Buenos Aires for the diplomatic community — for the ambassadors. And President Macri came and met with our ambassadors and delivered a very clear message: We are open to the world. We need partners. We need your help. We need friends. We are open to the world.

This is a president who seems to be taking action very quickly and is delivering some very powerful messages.

Senator Poirier: Thank you for the presentation. There seems to be a lot of different organizations in the region, like the Organization for the American States, of which Canada is a member, the Union of South American Nations and others. We are currently looking directly at Argentina, but in your opinion, would it be more beneficial for Canada to approach a Latin America as one instead?

Mr. Frenette: Thank you for that. I would suggest we need to do both. In order to be effective multilaterally, we need strong bilateral relations. Canada enjoys very strong bilateral relations across the hemisphere, give or take maybe a country here or there — perhaps Venezuela. But, generally speaking, we have good relations, which allow us to be very effective at the multilateral level.

In the Americas, there are a number of sub-regional organizations. The OAS covers the entire hemisphere, but then there are the sub-regional ones, some of which you have mentioned. Some are more effective than others, but they do provide interesting political forums for these countries to meet and discuss issues.

Our engagement with the hemisphere happens at the OAS — no doubt about that. It is the premier forum for hemisphere-wide relations for Canada, the United States and for all members of this hemisphere. It is a norm-setting organization; it is an organization that has programs and that observes elections in a number of different areas that better the lives of people in the Americas.

For us, the premier forum is the OAS. We engage at that level on a number of key issues. But maintaining those key bilateral relationships is critical and we see the importance of doing both.

Senator Ngo: You say that President Macri, since elected, has proactively promoted and defended the democratic principle in the region, he raised the issue, according to you, to Mercosur and partners respecting the organization of democracy and human rights principles.

How will this impact political and human rights in Argentina? Also, what role can Canada play in creating a positive atmosphere in Argentina for this?

Si vous me permettez d'aborder brièvement la perspective internationale, je vous dirais que l'on a tenu jeudi dernier à Buenos Aires la première réception en 12 ans à l'intention du corps diplomatique. Le président Macri était présent et a rencontré nos ambassadeurs pour leur livrer un message très clair. Nous sommes ouverts sur le monde. Nous avons besoin de partenaires. Nous avons besoin de votre aide. Nous avons besoin d'amis.

C'est un président qui semble agir très vite et qui envoie des messages très forts.

La sénatrice Poirier : Je vous remercie de votre exposé. Il semble y avoir beaucoup d'organisations différentes, dans la région, comme l'Organisation des États américains, ou OEA, dont le Canada est membre, l'Union des nations sud-américaines et d'autres. En ce moment, nous regardons directement l'Argentine, mais d'après vous, serait-il préférable pour le Canada de se pencher sur l'Amérique latine au complet, au lieu de cela?

M. Frenette : Je vous remercie de votre question. Je dirais qu'il faut faire les deux. Pour être efficaces multilatéralement, nous avons besoin de solides relations bilatérales. Le Canada entretient des relations bilatérales très solides partout dans l'hémisphère, mis à part certains pays ici et là — comme le Venezuela. Cependant, en général, nous avons de bonnes relations, ce qui nous permet d'être très efficaces sur le plan multilatéral.

Dans les Amériques, il existe diverses organisations sous-régionales. L'OEA couvre l'hémisphère entier, mais il y a aussi les organisations sous-régionales, dont vous en avez mentionné certaines. Il y en a de plus efficaces que d'autres, mais elles offrent en effet des tribunes politiques intéressantes qui permettent à ces pays de se rencontrer et de discuter des enjeux.

Notre engagement relatif à l'hémisphère se produit au sein de l'OEA — c'est sans équivoque. C'est la principale tribune du Canada, des États-Unis et de tous les membres de notre hémisphère pour ses relations à l'échelle de l'hémisphère. C'est une organisation qui établit des normes; elle a des programmes et observe les élections dans diverses régions, ce qui améliore la vie des populations des Amériques.

Pour nous, la principale tribune est l'OEA. Nous nous engageons à ce niveau concernant divers enjeux importants. Mais le maintien des relations bilatérales clés est essentiel, et nous estimons important de faire les deux.

Le sénateur Ngo : Vous dites que le président Macri, depuis son élection, défend de façon proactive la démocratie dans la région, qu'il a d'après vous soulevé devant le Mercosur et ses partenaires la question de l'organisation de la démocratie et des principes des droits de la personne.

Quel effet cela aura-t-il sur les droits politiques et humains en Argentine? Et quel rôle le Canada peut-il jouer dans l'établissement d'un climat positif qui serait propice à cela?

Ms. Cesaratto: It was very interesting in his campaign how he made certain comments about, as you say, upholding democratic principles in the region and maybe pointing the finger at some neighbours or countries in the region that weren't necessarily espousing those principles. We haven't heard him espouse very much on that front since he has been elected, and I think that's an interesting kind of observation.

Notwithstanding that, I believe he's looking at what can be done internally in his country to strengthen institutions and governance, especially in the public sector. He's taken some steps to address some issues in terms of governance and policing. So I think that he will also look to strengthen those institutions, if need be, in his own country, but I don't think that many of our concerns are on that front.

In terms of Canada's role, we do operate in all countries in the region with a pool of money that our embassies have available to work with NGOs in those countries. Argentina is no exception. We would work with NGOs to strengthen democratic governance, open government and respect for human rights. This is the type of collaboration that we're doing in Argentina, for instance — so working with local NGOs to uphold these principles.

The Deputy Chair: I wonder about the role of China. They signed an investment agreement in the 1990s. How active is China now in Argentina compared to the 1990s? Given the troubles in their own economy, are they a major player? If no one has the answers, you can get the information to us.

Mr. Frenette: China is present everywhere in Latin America — increasingly so. Clearly, the commodities boom had an impact on that. The reverse is also having an impact now, but China is very present in Latin America, the Caribbean — in some places more than others.

If you agree, we can send to the committee a paper on precisely where China is engaged and at what level they're engaged. Frankly, it is significant in terms of the areas they're engaged in and the countries where they are.

The Deputy Chair: Great. We would love to see that. When you have it prepared, please forward it to the clerk.

[*Translation*]

Senator Dawson: You described the Falkland Islands earlier as being an irritant, but are there other irritants our committee should examine? We have no control over the value of money, of course, but are there other irritants we could make recommendations to the government about so as to improve our relationship with Argentina?

Mme Cesaratto : Pendant sa campagne, il a été intéressant de constater sa façon de faire des commentaires au sujet, comme vous le dites, du maintien des principes démocratiques dans la région, et de montrer du doigt certains voisins ou pays de la région qui n'épousaient pas nécessairement ces principes. Nous ne l'avons pas entendu en parler beaucoup depuis son élection, et je pense que c'est assez intéressant.

Mis à part cela, je crois qu'il se penche sur ce qui peut être fait dans son pays pour resserrer les institutions et la gouvernance, en particulier dans le secteur public. Il a pris des mesures pour résoudre certaines préoccupations liées à la gouvernance et au maintien de l'ordre. Je pense qu'il va aussi chercher à raffermir ces institutions au besoin dans son propre pays, mais je crois que bon nombre de nos préoccupations ne sont pas liées à cela.

Pour ce qui est du rôle du Canada, nous sommes présents dans tous les pays de la région avec une réserve de fonds que nos ambassades peuvent utiliser pour travailler avec les ONG de ces pays. L'Argentine ne fait pas exception. Nous travaillerions avec les ONG pour raffermir la gouvernance démocratique, le principe d'un gouvernement ouvert et le respect des droits de la personne. Il s'agit là du type de collaboration que nous avons en Argentine, par exemple — donc, travailler avec les ONG locales à l'application de ces principes.

Le vice-président : Je m'interroge sur le rôle de la Chine. Ils ont signé un accord d'investissement dans les années 1990. Dans quelle mesure la Chine est-elle active en ce moment en Argentine, par rapport aux années 1990? Compte tenu de leurs propres problèmes économiques, font-ils partie des gros joueurs? Si personne ne connaît la réponse, vous pouvez nous l'obtenir et nous la transmettre plus tard.

M. Frenette : La Chine est présente partout en Amérique latine — de plus en plus. L'explosion des prix des produits de base a manifestement produit des effets là-dessus. L'inverse a aussi des incidences maintenant, mais la Chine est très présente en Amérique latine, dans les Caraïbes — et en certains endroits plus qu'ailleurs.

Si vous êtes d'accord, nous pouvons envoyer au comité un document décrivant précisément les endroits où la Chine est présente et son degré d'engagement. Franchement, c'est considérable, tant pour les régions que pour les pays où elle se trouve.

Le vice-président : Excellent. Nous en serions ravis. Quand il sera prêt, veuillez l'envoyer à notre greffière.

[*Français*]

Le sénateur Dawson : Vous avez décrit un peu plus tôt les îles Malouines comme étant un irritant, mais y a-t-il d'autres irritants sur lesquels notre comité pourrait se pencher? Nous n'avons pas de contrôle sur la valeur de l'argent, bien entendu, mais y a-t-il d'autres irritants pour lesquels nous pourrions faire des recommandations au gouvernement afin d'améliorer nos relations avec l'Argentine?

In addition, I would like to hear your thoughts on the promotion of the nuclear file as a potential source of trade between Canada and other countries.

Mr. Frenette: If you had asked me that question six to eight months ago, I would have pointed to two irritants, the Falkland Islands and the challenges Canadian companies have in gaining access to the Argentine market, because of multiple regulations, a sprawling bureaucracy and an environment that is not very favorable to enhanced trade relations.

All of that is beginning to change. As I said earlier, we have to give them a chance. President Macri is bringing in policies aimed at creating an environment that is more open to international investment, including Canadian investment. That was an irritant in the past, but it remains to be seen whether the policies will work.

As for the nuclear file, could Steve take over? We have some experts here who can help us answer.

[English]

Steve Guertin, Deputy Director, Brazil and Argentina, South America Relations, Global Affairs: I am Steve Guertin, Deputy Director for Brazil and Argentina, Global Affairs Canada.

Canada has a longstanding position in Argentina with respect to nuclear industries. CANDU AECL has been present since 1973, involved in nuclear reactor production and maintenance. We currently have an ongoing project for refurbishment where CANDU technology is being used. Canadian nuclear technology has quite a competitive advantage in Argentina. We're seen as a world-class leader, and this is demonstrated by our continued success in that field in Argentina.

This is a sector which has supply chain opportunities for Canadian industry in many areas from manufacturing to services, so we continue to look for ongoing cooperation in this field in Argentina.

The Deputy Chair: I would like to follow up on Senator Dawson's question. You mentioned the Falklands being an irritant. It must be a major stumbling block, given Canada's relationship with the U.K., a former colony, we have the same Queen. It seems to me there must be some form of discrimination, either subtle or otherwise, if there are two equal proposals, one is from a Canadian company and another from a European country, the European country would have the advantage. Is it that big an irritant?

Ms. Cesaratto: We have not had any complaints of that nature, at least not since I have been on the desk.

Mr. Frenette: It has not been an issue.

De plus, j'aimerais vous entendre sur la promotion de la filière nucléaire comme potentiel d'échanges économiques entre le Canada et d'autres pays.

M. Frenette : Si vous aviez posé cette question il y a six ou huit mois, j'aurais rapporté deux irritants, soit les îles Malouines et les défis pour les compagnies canadiennes d'avoir accès au marché argentin à cause de réglementations multiples, d'une bureaucratie assez imposante et d'un environnement peu favorable à l'accroissement des relations commerciales.

Tout cela commence à changer. Comme je l'ai dit plus tôt, il faut donner la chance au coureur. Le président Macri met de l'avant des politiques qui visent à créer un environnement plus ouvert à l'investissement international, y compris le Canada. C'était un irritant auparavant, mais il reste à voir si les politiques fonctionneront.

Quant à la filière nucléaire, est-ce que Steve pourrait prendre la relève? Nous avons des experts qui pourront nous aider à répondre.

[Traduction]

Steve Guertin, directeur adjoint, Brésil et Argentine, Affaires mondiales : Je suis Steve Guertin, directeur adjoint pour le Brésil et l'Argentine, Affaires mondiales Canada.

Le Canada est présent depuis longtemps en Argentine, dans le secteur nucléaire. CANDU EACL y est depuis 1973, pour la production et l'entretien de réacteurs nucléaires. Nous travaillons en ce moment à un projet continu de remise à neuf là où la technologie CANDU est employée. La technologie nucléaire canadienne jouit d'un fort avantage concurrentiel, en Argentine. Nous sommes perçus comme un chef de file de classe mondiale, comme en témoigne notre succès qui ne se dément pas dans ce domaine en Argentine.

C'est un secteur qui offre à l'industrie canadienne des débouchés liés à la chaîne d'approvisionnement dans de nombreux secteurs, de la fabrication aux services, alors nous continuons de chercher à maintenir la coopération dans ce domaine en Argentine.

Le vice-président : J'aimerais poursuivre dans la veine de la question du sénateur Dawson. Vous avez dit des Malouines que c'était un irritant. Cela doit constituer un obstacle important, compte tenu de la relation que le Canada entretient avec le Royaume-Uni, étant une ancienne colonie et ayant la même reine. Il me semble qu'il doit y avoir une forme de discrimination, même subtile. En présence de deux propositions égales, dont une d'une entreprise canadienne et l'autre d'une entreprise européenne, celle de l'entreprise européenne aurait l'avantage. Est-ce à ce point un irritant?

Mme Cesaratto : Nous n'avons reçu aucune plainte de cette nature, du moins, pas depuis que j'y suis.

M. Frenette : Cela ne représente pas un problème.

Ms. Cesaratto: We accept we have a different position than the Argentines on the issue, but it hasn't really had a negative effect on our commercial interests.

The Deputy Chair: I thank everyone for their comments and presentations. Obviously judging by the number of questions, you generated tremendous interest in the committee. We may call you back as we conclude our study for a wrap-up at some point.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, February 18, 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 Percy E. Downe (*Deputy Chair*) in the chair.

[English]

The Deputy Chair: This is the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee, as you know, is authorized to examine issues that may arise, from time to time, relating to foreign relations and international trade. Under this mandate, the committee will hear today from witnesses on the topic of bilateral, regional and multilateral trade agreements, prospects for Canada.

During the first hour of the meeting, we will receive a presentation from Mr. Pierre Marc Johnson, former Premier of Quebec, a lawyer and physician by training and education. Mr. Johnson is also known for his expertise in the fields of international trade negotiations, international partnership, environmental law, health law and public policy.

Given his experience, he can not only speak to the advantages and disadvantages of bilateral, regional and multilateral trade agreements but also provide a provincial perspective toward trade negotiations and trade agreements.

Mr. Johnson, thank you for taking your time to be here today and accepting our invitation. You have some opening remarks, and senators will have questions.

Pierre Marc Johnson, Counsel, Lavery Lawyers, as an individual: I will make my opening remarks in French, and I will, of course, submit myself to questioning.

Mme Cesaratto : Nous convenons que notre position diffère de celles de l'Argentine à ce sujet, mais cela n'a pas vraiment eu d'effet négatif sur nos intérêts commerciaux.

Le vice-président : Je vous remercie tous de vos observations et de vos exposés. Le nombre de questions démontre clairement que vous avez suscité énormément d'intérêt parmi les membres du comité. Il se pourrait que nous vous invitons de nouveau à témoigner quand nous allons conclure notre étude, afin de faire une récapitulation.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 18 février 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).

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

[Traduction]

Le vice-président : Bienvenue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Comme vous le savez, le comité est autorisé à étudier des questions liées aux relations étrangères et au commerce international qui pourraient survenir occasionnellement. Dans le cadre de ce mandat, aujourd'hui, nous entendrons des témoins sur le sujet des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux et des perspectives pour le Canada.

Pendant la première heure de la réunion, nous entendrons l'exposé de M. Pierre Marc Johnson, ancien premier ministre du Québec, avocat et médecin de formation. M. Johnson est également reconnu pour son expertise dans les domaines des négociations commerciales internationales, des partenariats internationaux, du droit environnemental, du droit de la santé et des politiques publiques.

Étant donné son expérience, il peut non seulement nous parler des avantages et des inconvénients des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux, mais également nous offrir la perspective des provinces en ce qui concerne les négociations commerciales et les accords commerciaux.

Monsieur Johnson, nous vous remercions d'avoir accepté notre invitation et de prendre le temps d'être ici aujourd'hui. Vous pouvez livrer votre exposé. Ensuite, les sénateurs vous poseront des questions.

Pierre Marc Johnson, avocat-conseil, Lavery Avocats, à titre personnel : Je vais livrer mon exposé en français, et je répondrai ensuite aux questions.

[Translation]

Mr. Chair, I would like to thank you and say what an honour it is to appear before the committee to speak to three topics, presumably, although I saw only one and a half on your agenda. First, I'd like to discuss the advantages to Canada of favouring multilateral agreements over bilateral, plurilateral or regional agreements. Second, I'd like to talk a little bit about the Comprehensive Economic and Trade Agreement, known as CETA, the agreement that is almost concluded with Europe except for a few steps. And finally, on a more specific note, I'd like to discuss the role of the provinces in this type of negotiation. I am pleased to speak to the CETA experience in that regard.

I'm not certain that the issue is choosing between multilateral and bilateral trade agreements. We are more or less compelled to conclude both types of agreements, first, because bilateral, regional or plurilateral agreements generally provide a political opportunity to enter into negotiations of an economic nature. Allow me to explain.

The interests are much clearer in the case of bilateral or regional agreements. The stakeholders are easier to define and the interests are more obvious; all of that entails managing political authority, which may ultimately be more straightforward than in the case of multilateral agreements. Multilateral trade agreements give us an overview and a framework for trade activities that have the benefit of being universal, applying to everyone and giving rise to relatively clear jurisprudence, which can then provide insight into the future as far as further negotiations of other chapters are concerned.

There are, however, multiple drawbacks, including the challenge around aligning interests, unlike bilateral agreements. The second advantage of multilateral agreements stems from their universal scope: they do not overlook any regions of the world when it comes to trade, an important element in an increasingly integrated world.

Take, for example, the African continent, which had long been overlooked from both political and economic standpoints. Within the next 25 years, however, the region will play a huge economic role. And the way to gain trade access to the African continent is very likely through the World Trade Organization, rather than through bilateral agreements with 38 countries, even though there are also blocs in Africa that hold opportunities for Canada.

Quite a transcendent example of a major bilateral agreement is indeed the Comprehensive Economic and Trade Agreement between the European Union and Canada, whose legal language is being finalized.

Canada is not a juggernaut, economically speaking. With 35 million people, it still holds appeal to a region like Europe, which has 12 times our GDP and nearly 13 times our population.

[Français]

Monsieur le président, j'aimerais vous remercier de m'honorer de cette invitation pour discuter, je présume, de trois sujets, même si je n'en ai vu qu'un et demi dans votre ordre du jour. Il s'agit, premièrement, de parler des avantages et des intérêts pour le Canada de favoriser plutôt les accords multilatéraux par opposition aux accords bilatéraux ou plurilatéraux et régionaux; deuxièmement, de discuter un peu de ce qui s'est passé dans le cadre de l'Accord économique et commercial global (AECG), l'accord qui est pratiquement conclu avec l'Europe et dont il restera quelques étapes à venir; et, finalement, de discuter plus spécifiquement du rôle des provinces dans une négociation de ce type. C'est avec plaisir que je vous parlerai, encore une fois, de l'expérience de l'AECG dans ce cadre.

Brièvement, je ne suis pas sûr qu'il s'agisse de faire un choix entre le multilatéral et le bilatéral. Nous sommes plus ou moins aux prises avec la nécessité de faire les deux, d'abord, parce que les accords bilatéraux, régionaux ou plurilatéraux présentent en général une occasion politique d'intervenir dans une négociation de nature économique, et je m'explique.

Les intérêts sont beaucoup plus clairs lorsqu'ils sont bilatéraux ou régionaux. Les acteurs sont plus faciles à définir, les intérêts sont plus évidents et tout cela implique une gestion pour le pouvoir politique qui, à la limite, est peut-être un peu plus simple que dans les accords multilatéraux. Les accords multilatéraux, en termes de commerce, nous donnent un portrait et un cadre d'activités en matière commerciale qui ont l'avantage d'être universels, de s'appliquer à tous, et de générer une jurisprudence relativement claire qui, par la suite, peut nous éclairer quant à l'avenir d'une prochaine négociation, d'un prochain chapitre.

Elle comporte cependant de nombreux inconvénients, dont celui de la difficulté de l'alignement des intérêts, contrairement aux accords bilatéraux. Le deuxième avantage des accords multilatéraux, c'est celui, par sa portée universelle, de ne pas laisser pour compte des coins du monde en termes de commerce, ce qui est important dans un monde qui se rapproche.

Lorsqu'on pense, par exemple, au continent africain qui a été longtemps délaissé sur le plan politique et sur le plan économique, celui-ci est appelé à jouer un rôle économique d'ici 25 ans qui sera absolument gigantesque. Or, la façon de rejoindre le continent africain sur le plan du commerce, c'est fort probablement à partir de l'Organisation mondiale du commerce plutôt qu'au moyen d'accords bilatéraux avec 38 pays, bien qu'il y ait aussi des regroupements en Afrique qui puissent présenter des intérêts pour le Canada.

Je dirai qu'un exemple assez transcendant de ce que signifie un accord bilatéral d'envergure, c'est précisément l'accord économique et commercial global entre l'Europe, l'Union européenne et le Canada, qui en est aux dernières étapes de peaufinage du texte sur le plan juridique.

Le Canada ne représente pas un ensemble gigantesque du point de vue économique. Avec 35 millions de personnes, il est néanmoins intéressant pour un endroit comme l'Europe qui a

Canada is attractive to Europe for a variety of reasons. We don't really offer a consumer market, given that we are just 35 million people. When it comes to consumer markets, I would say that certain countries in Asia hold much more appeal to Europe than Canada does. The same is true of the U.S., which represents an enormous market, not just for us, but also for the Europeans.

In the context of our agreement, however, the Europeans had very specific interests, and that explains why the provinces were invited to the table. They were interested in the government procurement opportunities at the sub-national level. That made the negotiation appealing to Europe, whose interests revolved more around government procurement, intellectual property and the value of the precedents that would be created under the agreement. Conversely, Canada's interests essentially had to do with gaining access to 500 million rich people in Europe, currently the world's biggest market in terms of trade value.

In conclusion, Mr. Chair, I will just say that I would be happy to answer any questions you may have and perhaps elaborate on the three themes I just talked about: the difference between multilateral and regional agreements, on the one hand, and CETA and the specific role of the provinces, on the other hand. Thank you.

Senator Dawson: First of all, when we talk about multilateral agreements and the economic cycle, global economic growth is in everyone's interest. In other words, the fewer barriers there are to economic trade, the better it is for everyone. The more multilateral agreements there are, the better it is for everyone. We have signed some 20 agreements.

From time to time, the chair of our committee uses the Jordan-Canada analogy. For Prince Edward Island, trade with Jordan represents 0.001 per cent of its economic trade, which won't affect the province's economic growth. But, when the time comes for our politicians to make choices, they have two options: the Pacific region and Europe. The new government has to prioritize certain elements and make choices. In what respects must the Liberal government make sure that the Trans-Pacific Partnership does not hurt the progress made under Canada's agreement with Europe?

Mr. Johnson: Thank you, Senator Dawson. I would say that the agreement with Europe is essentially deeper and more ambitious than the Trans-Pacific Partnership. The TPP represents 12 countries, including Canada, the U.S., Mexico and Chile, essentially North America, and a host of important Asian countries excluding China, such as Japan, Malaysia and Vietnam, as well as Australia and New Zealand. That represents 800 million people, growing markets and very often lower production capacity in terms of labour costs. That isn't true of Japan, the U.S., New Zealand or Australia. But it is true for most of the other countries, such as Vietnam.

12 fois notre PIB et presque 13 fois notre population. Le Canada demeure intéressant pour l'Europe pour différentes raisons. Il n'offre pas réellement de marché de consommation, puisque nous ne sommes que 35 millions. Je crois que certains pays asiatiques présentent beaucoup plus d'intérêt pour l'Europe que le Canada en ce qui a trait au marché de la consommation. C'est la même chose pour les États-Unis, qui représente un marché énorme, non seulement pour nous, mais aux yeux des Européens.

Cependant, les Européens, dans cette négociation, avaient des intérêts très précis qui expliquent pourquoi les provinces ont été invitées à la table, soit ceux des marchés publics à l'échelle sous-nationale. Cela a permis, je crois, une négociation d'intérêt pour l'Europe, dont l'intérêt était axé davantage sur les marchés publics, la propriété intellectuelle et la valeur des précédents qu'elle allait faire dans cet accord avec nous. De notre côté, nous avons un intérêt qui était essentiellement l'accès à 500 millions de personnes riches en Europe. Il s'agit du marché mondial le plus important en ce moment en ce qui a trait à la valeur de ces échanges commerciaux.

Je terminerai, monsieur le président, en vous disant que je répondrai avec plaisir aux questions, en approfondissant peut-être les trois thèmes que je viens d'aborder, c'est-à-dire la différenciation entre le multilatéral et le régional d'une part, et l'AECG et le rôle spécifique des provinces d'autre part. Je vous remercie.

Le sénateur Dawson : Dans un premier temps, lorsqu'on parle d'accords multilatéraux et du cycle économique, la croissance de l'économie mondiale est dans l'intérêt de tous. Autrement dit, moins il y a d'obstacles aux échanges économiques, plus c'est à l'avantage de tous. Plus il y a d'accords multilatéraux, mieux c'est pour tout le monde. Or, nous avons signé une vingtaine d'ententes.

Le président de notre comité fait de temps en temps l'analogie de la Jordanie et du Canada. Pour l'Île-du-Prince-Édouard, le commerce avec la Jordanie représente 0,001 p. 100 de ses échanges économiques, ce qui n'influera pas sur la croissance économique de la province. Cependant, lorsque vient le temps pour nos politiciens de faire des choix, deux options se présentent à eux : le Pacifique et l'Europe. Le nouveau gouvernement doit accorder la priorité à certains aspects et faire des choix. En quoi le gouvernement libéral doit-il s'assurer que le Partenariat transpacifique ne nuira pas aux progrès qu'il y a eu dans l'entente avec l'Europe?

M. Johnson : Je vous remercie, sénateur Dawson. Je vous dirais que l'accord avec l'Europe présente une profondeur et un degré d'ambition qui, pour l'essentiel, sont plus élevés que ce qu'on retrouve dans le Partenariat transpacifique. Le Partenariat transpacifique, on se le rappelle; représente 12 pays, y compris le Canada, les États-Unis, le Mexique et le Chili, notamment l'Amérique du Nord et une série de pays asiatiques importants, à l'exclusion de la Chine, comme le Japon, sans compter la Malaisie, auxquels s'ajoutent le Vietnam, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Cela représente donc 800 millions de personnes, des marchés en croissance et une capacité de

From the outset, then, the TPP differs from the agreement with the EU with respect to production and the flow of goods. The agreement with Europe is between Canada and a bloc of 28 countries, representing 500 million people, who can do anything and everything, let's be clear. Because of how many universities and industries they have, those 28 countries can manufacture any product, which will be a European product, using essentially internal resources, with a few exceptions when it comes to natural resources. Looking at the agricultural, industrial and manufacturing sectors, we can expect Europe to make just about any product and we can expect those products to be extremely high quality and to be competitive with those made elsewhere in the world, which may be less durable and of a lower quality. But it's expensive to make those products in Europe. So we are dealing with a domestic market in Europe that is rich, from our perspective, and that can produce things that will certainly appeal to our consumers, but at costs that are not necessarily competitive with Canadian products or those that we import from the U.S. and Mexico under NAFTA. So that's the first issue.

Second, there is a fundamental difference between the Pacific region as defined by the TPP and Europe, a difference that revolves around the role of government and the state. We share with the Europeans a certain view of state interventionism, within the context of the rule of law, common law, civil rights, and human rights and freedoms — which includes the transfer of taxes to the less fortunate — as well as a context defined by the desire to align our economies more and more with technology.

In that sense, Canada and the European Union have basic similarities in terms of economic analysis and economic perspective that we do not entirely share with the Pacific group, even though those aspects may appear in the future in all those countries, and even though we share some of those aspects with as much intensity in the case of New Zealand and Australia. I think that is a second difference that should be pointed out.

The rest has to do with the vision of Canada as a source of primary resources. It is clear that access to the Canadian resource markets is extremely important to the Europeans. In the case of the countries that are members of the Pacific treaty we are talking about, that access is important for some of them, but not for others, such as Australia, which is as rich in resources as Canada. So that is not why those countries are joining the treaty. They are

production quant aux coûts de la main-d'œuvre qui, dans bien des cas, est inférieure. Ce n'est pas vrai pour le Japon, ce n'est pas vrai pour les États-Unis, ce n'est pas vrai pour la Nouvelle-Zélande et l'Australie, mais c'est vrai pour la plupart des autres pays, comme le Vietnam.

Cela différencie au départ, en termes de production et de circulation des biens, cet accord de l'accord européen. L'accord avec l'Europe est un accord avec un regroupement de pays, soit 28 pays et 500 millions de personnes qui peuvent faire tout et n'importe quoi, on se comprend. Ces 28 pays, compte tenu du nombre d'universités qu'ils ont, du nombre d'industries qu'ils ont, peuvent fabriquer n'importe quel produit qui sera un produit européen, avec essentiellement des ressources internes, à quelques exemptions près en termes de ressources naturelles. Ainsi, si on parle de la dimension du secteur agricole et de la dimension du secteur industriel ou manufacturier, on peut s'attendre à ce que l'Europe puisse produire n'importe quoi, et des biens qui seront souvent de très, très grande qualité, qui feront concurrence à des produits qui proviennent d'ailleurs dans le monde et qui sont parfois de résistance et de qualité moindres. Cependant, il coûte cher de produire ces produits en Europe. Donc, nous avons affaire à un marché intérieur en Europe qui est riche à nos yeux et qui peut produire des choses qui intéressent certainement nos consommateurs, mais à des prix qui ne sont pas nécessairement concurrentiels, dans bien des cas, avec les produits canadiens ou les produits que nous importons notamment des États-Unis et du Mexique dans le cadre de l'ALENA. C'est une première question.

Deuxièmement, il y a une différence fondamentale entre la région du Pacifique qui est définie par cet accord et l'Europe, et qui est liée au rôle du gouvernement et au rôle de l'État. Nous partageons avec les Européens une certaine vision de l'interventionnisme étatique dans un cadre de règle de droit, de common law, de droits civils, de droits et libertés des personnes, qui comprend des transferts fiscaux à l'égard des gens qui sont les plus démunis, et dans un contexte où nous voulons que nos économies soient de plus en plus arrimées au développement technologique.

En ce sens, le Canada et l'Union européenne ont des similarités fondamentales sur le plan de l'analyse économique et de la perspective économique, que nous ne partageons pas tout à fait avec le groupe du Pacifique, bien que ces aspects puissent se présenter à l'avenir dans l'ensemble de ces pays, et bien que nous partagions un certain nombre de ces aspects avec autant d'intensité dans le cas de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Il s'agit d'une seconde différence qui, à mon avis, mérite d'être soulignée.

Le reste concerne la vision qu'on a du Canada comme source de ressources premières. Alors, il est évident que, pour les Européens, l'accès aux marchés des ressources au Canada est extrêmement important. Dans le cas des pays membres du traité du Pacifique dont on parle, s'il l'est pour un certain nombre d'entre eux, il ne l'est pas pour d'autres, comme l'Australie, qui est aussi riche en termes de ressources que le Canada. Ainsi, ce

not especially interested in Canada in terms of investments in the energy sector. And Canada is also not especially interested in Australia in terms of energy investments.

Europe's case is different. When it comes to natural resources, Europe no longer has the pool of resources we still have, as it has 500 million people living on a much smaller territory that is sometimes less rich in resources. Let us take for example Europe's dependence on Russia in terms of energy. It gets 53 per cent of its oil and gas resources from Russia. We are not facing those kinds of issues, and even our American neighbours can occasionally have that kind of dependence on Canada.

Therefore, Europe wants to strengthen its relationship with Canada for reasons that go beyond the trade in goods. Part of the issue is political, but it is also a matter of a vision of the progress to be made over the next 20 years and potential exchanges in terms of cooperation, especially in the research and development sector, which is not currently represented in the Pacific.

Senator Rivard: Welcome, Mr. Johnson.

I would like to come back to the Canada-Europe economic agreement. We know that one of the irritants currently preventing the implementation of that economic agreement is the inclusion of a mechanism for resolving disputes between an investor and the state. We also know that there are legal delays and ratifications.

The negotiations did take several years. Why was that shortcoming only identified after the two parties signed the agreement? Is this a major factor that could delay the agreement's implementation? Can you explain that mechanism to us a bit?

Mr. Johnson: We could have a three-day seminar on the topic.

Senator Rivard: You could perhaps give us a quick summary.

Mr. Johnson: Basically, the use of investor-states is a mechanism that has been around since the late 1950s, when Germany and Pakistan signed an agreement, as Germany wanted to ensure that German investors would have certain guarantees in terms of the application of the rule of law.

Since then, 4,000 investor protection agreements of that type have been signed around the world. Canada is currently negotiating, has negotiated or has implemented about 80 of those agreements. However, CETA contains a provision that mirrors part of what is found in those agreements and improves it considerably.

n'est pas pour cette raison que ces pays adhèrent au traité et ce n'est pas au chapitre des investissements dans le secteur énergétique qu'ils auraient des intérêts importants à l'égard du Canada ou que celui-ci trouverait un intérêt particulier en Australie.

Dans le cas de l'Europe, c'est différent. L'Europe n'a plus, au chapitre des ressources naturelles, le bassin de ressources que nous avons encore, puisqu'elle représente 500 millions de personnes sur un territoire beaucoup plus petit, et parfois moins riche en ressources. Prenons par exemple la dépendance de l'Europe sur le plan énergétique à l'égard de la Russie : cela représente une dépendance de 53 p. 100 à l'égard des ressources de pétrole et de gaz. Nous ne sommes pas aux prises avec ce type d'enjeux, et même nos voisins américains peuvent vivre cet enjeu par rapport au Canada de temps en temps.

Donc, l'Europe souhaite renforcer sa relation avec le Canada pour des raisons qui dépassent le commerce des biens. Une partie de la question est politique, mais il s'agit aussi d'une certaine vision du progrès à accomplir au cours des 20 prochaines années et des partages possibles au chapitre de la coopération, notamment dans le secteur de la recherche et du développement, qui ne se retrouve pas du côté du Pacifique en ce moment.

Le sénateur Rivard : Bienvenue, monsieur Johnson.

J'aimerais revenir sur l'accord économique Canada-Europe. Nous avons que l'un des irritants qui empêchent, à l'heure actuelle, la mise en œuvre de cet accord économique est l'inclusion d'un mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et l'État. Nous savons également qu'il y a des délais légaux et des ratifications.

Les négociations ont tout de même duré plusieurs années. Comment se fait-il que ce ne soit qu'après la signature de l'accord par les deux parties qu'on se rende compte de cette lacune? S'agit-il d'un élément majeur qui pourrait en retarder la mise en œuvre? Pouvez-vous nous expliquer un peu ce mécanisme?

M. Johnson : On pourrait faire un séminaire de trois jours sur ce sujet.

Le sénateur Rivard : Vous pouvez peut-être nous en donner un petit résumé.

M. Johnson : Essentiellement, le recours à l'investisseur-État est une mécanique qui existe depuis la fin des années 1950, quand l'Allemagne et le Pakistan ont signé une entente, parce que l'Allemagne voulait s'assurer que les investisseurs allemands disposent de certaines garanties au chapitre de l'application de la règle de droit.

Depuis, 4 000 accords de protection des investisseurs de ce type ont été signés à travers le monde. Le Canada est en train de négocier ou a négocié ou a mis en vigueur environ 80 de ces accords. Or, on retrouve dans l'AECG une disposition qui reprend une partie de ce qu'il y a dans ces accords et qui l'améliore de façon considérable.

Why are we still discussing that today? Ultimately, it is because this is a chapter like any other, because it is a free trade agreement that will refer to the notion of arbitration in terms of investor-state redress, which is common practice. People who have criticized the European agreement have focused their criticisms on that fact, most of the time describing provisions not in the agreement. Instead, they have brought up some much thinner texts, which are less of a guarantee of a transparent process, such as a process that enables the state to claim its right to legislate and have it very clearly recognized, especially in the environmental protection sector and the social sector.

The CETA text reflects that kind of concern, but, when the agreement was concluded, some criticisms — I would say most of the European criticisms — were expressed on that agreement and caricatured it, presenting it as a text that contained provisions it did not contain. You will say that those criticisms should have been responded to, but the issue is that no one has responded.

So, for a year, the only version of CETA heard in Europe was a negative one, especially because of that investor-state redress issue. I recognize that there are some arguments regarding certain concerns people may have about the content of the text, but, for the most part, the most important criticisms regarding those redress provisions have been responded to in the original text, and some of the criticisms will have a response in the current legal shuffling, I am sure.

[English]

Senator Johnson: You negotiated on behalf of Quebec on the Canada-EU trade agreement. Could you elaborate on the experience of representing a province alongside the federal government in negotiating a free trade agreement?

Mr. Johnson: The reason why the provinces were at the table was essentially to consider and accept the concerns of Europeans as to their main offensive interest, which was public procurement markets.

The European Commission and their advisers know that in constitutional terms, even though there is a clear jurisdiction for the federal government to negotiate international agreements, the capacity of the federal government is limited by sections 91 and 92 when it comes to implementation, and you're in the domain of provincial jurisdiction.

The federal government, for instance, could not force a province to open its public procurement markets for universities or hospitals or school boards. So in practice, the Europeans, who were targeting that as a major objective to justify this agreement in the eyes of many in Europe, asked the federal government to get some guarantees about that. The federal government decided

Pourquoi est-ce qu'on en discute encore aujourd'hui? Essentiellement, c'est parce qu'il s'agit d'un chapitre comme les autres, parce que c'est une entente de libre-échange qui fera référence à la notion de l'arbitrage en matière de recours investisseur-État, qui est une chose courante. Les gens qui ont critiqué l'accord en Europe ont centré leurs critiques sur ce fait, la plupart du temps en décrivant un texte qui n'était pas le texte de l'accord, mais en évoquant certains textes beaucoup plus minces, qui sont moins garants d'un processus transparent, par exemple, ou d'un processus qui permet à l'État d'affirmer et de faire reconnaître très clairement son droit de légiférer, notamment dans le secteur de la protection de l'environnement et dans le secteur social.

Le texte de l'AECG est un texte qui reflète ce type de préoccupations, mais, au moment de sa conclusion, un certain nombre de critiques — je dirais la majorité des critiques européennes — ont été faites sur cet accord et l'ont caricaturé et présenté comment un texte contenant des dispositions qu'il ne contient pas. Vous me direz qu'il fallait répondre à ces critiques, mais c'est là le problème, car personne n'a répondu.

Ainsi, pendant un an, la seule version de l'AECG qu'on a entendue en Europe était une version négative à cause, notamment, de cette question du recours investisseur-État. Je reconnais qu'il y a des arguments quant à certaines préoccupations que des personnes pouvaient avoir sur le contenu du texte, mais, pour l'essentiel, les critiques les plus importantes qu'on a adressées à ces recours ont trouvé des réponses dans le texte initial, et certaines de ces critiques auront leur réponse dans le cadre du brassage juridique qui est en cours, j'en suis convaincu.

[Traduction]

La sénatrice Johnson : Vous avez négocié au nom du Québec dans le cadre de l'Accord commercial Canada-UE. Pourriez-vous nous parler de votre expérience de représenter une province aux côtés du gouvernement fédéral lors de négociations liées à un accord de libre-échange?

M. Johnson : Les provinces se trouvaient essentiellement à la table des négociations pour tenir compte des préoccupations — et les accepter — des Européens relativement à leur principal intérêt offensif, les marchés publics.

La Commission européenne et ses conseillers savent que sur le plan constitutionnel, même si le gouvernement fédéral a pleine compétence pour négocier des accords internationaux, sa capacité de mise en œuvre est limitée par les articles 91 et 92, car la compétence provinciale entre en jeu.

Par exemple, le gouvernement fédéral ne pourrait pas obliger une province à ouvrir ses marchés publics aux universités, aux hôpitaux ou aux commissions scolaires. Il s'ensuit qu'en pratique, les Européens — qui faisaient de ces établissements un objectif principal pour justifier cet accord aux yeux de nombreux Européens — ont demandé au gouvernement fédéral d'obtenir

to invite the provinces after Quebec insisted. Why? Because the provinces have both jurisdictional and economic interests in terms of policy, and the federal government accepted that. The previous federal government accepted the presence of the provinces, and I must say it went pretty well.

The fundamental issue as to why it went well is that it allowed the federal government to put on the table a much richer proposal to the Europeans than otherwise they would have, because the provinces could pitch in with issues related to services, subsidies and public procurement markets. That allowed the federal government to put on the table offers which were more interesting than if the provinces had not been there.

At the beginning it was sort of tense. The first meetings with provincial and federal officials on an international negotiation even related to trade was sort of a surprise to some public servants, especially in the federal government, who were, I think, asking themselves why are these people in the room, because they weren't used to that.

But along the way confidence built up through a series of formal and informal meetings, in regrouping of certain provinces. For example, say in fisheries, the Maritimes would get together with B.C. and discuss issues of fisheries, and then they would be able to come back to the Canadian federal negotiator with a position that was interesting in terms of the alignments it represented on the national level. There were all sorts of fora to do that, which we did on dozens of issues, literally.

Senator Johnson: How were the provinces negotiating in their positions? They were integrated along with the federal government, and so you ended up speaking with one voice in many cases.

Mr. Johnson: We did. It's a discipline we gave ourselves that we would always speak with one voice. That didn't mean there weren't tough discussions among us on quite a few issues. But there was a determination that in front of the Europeans we would speak in one voice, through Steve Verheul, the chief negotiator.

There were lots of bilaterals between the Europeans and some provinces. I spent a lot of time, either in the company of the chief negotiator or alone, with the chief negotiator of Europe on cultural issues, for instance, which was a major issue for us, would you believe, and on supply management issues when it comes to agriculture.

I will give you an example how these things can go by an event that happened. A cocktail was offered. I would say after years of exchange with the Europeans, the Quebec delegation in Brussels offered an evening at the residence. All the negotiators were there. There were 120 people in the room. It's a big house. It is going to be sold, incidentally.

certaines garanties à cet égard. Le gouvernement fédéral a décidé d'inviter les provinces lorsque le Québec a insisté. Pourquoi? Parce que les politiques adoptées ont des répercussions sur les intérêts économiques et le champ de compétence des provinces. Le gouvernement fédéral précédent a accepté la présence des provinces, et je dois dire que les choses se sont bien passées.

Si les choses se sont bien passées, c'est fondamentalement parce que cela a permis au gouvernement fédéral de présenter une proposition beaucoup plus riche aux Européens, car les provinces pouvaient offrir une contribution en matière de services, de subventions et de marchés publics. Cela a permis au gouvernement fédéral de présenter des offres plus intéressantes qu'en leur absence.

Au début, le climat était tendu. Les premières réunions réunissant des représentants provinciaux et fédéraux sur des négociations internationales, même liées au commerce, ont surpris certains fonctionnaires, surtout au sein du gouvernement fédéral, car je pense qu'ils se demandaient pourquoi ces gens étaient présents; ils n'étaient pas habitués à leur présence.

Mais la confiance s'est installée au fil d'une série de réunions officielles et de rencontres informelles et par l'entremise de regroupements de provinces. Par exemple, les provinces des Maritimes se réunissaient avec la Colombie-Britannique pour discuter de la question des pêches, et elles pouvaient ensuite présenter au négociateur fédéral canadien une position intéressante et uniforme au niveau national. Toutes sortes de forums permettaient cette démarche, et nous avons traité des dizaines d'enjeux de cette façon.

La sénatrice Johnson : Comment les provinces négociaient-elles leur position? Elles étaient intégrées au gouvernement fédéral et dans de nombreux cas, vous avez parlé d'une seule voix, au bout du compte.

M. Johnson : C'est vrai. Nous nous sommes obligés à parler d'une seule voix. Cela ne signifie pas que nous n'avons pas eu certaines discussions difficiles sur plusieurs enjeux. Toutefois, nous étions déterminés à parler d'une seule voix devant les Européens, c'est-à-dire par l'entremise de Steve Verheul, le négociateur en chef.

De nombreuses discussions bilatérales ont eu lieu entre les Européens et certaines provinces. J'ai passé beaucoup de temps, seul ou en compagnie du négociateur en chef, à discuter d'enjeux culturels avec le négociateur en chef de l'Europe, par exemple, car c'était important pour nous, si vous pouvez le croire, et d'enjeux liés à la gestion de l'offre dans le domaine agricole.

J'aimerais illustrer mes propos en vous racontant un événement qui s'est produit. C'était lors d'un cocktail; après des années d'échanges avec les Européens, la délégation du Québec à Bruxelles a organisé une soirée à sa résidence. Tous les négociateurs étaient présents. Il y avait 120 personnes dans la pièce, mais c'est une grande maison. En passant, elle sera bientôt vendue.

The chief negotiator tells me, “Mr. Johnson, I’m sure Quebec will renounce its supply management system,” knowing that Quebec had pretty clear interests on that. My answer to him was, “A hundred per cent, we will let it go if you totally abolish subsidies to agriculture in Europe.”

I guess that was the end of that discussion, but it allowed, in a very informal setting, to transmit the basic resistance of one party on an issue in front of an offensive interest of another party on the same issue.

That happened many, many times, on many, many subjects, and once again with a clear discipline from the provinces that we would make the effort to never divide the country in front of the Europeans when it came to addressing substantive issues.

Senator Poirier: Thank you for your comments and your presentation. They’re very welcome.

Out of the 11 free trade agreements, Canada has a negative merchandise trade balance with 10 of them. However, our overwhelming trading with the United States gives us a positive trade ratio. Beyond the economic benefit of the FTA, what are other benefits for Canada in these agreements, and is it problematic or worrisome if we have a negative trade balance with 10 of the countries from the FTA?

Mr. Johnson: You are talking about the European or the Pacific?

Senator Poirier: European.

Mr. Johnson: It is not all about balance of trade; it is also about investment. It is interesting to notice that there is about \$175 billion worth of Canadian stocks in Europe, and about the same amount from Europe in Canada, whereas they are 12 times more populous than we are. A free trade agreement not only allows you to address the freedom of circulation of goods — and of services sometimes, and of capital — but it also allows a context where people get interested in each other, which is exactly what happened in the context of NAFTA.

The trade between the partners in NAFTA, in the case of Mexico, increased 20 times. In the case of Canada it increased fivefold over the period, and all of that translated into economic development for the country.

If we look at trade balancing statically and take just a photograph, it doesn’t tell you about the investment, about the change in the texture of the economy. It doesn’t tell you about the types of partnerships you can have between two parties as they act in a third country. In that sense, despite the fact that we have a balance of trade with the most important European countries — like Germany, France and Great Britain, which are the three major ones — it is by itself a good idea to have access to the European market, where in certain areas tariffs are still very high. They will go not down but to zero. Generally speaking, you add

Le négociateur en chef vient me voir en me disant qu’il est certain que le Québec renoncera à son système de gestion de l’offre, même s’il connaissait très bien les intérêts de la province dans ce domaine. Je lui ai répondu que nous allions complètement abandonner ce système si les Européens abolissaient les subventions agricoles en Europe.

Je présume que cela a mis fin à la discussion, mais de façon non officielle, cela a aussi permis de faire comprendre la résistance fondamentale d’une partie relativement à un enjeu face à l’intérêt offensif d’une autre partie sur le même enjeu.

Cela s’est produit très souvent sur de très nombreux sujets, et encore une fois, les provinces étaient résolues à s’efforcer de ne jamais diviser le pays face aux Européens lorsqu’il s’agissait d’enjeux importants.

La sénatrice Poirier : Je vous remercie de vos commentaires et de votre exposé. Nous sommes très heureux de les entendre.

Le Canada a une balance commerciale négative dans dix accords de libre-échange sur onze. Toutefois, nos échanges beaucoup plus nombreux avec les États-Unis nous permettent d’avoir un ratio commercial positif. Au-delà de l’avantage économique conféré par l’ALE, quels autres avantages le Canada retire-t-il de ces accords? De plus, notre balance commerciale négative relativement à 10 des pays de l’ALE représente-t-elle une préoccupation ou un problème?

M. Johnson : Parlez-vous de l’Europe ou du Pacifique?

La sénatrice Poirier : De l’Europe

M. Johnson : Il ne s’agit pas seulement de la balance commerciale, mais également de l’investissement. Il est intéressant de remarquer qu’il y a des actions canadiennes d’une valeur de 175 milliards de dollars en Europe, et que l’Europe a environ la même somme au Canada, même si sa population est 12 fois la nôtre. Un accord de libre-échange permet non seulement de se pencher sur la libre circulation des biens — et parfois des services et des capitaux —, mais il permettra également de créer un contexte dans lequel les gens s’intéressent aux autres, et c’est exactement ce qui s’est produit dans le contexte de l’ALENA.

Dans le cas du Mexique, les échanges commerciaux entre les partenaires de l’ALENA se sont multipliés par 20. Ceux du Canada ont quintuplé pendant la même période, ce qui a stimulé le développement économique au pays.

Si nous examinons un point précis et statique de la balance commerciale, cela ne nous dit rien au sujet des investissements ou du changement dans la texture de l’économie. Cela ne nous dit rien sur les types de partenariats possibles entre deux parties qui interviennent dans un troisième pays. Donc, malgré notre balance commerciale avec les pays européens les plus importants, c’est-à-dire l’Allemagne, la France et la Grande-Bretagne, c’est une bonne idée d’avoir accès au marché européen, car dans certaines régions, les droits de douane sont toujours très élevés. Ils ne diminueront pas; ils seront complètement éliminés. En général,

up to 70 per cent of goods which were subject to some kind of tariff, and they will go to zero in the case of manufactured goods. Once again, maybe we're addressing one of the reasons why the balance of trade is negative in our case.

Finally, there's a nuance I would make in terms of the way we compile data. You have goods that come to Montreal and that will go elsewhere, including in the U.S. You have goods that are part of goods that will be part of manufacturing a third good that we will be exporting. In that sense, we have to look at it much more broadly than just a balance of trade.

Senator Poirier: In your opinion, why would Canada have a negative merchandise trade balance with the ten?

Mr. Johnson: We are a large country with not that many people. Concentration is not a simple thing. All provinces have to deal with that, and the Canadian government, when it establishes economic policy, has to take into account the sort of *morcellement*, the fractioning of the elements of the economy. That's one part of it.

The second part is that we do remain and are an important trading partner when it comes to natural resources, for most of our partners, and the value added in that is sometimes much smaller.

We are, I believe, going through a profound transformation of our economies in OECD countries. That transformation will be driven by science and by technology, and I think the positioning of Canada in that context is an exceptional one, considering the resources we have, considering the types of universities we have, considering the free flow of persons — or almost — between the United States and Canada.

Canada, in the medium term, in the context of what is almost a revolution in the way the economy is going to function, because of science and because of technology, has a great advantage. In that sense, opening up markets in Europe becomes extraordinarily important, because ours are already pretty much open. Canada has disarmed unilaterally in terms of its tariffs for years. In practice we have fairly few tariffs against Europe at this point. The concession we're making with the Europeans is much more interesting for us on tariffs because they're dismantling 100 per cent of their industrial and manufacturing tariffs over a very short period — 98 per cent of them on the day of implementation, when we get through that.

The Deputy Chair: I would like to follow up on the question from Senator Poirier. You gave a good explanation of the merchandise trade deficit and so on. The numbers are quite shocking for many Canadians when they're looking at it. For example, in 1994, when we signed the NAFTA agreement, we had a trade deficit of \$2.9 billion with Mexico; and in 2015, it was \$24 billion. When we signed the agreement with Chile in 1997, we moved from a surplus of \$75 million to a \$1.1-billion deficit now.

jusqu'à 70 p. 100 des biens étaient assujettis à un certain type de droits de douane, et les droits de douane de tous les biens fabriqués seront éliminés. Encore une fois, nous agissons peut-être sur l'une des raisons pour lesquelles notre balance commerciale est négative.

Enfin, j'aimerais apporter une nuance sur la façon dont nous compilons les données. Par exemple, des biens arrivent à Montréal et sont ensuite envoyés ailleurs, notamment aux États-Unis. D'autres biens font partie de biens qui seront utilisés pour fabriquer un autre bien qui sera exporté. C'est pourquoi nous ne pouvons pas nous contenter de tenir compte uniquement de la balance commerciale.

La sénatrice Poirier : À votre avis, pourquoi le Canada a-t-il une balance commerciale négative dans 10 accords commerciaux?

M. Johnson : Nous avons un grand pays peu peuplé. La concentration n'est pas une chose facile. Toutes les provinces sont aux prises avec ce problème, et le gouvernement canadien, lorsqu'il élabore des politiques en matière d'économie, doit tenir compte de ce type de morcellement, c'est-à-dire la fragmentation de l'économie. C'est une partie de la réponse.

La deuxième partie, c'est que nous sommes — et nous demeurons — un partenaire commercial important pour la plupart de nos partenaires lorsqu'il s'agit des ressources naturelles, et la valeur ajoutée est parfois beaucoup plus faible.

Je crois que l'économie des pays de l'OCDE est en train de se transformer en profondeur. Cette transformation sera menée par la science et les technologies, et je crois que le Canada est exceptionnellement bien placé dans ce contexte étant donné ses ressources et ses types d'universités et le libre passage des personnes — ou presque — entre les États-Unis et le Canada.

À moyen terme, le Canada jouit d'un grand avantage lié aux sciences et aux technologies dans le contexte de cette quasi-révolution dans le fonctionnement de l'économie. C'est la raison pour laquelle il est extrêmement important d'ouvrir les marchés européens, car nos marchés sont déjà très ouverts. En effet, le Canada élimine ses droits de douane de façon unilatérale depuis des années. En pratique, nous imposons actuellement très peu de droits de douane à l'Europe. En ce qui concerne les droits de douane, les concessions que nous accordons aux Européens sont beaucoup plus intéressantes pour nous, car ils élimineront 100 p. 100 de leurs droits de douane dans les secteurs industriel et manufacturier sur une très courte période de temps — 98 p. 100 le jour de la mise en œuvre de l'accord.

Le vice-président : J'aimerais ajouter une question à celle de la sénatrice Poirier. Vous avez bien expliqué le déficit commercial, et cetera. De nombreux Canadiens sont très surpris lorsqu'ils lisent ces données. Par exemple, en 1994, lorsque nous avons signé l'ALENA, nous avons un déficit commercial de 2,9 milliards de dollars avec le Mexique, et en 2015, ce déficit a atteint 24 milliards de dollars. En 1997, nous avons signé l'accord avec le Chili, et nous sommes passés d'un surplus de 75 millions de dollars au

A number of things are happening. I am particularly interested in your explanation of the future economy, which is the science and technology and the university base. What is the government not doing to commercialize the scientific research being done in this country so that we can sell higher-value commodities rather than low-margin commodities so that we can change some of these numbers around?

Mr. Johnson: It is interesting that you quoted Mexico and Chile — and you could have quoted Colombia; indeed the trade deficit has increased for Canada with these countries over the years. But generally speaking, when you look at the growth, and when you look at the prosperity, it didn't thwart that prosperity and growth. With more-or-less fast-developing countries, in some cases, that is what usually happens.

In the case of Europe, we're dealing with countries — except for parts of the countries that used to be Central Europe and that are now part of the European Union — that are fairly mature in terms of their economies.

We're dealing at the same level. I don't anticipate that we will increase our trade deficit with Europe. Quite the contrary, precisely because they're dismantling their tariffs.

To come to your second question — which is really how we operationalize the new economy — I think the new economy by itself will work out. Markets will be a large part of the answer. I think cooperation between economic policy-makers, departments of finance, departments of industry, and cooperation and consultation with universities has become important.

It is important that universities open up to free capital. The U.S. does it a lot. We have an approach — which is sort of fairly European — where we resist the presence of big money, which is private, in universities. I think we should loosen up a little on that. It might be a good idea.

Why? Because industry needs knowledge. Knowledge comes out of R&D, much of which is done in universities. I have been working for the past 15 years with a group of universities in France and in Canada on the Entretiens Jacques Cartier, which takes place every year either in Lyon, France or Montreal. They bring together universities on both sides, from Canada and from Europe, mostly from France, in the Rhône-Alpes region.

I'm impressed by what I have seen in changes in the past 10 years, where universities here as well as in France are opening up to the necessity of some type of direct cooperation with the private sector and private capital. That, for me, is where we will

déficit actuel de 1,1 milliard de dollars.

Plusieurs choses se produisent. Votre explication liée à l'économie de l'avenir m'intéresse particulièrement, car cette économie est axée sur la science et les technologies, ainsi que sur les universités. Qu'est-ce que les gouvernements négligent de faire pour commercialiser la recherche scientifique menée dans notre pays, afin que nous puissions vendre des produits de grande valeur plutôt que des produits à faible marge, ce qui nous permettrait de changer certaines de ces statistiques?

M. Johnson : Il est intéressant que vous ayez mentionné le Mexique et le Chili — et vous pourriez ajouter la Colombie. En effet, le déficit commercial du Canada a augmenté au fil des années en ce qui concerne ces pays. Mais en général, cela n'a pas nui à la croissance et à la prospérité. Dans certains cas, c'est ce qui se produit avec les pays à développement plus ou moins rapide.

Dans le cas de l'Europe, nous traitons avec des pays — à l'exception des pays qui faisaient autrefois partie de l'Europe centrale et qui font maintenant partie de l'Union européenne — dont l'économie est assez développée.

Nous sommes donc au même niveau. Je ne prévois pas un accroissement de notre déficit commercial avec l'Europe, bien au contraire, précisément parce que les Européens éliminent leurs droits de douane.

En ce qui a trait à votre deuxième question — qui concerne vraiment la façon dont nous mettons en œuvre la nouvelle économie —, je crois que la nouvelle économie fonctionnera bien. Les marchés formeront une grande partie de la réponse. Je pense que la coopération entre les responsables des politiques en matière d'économie, les ministères des Finances, les ministères de l'Industrie, ainsi que la coopération et la consultation avec les universités, est devenue très importante.

Il est important que les universités s'ouvrent à la libre circulation des capitaux. Les Américains ont largement adopté cette approche. Par contre, nous avons adopté une approche — qui est d'ailleurs assez européenne — qui nous pousse à résister à la présence de grands intérêts financiers privés dans les universités. Je crois qu'il serait bon que nous soyons plus permissifs à cet égard.

Pourquoi? Parce que les industries ont besoin de connaissances. Les connaissances découlent des activités de R-D, qui sont en grande partie effectuées dans les universités. Au cours des 15 dernières années, j'ai travaillé avec un groupe d'universités françaises et canadiennes dans le cadre des Entretiens Jacques-Cartier, une initiative qui se déroule à Lyon, en France, ou à Montréal. Des universités du Canada et de l'Europe, surtout de la France, se réunissent dans la région Rhône-Alpes.

Les changements qui se sont produits au cours des 10 dernières années m'impressionnent, car les universités de notre pays et celles de la France s'ouvrent à la nécessité d'un certain type de coopération directe avec le secteur privé et les capitaux privés.

have to go in Canada; the Europeans are beginning to do it, and I'm talking about continental Europe, mostly. Great Britain has had no qualms with that for many years, like the U.S.

Senator D. Smith: The background paper prepared by your staff for today's meeting is called, "Canada, the World Trade Organization and free trade agreements: an Overview." It is an excellent paper and deals a lot with free trade agreements in general, and NAFTA, TPP and the WTO.

We currently have before us a specific study that relates to Argentina. I'm curious as to whether or not you can think of aspects, issues and subjects that might have specific reference to Argentina or pan-America and their OAS stuff that you could identify so that we are aware of them? We are working on Argentina, and if you have any specific references to that subject, we would like to hear them.

Mr. Johnson: I do not have particular comments on that. If I had had the briefing paper on Argentina, I would have gone through it and tried to give you my 10 cents' worth of opinions on it, but I do not have the briefing paper. No, I don't have anything in particular to say about Argentina and its relationship with Canada when it comes to trade.

Senator Ngo: Twelve countries participate in the TPP negotiation with the signed agreement, and Canada is one of them. Does Canada support expanded membership in the TPP to include other countries? If so, is that support limited to certain countries only?

Mr. Johnson: It is an interesting question. I can answer from the outside because I am not one who formulates Canadian foreign policy. You are touching on a subject that is actually politics at the international level, or I should say political issues in the international community, which is why these regional and bilateral agreements are so interesting.

In a perfect world, we would have the WTO and everybody would comply with that. The reality is, A, we are not in a perfect world; B, there are opportunities we must not let pass; and C, when we realize that we can do more trade with areas in the world which are of interest to us, we're concerned often about the broader picture.

If I take the broader picture of Canadian foreign policy in general terms, it is that on any major issue we have to get a sense of what is the American interest, how is it expressed and how important it is, on a given issue, to align or not align with the U.S. There are costs to both choices for Canadian foreign policy. If we align with the U.S. on certain issues, there's a cost with some of our other allies and friends across the world. If we don't align with the U.S., sometimes it is at a price.

À mon avis, c'est la direction que doit emprunter le Canada. Les Européens commencent à s'engager dans cette voie, et je parle surtout de l'Europe continentale, car tout comme les États-Unis, la Grande-Bretagne n'a aucun scrupule à le faire depuis des années.

Le sénateur D. Smith : Le document d'information préparé par votre personnel pour la réunion d'aujourd'hui s'intitule *Le Canada, l'organisation mondiale du commerce et les accords de libre-échange : un survol*. C'est un excellent document et il traite de nombreux accords de libre-échange en général, ainsi que de l'ALENA, du PTP et de l'OMC.

Nous sommes saisis d'une étude sur l'Argentine. Pourriez-vous nous indiquer des éléments, des enjeux et des sujets qui pourraient être liés précisément à l'Argentine ou à l'organisation panaméricaine et à l'OEA, afin que nous soyons informés? Nous travaillons sur l'Argentine, et si vous avez des références particulières sur ce pays, nous aimerions les entendre.

M. Johnson : Je n'ai pas de commentaires précis à cet égard. Si j'avais eu le document d'information sur l'Argentine, je l'aurais lu et j'aurais tenté de vous donner mon avis, mais je ne l'ai pas. Non, je n'ai rien de particulier à dire sur l'Argentine et sur ses relations commerciales avec le Canada.

Le sénateur Ngo : Douze pays participent aux négociations sur le PTP, et le Canada en fait partie. Le Canada appuie-t-il l'augmentation du nombre de membres du PTP pour inclure d'autres pays? Si oui, cet appui se limite-t-il à certains pays?

M. Johnson : C'est une question intéressante. Je peux répondre de l'extérieur, car je ne participe pas à l'élaboration de la politique étrangère du Canada. Vous abordez un sujet qui touche à la politique internationale, ou devrais-je dire à des enjeux politiques liés à la communauté internationale, et c'est ce qui rend ces accords régionaux et bilatéraux aussi intéressants.

Dans un monde idéal, tous se conformeraient aux directives de l'OMC. Mais le fait est que a) nous ne vivons pas dans un monde idéal, b) il y a des occasions que nous ne pouvons pas laisser passer, et c) quand nous nous rendons compte qu'il est possible d'intensifier le commerce dans des régions du monde qui ont quelque chose à nous offrir, nous nous inquiétons souvent du contexte global.

Si on pense au contexte global de la politique étrangère du Canada, pour tout enjeu d'envergure, nous devons comprendre quel est l'intérêt des États-Unis, comment il est exprimé, et à quel point il est important d'harmoniser nos politiques avec les leurs. Dans les deux cas, il y a des coûts pour la politique étrangère du Canada. Si nous nous rangeons du côté des États-Unis pour certaines questions, nous devons en payer le prix auprès de certains de nos alliés et amis à l'échelle mondiale. Et si nous ne le faisons pas, il y a aussi parfois un prix associé à cela.

The decision to open up the TPP eventually, when it is implemented, because it is ratified by a sufficient number of countries representing a sufficient amount of the trade and populations concerned, will be a strictly political issue.

I would gather that a smaller country in the Pacific area would not pose bigger issues, but I would gather that a very large country which borders the Pacific might pose more complex issues. In that sense, it is up to foreign policy policy-makers and the Department of Foreign Affairs and International Trade and Development to see the medium and long term on these issues and to try to define the interests of the country in a perspective which is not six months, a tweak time or even an election. Maybe that's why their Senate sometimes —

Senator Johnson: Absolutely.

Mr. Johnson: I think it is pretty fundamental to consider where we think we might be in 20 years. It is more and more difficult to predict, and what is of even more concern for me is that that question sometimes is totally put aside and we think of where will we be next month. When we think about an issue like the one you just raised, senator, we have to ask ourselves deeper questions than, "Where will we be next month or next year?"

[Translation]

Senator Ngo: Based on your experience, are human rights issues as important as the objectives of bilateral negotiations? As you say, it may be easier to have those exchanges in an informal context.

Mr. Johnson: The human rights issue is not formally part of the CETA with Europe. However, it was raised at the very beginning, especially by the Europeans, but in a context that gave rise to a separate negotiation for the strategic partnership agreement the provinces were not part of. However, that partnership is a political agreement between Canada and the European Union on issues mostly related to national security, but also to the establishment of a shared vision within multilateral forums on issues such as human rights or environmental protection.

I would say that it is easier to negotiate a certain number of provisions and even trade agreements with Europe, with which we share a basic vision of the law and the rule of law that is nearly 400 years old. We have a traditional vision of the age of enlightenment, of its consequences and of its integration into states' national legislation that is self-evident, or almost. That is not always the case with other countries or other civilizations that have been influenced by a different vision of the state, of the state's role, of the concept of equality, and so on. Therefore, trade agreements are not an ideal way to try to resolve those issues in texts, but they provide exceptional opportunities to discuss those issues in informal contexts and in a context of bringing people

La décision d'ouvrir le PTP un jour, une fois mis en oeuvre, parce qu'il aura été ratifié par suffisamment de pays représentant une proportion suffisante du commerce et des populations concernées, ce sera un choix strictement politique.

J'imagine que la situation serait bien moins complexe pour un petit pays du Pacifique que pour un très grand pays bordant le Pacifique. En ce sens, il appartient aux responsables de la politique étrangère et au ministère des Affaires étrangères, du Commerce international et du Développement de peser les répercussions à moyen et à long terme de ces enjeux et de définir les intérêts du pays au-delà de six mois, ou encore outre le temps de modifier certaines choses ou même de préparer une élection. C'est peut-être pourquoi le Sénat américain...

La sénatrice Johnson : Absolument.

M. Johnson : Il est primordial selon moi de se projeter 20 ans en avant. Il est de plus en plus difficile de prévoir où nous en serons, et il est très préoccupant à mon avis qu'on néglige parfois cet aspect pour se concentrer uniquement sur ce qui se passera le mois prochain. Quand il s'agit d'enjeux de l'envergure de celui que vous avez soulevé, nous devons pousser la réflexion plus loin; nous ne pouvons pas nous contenter de savoir où nous en serons dans un mois ou dans un an.

[Français]

Le sénateur Ngo : Selon votre expérience, les enjeux en matière de droits de la personne sont-ils aussi importants que les objectifs de négociation au niveau bilatéral? Il est peut-être plus facile d'avoir ces échanges dans un contexte informel, comme vous le dites.

M. Johnson : La question des droits de la personne ne fait pas formellement partie de l'AECG avec l'Europe. Elle a cependant été soulevée au tout début, particulièrement par les Européens, mais dans un contexte qui a donné lieu à une négociation distincte pour l'accord de partenariat stratégique dont les provinces ne faisaient pas partie, mais qui est un accord politique entre le Canada et l'Union européenne sur des enjeux qui sont liés surtout à la sécurité nationale, mais aussi à l'élaboration d'une vision commune au sein des forums multilatéraux autour de questions comme les droits de la personne ou la protection de l'environnement.

Je vous dirais qu'il est plus facile de négocier un certain nombre de dispositions, même des accords commerciaux avec l'Europe, avec laquelle nous partageons une base de la vision du droit et de la règle de droit qui a près de 400 ans. Nous avons une vision traditionnelle du siècle des Lumières, de ses conséquences et de son intégration dans la législation nationale des États qui va de soi, ou presque. Ce n'est pas toujours le cas avec d'autres pays ou d'autres civilisations qui ont été influencés par une vision différente de l'État, du rôle de l'État, du concept d'égalité, et cetera. Donc, les accords commerciaux ne sont pas un moyen idéal pour prétendre régler ces questions dans les textes, mais ils présentent des occasions exceptionnelles d'échanges sur ces enjeux

together through trade. In that sense, I am among those who believe that the trade vehicle is a useful vehicle for states to encourage a permanent dialogue on matters other than trade.

Senator Rivard: Over the course of the negotiations, parliamentarians and the general public could not find out what the snags were in the negotiations, and I think that is normal. Now that we are nearly at the inception, what were Europe's irritants when it came to Canada? Among others, I am thinking about seal products, oil extracted from oils sands, and in Quebec's case in particular, the acceptance of ice wine and ice cider — those are Quebec issues. Was it difficult to come to an agreement on issues that may have derailed the negotiations? Maybe not for ice cider and ice wine, but the witnesses who appeared before the agriculture committee were worried that their products would not be accepted.

Congratulations on the European cheese quotas, as we could not have opened up the entire market. I believe it is thanks to negotiators like you that we managed to impose a quota to avoid the flooding of the market.

Can you tell us more about that, or is it part of private or confidential negotiations?

Mr. Johnson: Seals and seal hunting, as well as oil sands development were very public issues, but they were not on the table. Those issues were resolved or should be resolved in other forums. At the beginning of negotiations, that is all we talked about, and that brought out some excerpts from an old documentary on seal hunting in the 1940s, which was admittedly not very elegant back then. That also gave an opportunity to all sorts of groups opposing the use of fossil fuels to focus on the use of oil sands. Once again, that was not part of the negotiations.

As for ice wine, producers can be reassured, as the agreement signed initially by Canada with Europe in the late 1980s and renewed in the early 2000s was integrated into the CETA. Therefore, that agreement, which has helped our ice wine and ice cider industry's development, has not been modified, and it is the status quo when it comes to that.

Senator Rivard: However, the imposition of quotas on the importing of European cheeses is part of the negotiations, as the Europeans would have liked to have no quota. So Canada has made some gains to protect the dairy industry, among others.

Mr. Johnson: Absolutely. You are right, even in Canada, earlier in the negotiations, people were momentarily shocked and were wondering whether it was the end of the supply management system. My mandate from the Government of Quebec was very clear. It was to defend the supply management system, and we did

dans des contextes informels et dans le contexte de rapprochement des personnes à travers le commerce. En ce sens, je figure parmi ceux qui croient que le vecteur commercial est un vecteur utile aux États pour favoriser un dialogue permanent sur d'autres enjeux que le commerce.

Le sénateur Rivard : Durant toute la durée des négociations, les parlementaires et le public en général ne pouvaient pas savoir ce qui accrochait dans les négociations, et je pense que c'est normal. Maintenant que nous en sommes presque rendus à la mise en route, quels étaient les irritants des Européens par rapport au Canada? Je pense, entre autres, aux produits du phoque, au pétrole extrait des sables bitumineux, et spécifiquement au Québec, de l'acceptation des vins de glace et des cidres de glace; ce sont des dossiers québécois. A-t-il été difficile d'obtenir des accords où cela aurait pu échouer? Peut-être pas pour le cidre et le vin de glace, mais les témoins qui ont comparu au Comité de l'agriculture craignaient que leurs produits ne soient pas acceptés.

Je vous félicite pour les quotas de fromages européens, parce que nous n'aurions pas pu ouvrir le marché au complet. Je crois que c'est grâce à des négociateurs comme vous que nous avons réussi à imposer un quota pour éviter que le marché ne soit inondé.

Pouvez-vous nous en dire davantage, ou cela fait-il partie des négociations privées ou confidentielles?

M. Johnson : En ce qui concerne le dossier des phoques et de la chasse aux phoques, et le dossier de l'exploitation des sables bitumineux, il s'agissait de deux enjeux très publics, mais non de table. Ce sont des enjeux qui se sont réglés dans d'autres forums ou qui doivent l'être. Effectivement, au début des négociations, on ne parlait que de cela, ce qui a permis de ressortir des extraits d'un vieux documentaire sur la chasse aux phoques des années 1940, qui n'était pas très élégante à l'époque, il faut le dire. Cela a permis aussi à toutes sortes de groupes qui s'opposent à l'utilisation des combustibles fossiles de se concentrer sur la question de l'utilisation des sables bitumineux. Encore une fois, cela ne faisait pas partie des négociations.

En ce qui concerne les vins de glace, les producteurs pourront être rassurés dans la mesure où l'accord qui a été signé au départ par le Canada à la fin des années 1980 et reconduit au début des années 2000 avec l'Europe a été intégré à l'AECG. Ainsi, cet accord, qui a permis l'évolution de notre industrie des vins de glace et des cidres de glace, n'a pas été modifié et c'est le statu quo à cet égard.

Le sénateur Rivard : Il reste tout de même que l'imposition de quotas à l'importation de fromages européens fait partie des négociations, parce que les Européens auraient voulu n'avoir aucun quota. Donc, des gains ont été faits par le Canada pour protéger notamment l'industrie laitière.

M. Johnson : Absolument. Au début des négociations, vous avez raison, même au Canada, il y a eu un moment où les gens ont été ébranlés en se demandant si c'était la fin du régime de la gestion de l'offre. Mon mandat du gouvernement du Québec était très clair, c'était de défendre le système de gestion de l'offre, et

that. The European ambitions may have been a bit too high, and they accepted an increase of 17,000 tonnes of cheese they could put on the Canadian market over a five-year period. That is mainly in line with the increase in the consumption of cheese anyway, be it domestic or foreign. In principle, the market — and the study was carried out by the federal government — will absorb through the anticipated increase in consumption a large portion of those additional quotas granted to Europe. I want to remind you that the Government of Quebec, from the beginning to the end of those negotiations, did not make life easy for the Canadian negotiators, for whom I have a great deal of respect. Negotiating agricultural issues is a headache for any international trade negotiator. Therefore, Steve Verheul — a man who is very familiar with the sector, as he spent part of his career in Geneva negotiating agricultural issues for Canada — ultimately had to make a decision, with his minister, that the federal government was prepared to accept, and the Government of Quebec refused to define the concession and let the federal government take on the responsibility for it. That being said, I think that our line of argumentation was strong enough for the federal government's decision to ultimately be a decision everyone can live with.

[English]

Senator Cordy: This has been most interesting. In response to Senator Ngo's question, you spoke about the rule of law in human rights. You said that maybe trade agreements are not the place to be dealing with such things. Yet every time a trade agreement is to be signed between Canada and another country, or particularly a large group of countries like the TPP or in South America, those kinds of issues are certainly brought to the forefront by Canadians. It's understandable because they don't like to think that Canada is saying it is okay the way you are treating your people from a human rights perspective.

How do we say trade is trade but we certainly don't agree with your perspective on human rights? How do we balance the two when we're coming to an agreement? It's hard to separate those in the minds of Canadians.

Mr. Johnson: You have to give a life of its own to the human rights issue. Trade negotiations are an occasion to exchange on priorities as well as what the texture of your own society is in order to explain certain things you will do or not do in the case of trade. That creates an area where people can discuss things like the relationship with the environment, the degree of intervention of governments when it comes to environmental issues, human rights and respect of labour rights.

nous l'avons fait. Les Européens avaient peut-être des ambitions un peu trop élevées à cet égard, et ils ont accepté une augmentation de 17 000 tonnes de fromage qu'ils pourront mettre sur le marché canadien sur une période de cinq ans. Cela correspond en bonne partie à l'augmentation de la consommation des fromages de toute façon, qu'ils soient domestiques ou étrangers. Donc, en principe, le marché — et c'est le gouvernement fédéral qui avait fait cette étude — absorbera par l'augmentation de la consommation « anticipée » une forte proportion de ces quotas additionnels qui ont été consentis à l'Europe. Je rappellerai que le gouvernement du Québec, d'un bout à l'autre de ces négociations, n'a pas fait la vie facile aux négociateurs canadiens, pour lesquels j'ai beaucoup de respect; négocier les questions agricoles est un mal de tête pour n'importe quel négociateur du commerce international. Ainsi, Steve Verheul, un homme qui connaît très bien le secteur, puisqu'il a passé une partie de sa carrière à Genève à négocier les questions agricoles pour le Canada, a dû, ultimement, avec son ministre, prendre la décision que le gouvernement fédéral était prêt à assumer, et le gouvernement du Québec, lui, se refusait à faire une définition de la concession et laissait au gouvernement fédéral le soin d'en prendre la responsabilité. Cela dit, je pense que notre argumentaire a été assez puissant pour que, finalement, la décision du gouvernement fédéral soit une décision avec laquelle tout le monde puisse vivre.

[Traduction]

La sénatrice Cordy : Tout cela est très intéressant. En réponse à la question du sénateur Ngo, vous avez parlé de la primauté du droit en matière de droits de la personne. Vous avez dit que les accords commerciaux ne sont pas le véhicule approprié pour aborder ces choses-là. Pourtant, dès qu'un accord commercial est sur le point d'être conclu entre le Canada et un autre pays, ou un groupe important de pays comme dans le cas du PTP et de l'accord sud-américain, ces questions sont invariablement mises à l'avant-plan par les Canadiens. C'est compréhensible, car ils n'aiment pas l'idée que le Canada approuve la façon dont certains pays gèrent la question des droits de la personne.

Comment peut-on dire que le commerce reste le commerce, mais que nous ne sommes pas d'accord avec votre interprétation des droits de la personne? Comment trouver l'équilibre entre les deux quand on tente de conclure un accord? Il est difficile de faire une distinction entre les deux dans l'esprit des Canadiens.

M. Johnson : La question des droits de la personne doit avoir son propre forum. Les négociations commerciales sont l'occasion de discuter des priorités et du tissu de notre propre société, afin d'expliquer pourquoi nous sommes prêts à faire ou à ne pas faire certaines choses au nom du commerce. Cela crée un forum où les gens peuvent parler de divers enjeux, dont notre rapport à l'environnement, et le degré d'intervention des gouvernements quand il est question des enjeux environnementaux, des droits de la personne et du respect des droits du travail.

These are three important subjects which are in the background of many of these negotiations, depending on who the actors are. It's always a delicate area. I'm among those who believe that during the trade negotiation, which often lasts years, you can organize in parallel a series of events in which you have academics, politicians, officials, people from tribunals, people from unions and parts of civil society, largely in the environmental sector, and they hold activities which then perpetuate themselves beyond the negotiation. That's a practical approach to these issues.

You're not implementing law. You're not in a context where you will sanction or use the sanction capacity of a trade agreement because of a human rights violation; but you're in a context where the development of human rights as an important issue in the international stage can thrive. That's what should be done, and I think Canadian foreign policy can reflect that by being systematic about it.

The Deputy Chair: Thank you for your tremendous overview at the beginning and your answers to the very detailed questions. I want to thank you for being here.

We have before us, in Ottawa, Mr. Dan Ciuriak, Director and Principal, Ciuriak Consulting; and on video conference we have Eugene Beaulieu, Professor, Department of Economics, and Director, International Economic Policy, University of Calgary.

Thank you both for accepting the invitation to appear before us. We look forward to your presentations.

Dan Ciuriak, Director and Principal, Ciuriak Consulting Inc.: Thanks to the Senate committee for having me here.

Canada is at an historic juncture with regard to trade policy. The Canadian Parliament will soon be considering the CETA and the TPP for ratification. And looming ahead of us is also the potential conclusion of the negotiations between the United States and the European Union on the Transatlantic Trade and Investment Partnership. These will have far-reaching implications for the world of trade.

The multilateral option, which the committee has been considering, is off the table. The Nairobi WTO Ministerial Conference ended with a rupture, which was remarkable in terms of the communication, where some members affirmed the Doha Development Agenda but others openly rejected it. In my view, this is now the death knell of negotiations at the WTO.

Such ruptures are normally papered over with constructive ambiguity; even if there's disagreement inside the room, ministers walk outside and give the alternate interpretations of the agreement, but they normally do paper them over. In this case, it was open.

Ce sont trois sujets importants qui sont à la base de bon nombre de ces négociations, selon les parties concernées. C'est toujours un sujet délicat. Je suis de ceux qui croient qu'en marge des négociations commerciales, qui durent souvent des années, il est possible d'organiser des activités réunissant des universitaires, des acteurs politiques, des dirigeants, et des représentants de l'appareil judiciaire, des syndicats et de la société civile, surtout dans le domaine de l'environnement; et ces activités peuvent se prolonger au-delà des négociations. C'est une approche pratique à adopter face à ces enjeux.

Il ne s'agit pas d'adopter des lois. Ce n'est pas un contexte permettant d'appliquer les sanctions prévues par un accord commercial en cas de violation des droits de la personne; c'en est plutôt un où il est possible de faire progresser d'importante façon la question des droits de la personne sur la scène internationale. C'est ce qui devrait être fait, et je pense que la politique étrangère canadienne peut en tenir compte si les choses sont faites de façon systématique.

Le vice-président : Merci pour votre merveilleuse entrée en matière, et merci d'avoir répondu à nos questions très pointues. Je vous remercie de votre présence.

Nous avons avec nous, à Ottawa, M. Dan Ciuriak, directeur et chercheur principal au cabinet Ciuriak Consulting; et par vidéoconférence, nous recevons Eugene Beaulieu, professeur au département d'économie et directeur de la Politique économique et internationale, à l'Université de Calgary.

Merci à vous deux d'avoir accepté notre invitation. Nous sommes impatients d'entendre vos déclarations préliminaires.

Dan Ciuriak, directeur et chercheur principal, Ciuriak Consulting Inc. : Merci au comité sénatorial de m'avoir invité.

Le Canada est à un tournant historique en ce qui concerne sa politique commerciale. Le Parlement du Canada examinera sous peu l'EACG et le PTP en vue de leur ratification. Et à venir, il y a aussi la conclusion potentielle des négociations entre les États-Unis et l'Union européenne à l'égard du Partenariat transatlantique en matière de commerce et d'investissement. Ces accords auront de vastes répercussions sur le monde du commerce.

L'option multilatérale, qu'envisageait le comité, n'est plus offerte. La Conférence ministérielle de l'OMC à Nairobi s'est soldée par une rupture, ce qui est plutôt remarquable sur le plan des communications, car certains membres ont soutenu le Programme de Doha pour le développement, tandis que d'autres l'ont ouvertement rejeté. À mon avis, cela signifie la fin des négociations à l'OMC.

De telles ruptures sont normalement traitées avec une ambiguïté constructive; même s'il y a mécontentement dans la salle, les ministres sortent de là en donnant différentes interprétations de l'accord, mais en tâchant normalement de dissimuler les failles. Dans ce cas-ci, c'était très clair.

The reason for this is clear: Trade and geopolitics are inevitably joined at the hip, and here I echo the remarks of Mr. Johnson before me. The previous instance where we had a similar sort of rupture was with the Havana Charter back in the 1940s when the United States walked away from that charter, which was supposed to establish the International Trade Organization as the third leg of the stool, with the IMF and the World Bank, as part of the Bretton Woods framework for the post-war reconstruction. Today, we have the United States walking away from the Doha Development Agenda because the agreement or the negotiations there no longer meet its needs. The needs are geopolitical in nature.

President Obama has said openly that, through the TPP and the TTIP, the United States hopes to write the rules of the road for international commerce for the future and is doing so in a contest with China. In a blog, Mr. Obama wrote that:

[English]

. . . China wants to write the rules for commerce in Asia. If it succeeds, our competitors would be free to ignore basic environmental and labor standards, giving them an unfair advantage over American workers.

The emphasis is on environment and labour, but when we examine the TPP, the emphasis is entirely on intellectual property.

The WTO is not a place to advance intellectual property interests, because tightening rules on intellectual property is not in the interest of the vast majority of its members. It has been difficult to make yards there. Therefore, the activity on trade negotiations has shifted into the plurilateral agreements that are dominated by the major parties with intellectual property interests: the European Union and the United States.

The implications of this are problematic for countries that do not create a lot of intellectual property. The name of the game in the innovation economy is monopoly. You create intellectual property, you build companies on it and then you charge the world rent, as it were, for the intellectual property they use which you have created. The trick in this particular game, or the interesting feature of this, is that whereas in the game of monopoly you have to buy the properties, in the game of intellectual property, you create the intellectual property.

We live in a patent mill environment. The United States issues now close to 600,000 patents a year. There are 6,000 patent examiners, so do the math in terms of how many patents they are considering for validity and for innovativeness on a daily basis. China is now passing the million mark — a million patents a year. Canada issues 20,000 patents a year. In the game of creating intellectual property, we are falling well behind.

Cela s'explique facilement : le commerce et la géopolitique vont de pair, et je suis d'accord avec M. Johnson, qui a témoigné avant moi. La dernière fois que nous avons vu ce genre de rupture, c'était pour la charte de La Havane, dans les années 1940, alors que les États-Unis se sont retirés des négociations. Cette charte devait établir l'Organisation mondiale du commerce comme troisième pilier, avec le FMI et la Banque mondiale, du cadre de Bretton Woods pour la reconstruction d'après-guerre. Aujourd'hui, les États-Unis tournent le dos au Programme de Doha pour le développement, parce que l'accord ou les négociations ne répondent plus à leurs besoins. Ce sont des besoins de nature géopolitique.

Le président Obama a dit clairement que, par le biais du PTP et du PTIC, les États-Unis espèrent établir les règles régissant le commerce international du futur, et ils le font en concurrence à la Chine. Dans un blogue, M. Obama a écrit ceci :

[Traduction]

. . . la Chine veut écrire les règles du commerce en Asie. Si elle réussit à s'imposer, nos concurrents pourraient faire fi des normes fondamentales en matière d'environnement et de travail, leur donnant un avantage injuste sur les travailleurs américains.

L'accent est mis sur l'environnement et le travail, mais en regardant le PTP de plus près, on remarque que toute l'attention est donnée à la propriété intellectuelle.

L'OMC n'est pas l'endroit voulu pour faire valoir ses intérêts en matière de propriété intellectuelle, car resserrer les règles à cet égard ne serait pas avantageux pour la grande majorité de ses membres. Il est difficile de gagner du terrain dans ce secteur. Les négociations commerciales ont ainsi bifurqué vers les accords plurilatéraux qui sont dominés par les parties ayant les plus grands intérêts en matière de propriété intellectuelle, soit l'Union européenne et les États-Unis.

Cela pose problème pour les pays qui ne produisent pas beaucoup de propriété intellectuelle. Le mot clé de l'économie de l'innovation est « monopole ». On crée de la propriété intellectuelle, on bâtit des entreprises à partir de celle-ci, et on perçoit en quelque sorte un loyer à ceux qui veulent s'en servir. Ce qui est intéressant, c'est que contrairement au jeu de Monopoly, où le but est d'acheter des propriétés, dans le jeu de la propriété intellectuelle, le but est de créer cette propriété intellectuelle.

Nous vivons dans un monde où on fabrique des brevets en série. Les États-Unis émettent près de 600 000 brevets par année. Il y a 6 000 examinateurs de brevet, alors on peut s'imaginer combien ils traitent de demandes de brevet tous les jours, pour en vérifier la validité et le caractère innovateur. La Chine franchit maintenant le cap du million de brevets par an. Le Canada, quant à lui, en émet 20 000 par année. Dans le monde de la propriété intellectuelle, le Canada traîne loin derrière.

With international treaties that lock us into enforcing the intellectual property that is created by our partners, we then wind up agreeing to enforce and to honour a vast amounts of intellectual property on which there is no discipline in terms of its creation.

This is a recipe for disaster in the sense that you have an intellectual property bubble building up with massive amounts of new patents being issued, many of them — this is well documented — for so-called inventions that have actual prior art established and so forth. Most of these are non-performing in terms of generating wealth, but they do generate the requirement for companies to cross-license, which is expensive. It raises the risk for companies of being attacked by patent trolls or being sued in the courts for infringement on issues that probably had no legitimate and innovative step — which every company's engineers would have solved for themselves when the challenge came up.

This is the environment that we live in. For Canada, the calculus on how to proceed is very difficult. The TPP will bring relatively modest gains in terms of incomes. I have a paper coming out shortly in the C.D. Howe Institute. We haven't finalized the simulations, but we anticipate that the gains, measured conventionally, are in the order of \$3 billion to \$4 billion for Canada in today's Canadian dollars. The gains would be largely due to tariff elimination. The TPP, carefully scrutinized, does not liberalize services very much and foreign direct investment hardly at all. The main gains in services would come from increased certainty to the extent that one buys into the theory that increased certainty through binding of commitments matters.

The offset to that is the fact that there will be a cost to using preferences. These are the costs of compliance with rules of origin. There's a welfare cost to the administrative burden on companies, and this mostly impacts smaller companies.

The other offset is the subsidies that Canada will be issuing to deal with the dairy situation, and this will detract from the welfare gains from the agreement that we measure.

The wild card here — and the critical issue from my perspective — is that we are not equipped to measure the impact of intellectual property provisions on trade. The models we use draw on a database that was developed at an agricultural college in the United States, Purdue University. It has a well-articulated agricultural sector, but it doesn't break out pharmaceuticals, let alone a distinction between generic pharmaceuticals and patented drugs. It does not break out software, movies or digital media.

We are well equipped to model, evaluate and provide you advice on the impact of the TPP on the 20th century economy. We're not well equipped to provide you with advice and analysis of an agreement on the 21st century economy. This is a significant

Les traités internationaux qui nous obligent à faire appliquer la propriété intellectuelle créée par nos partenaires nous poussent aussi à honorer une grande quantité de propriété intellectuelle dont la création n'est régie par aucune règle.

C'est un désastre en devenir, en ce sens qu'il y a cette bulle de propriété intellectuelle qui ne cesse de gonfler avec la quantité de nouveaux brevets émis, dont bon nombre — et c'est bien documenté — visent des supposées inventions qui sont fondées sur de l'art antérieur, entre autres. La plupart de ces brevets ne sont pas lucratifs, mais ils obligent les entreprises à obtenir des licences réciproques, et cela coûte cher. Les entreprises risquent ainsi davantage d'être la cible de chasseurs de brevets ou d'être poursuivies en cour pour contrefaçon sans raison légitime, car ces solutions n'avaient rien d'innovateur — les ingénieurs de l'entreprise auraient très bien pu régler eux-mêmes le problème s'il avait eu à se produire.

C'est le monde dans lequel nous vivons. Au Canada, le calcul est très complexe. Le PTP entraînera des gains financiers relativement modestes. Je vais publier un rapport sous peu avec l'Institut C.D. Howe. Nous n'avons pas terminé les simulations, mais nous prévoyons que les gains, mesurés de façon conventionnelle, seront de l'ordre de 3 à 4 milliards de dollars pour le Canada selon le taux de change actuel. Les gains seraient principalement attribuables à l'élimination des droits de douane. Après un examen minutieux, on constate que le PTP ne permet pas vraiment de libéraliser les services, et encore moins les investissements étrangers directs. Le principal avantage sur le plan des services serait une certitude accrue, pourvu qu'on adhère à l'idée que la certitude que procurent les engagements exécutoires a ses avantages.

Cependant, l'utilisation de préférences a un prix, car se conformer aux règles d'origine suppose des coûts. Le fardeau administratif imposé aux entreprises a aussi un coût social, et cela touche particulièrement les petites entreprises.

L'autre désavantage est que le Canada devra accorder des subventions pour composer avec la situation de l'industrie laitière, et cela aura une incidence sur les gains sociaux que devrait engendrer l'accord selon nos mesures.

Le point critique, selon moi, est que nous ne sommes pas outillés pour mesurer les répercussions des dispositions relatives à la propriété intellectuelle sur le commerce. Les modèles que nous utilisons s'appuient sur une base de données établie par un collège agricole des États-Unis, l'Université Purdue. Le secteur agricole y est bien défini, mais ces données ne font pas le détail du secteur pharmaceutique, et font encore moins la distinction entre les médicaments génériques et les médicaments brevetés. Pas de détails non plus sur les logiciels, le cinéma ou les médias numériques.

Nous avons ce qu'il faut pour modéliser et évaluer les répercussions du PTP sur l'économie du XX^e siècle et vous prodiguer des conseils à cet égard. Nous ne le sommes pas pour vous fournir une analyse et des conseils concernant les

liability in our analytical capacity. I apologize for my part that we will be putting out studies that will give numbers that do not reflect the intellectual property elements of these agreements.

In terms of the costs of this, they're going to be negative for most countries. New Zealand has estimated that the copyright extension would cost it about \$10 per person eventually. When you add up this kind of figure at the national level, it is quite significant. Health care costs are likely to rise. We don't know to what extent we will get an offset to that from increased innovation and R&D in Canada, but we are not the world locus for that kind of activity.

Equally important, in my view, is that the TPP doubles down on an economic policy framework that has led the world into a situation of stag-deflation. For those of you who may recall the 1970s when we were in a situation — the opposite situation — of stagflation, at that time the solution to breaking out of a situation of stagnant growth and high inflation was to expand supply. So we had the supply-side revolution.

And this policy executed over 40 years has left the opposite situation of stagnation and deflation. The TPP reinforces that economic model. It is not an answer to breaking out of that particular supply-side trap.

Senators, you may have seen my op-ed in *The Globe and Mail* perhaps a week ago on this issue. I do give numbers here. They may be dated. Basically, it says Canada has underperformed in this recent period, and with the TPP, we would be reinforcing this particular economic model rather than seeking a new economic model to break out of the situation.

If the TPP is not the answer in these areas, what are the options? As I said, the WTO option is off the table for the time being, I think. There's no reasonable expectation of that being resumed.

Bilateral trade agreements have the problem of rules of origins, which are tailored to each agreement. So if a company sets up its supply chain to meet the CETA requirements, it may not be able to satisfy the rules-of-origin requirements for TPP. If we then were to go out and strike a deal with China, the company that satisfies TPP rules of origin might not satisfy the rules of origin for the Canada-China agreement.

For large companies with global sourcing and many production facilities, this might be surmountable, but the SME community is where the major gains from trade would lie in terms of the impact and the dynamic gains from trade of companies entering into international commerce, then investing in R&D, training and improving their capital framework and learning by

répercussions de l'accord sur l'économie du XXI^e siècle. Cela handicape grandement notre capacité d'analyse. Je suis désolé de vous dire que nous allons publier des études fondées sur des chiffres qui ne tiennent pas compte des éléments relatifs à la propriété intellectuelle de ces accords.

Pour ce qui est des coûts, l'incidence sera négative pour la plupart des pays. La Nouvelle-Zélande estime que la prolongation de la protection relative au droit d'auteur finirait par coûter environ 10 \$ par personne. Si on additionne le tout à l'échelle nationale, on arrive à des chiffres mirobolants. Les coûts des soins de santé risquent aussi d'augmenter. Nous ne savons pas dans quelle mesure on pourra compenser ces coûts par une hausse de l'innovation et de la recherche-développement au Canada, mais le Canada n'est pas un centre névralgique mondial pour ce genre d'activités.

De plus, et c'est tout aussi important à mon sens, le PTP continue de miser sur un cadre de politique économique qui a plongé le monde dans un état de déflation stagnante. Pour ceux qui s'en rappellent, dans les années 1970, c'était l'inverse; le monde était en situation d'inflation stagnante. La solution à l'époque a été d'accroître l'offre. C'est ce qui a provoqué la révolution de l'approvisionnement.

L'application de cette politique pendant 40 ans a mené à l'inverse, soit à une situation de déflation stagnante. Le PTP mise encore sur ce modèle économique. Ce n'est pas la solution pour se défaire du piège de la gestion de l'offre.

Sénateurs, vous avez peut-être lu mon article d'opinion à ce sujet dans le *Globe and Mail* il y a une semaine. Je donnais des chiffres dans cet article. Il se peut qu'ils datent. Je disais essentiellement que le Canada a enregistré des résultats décevants au cours de cette période, et avec le PTP, nous appliquerions ce modèle économique qui ne nous a pas servis, plutôt que d'en chercher un nouveau pour sortir de ce marasme.

Si le PTP n'est pas la solution dans ces secteurs, quelles options s'offrent à nous? Comme je le disais, l'option de l'OMC est à oublier pour l'instant, je crois. On ne peut pas raisonnablement s'attendre à ce que les négociations reprennent.

Les accords commerciaux bilatéraux ont le désavantage des règles d'origine, qui sont adaptées à chaque accord. Donc, si une entreprise établit sa chaîne d'approvisionnement en fonction des exigences de l'AECG, il se peut qu'elle ne satisfasse pas aux règles d'origine prévues par le PTP. Et si nous devions conclure un accord avec la Chine, l'entreprise qui satisfait aux règles d'origine du PTP pourrait ne pas être conforme à celles de l'accord Canada-Chine.

Pour les grandes entreprises qui s'approvisionnent sur le marché international et qui possèdent de nombreuses installations de production, c'est peut-être un obstacle surmontable. Ce sont toutefois les PME qui ont le plus à gagner à pénétrer le marché international, en fait de commerce et de revenus, puis à investir dans la R-D, la formation et

exporting. For those small companies, serial bilateral negotiations are not a good deal. You will enter into one agreement, but the subsequent ones are not useful.

The main option that the committee has not listed in its topic is unilateral liberalization. I have co-authored a paper on the gains from trade of unilateral liberalization. The gains are fairly significant in terms of income and rival those of the CETA and TPP combined. They have the advantage of doing away with the administrative costs of preferential trade, and that's a major welfare gain.

Canada could consider adopting a position of being the Switzerland of North America, being free and open to trade and investment but not locking itself into a rules regime. Switzerland does not necessarily lock itself into the rules regime of the European Union. That is one option which I think the committee might consider.

However, for Canada it is a difficult situation in terms of ignoring the TPP and CETA, which would marginalize Canada in our two major markets, the United States and the European Union. At the same time, locking ourselves into those agreements means buying into a rules regime that has not worked for us in the past decade. We need to find a way out.

I think it is a difficult decision. Canada needs to do the math on this and urgently needs a strategy on trade and innovation.

The Deputy Chair: I believe our video link from Calgary is working, so I will ask the professor for his opening comments. We then have a list of senators who are prepared to ask questions.

Eugene Beaulieu, Professor, Department of Economics and Director, International Economic Policy, University of Calgary, as an individual: Good morning. I would like to start off by pointing out that Canada has benefited from unprecedented growth in trade. The world trading economy has grown over twice as fast as the GDP of countries, and that world trade and growth in world trade has been a major engine of growth for the world economy. Canada has benefited from that. Canada, in turn, has also benefited from a rules-based approach to trade. It is important for Canada to be part of all and any efforts to establish rules that will support and enhance Canada's trading environment.

I was asked to comment on bilateral, regional and multilateral approaches, so I will do that in a few brief comments.

The first comment and first key message is that the Canadian government should not take the openness of the world trading system and investment for granted. We have to work hard. We have to play a leadership role and push forward along a

l'amélioration de leur cadre d'immobilisations, et à apprendre de l'exportation. Pour ces petites entreprises, les négociations bilatérales en série n'annoncent rien de bon. On peut bien conclure un accord, mais les suivants ne seront pas utiles.

La principale option que le comité n'a pas énumérée est celle de la libéralisation unilatérale. J'ai coécrit un article sur les gains procurés par le commerce issu de la libéralisation unilatérale. Il y a gros à gagner, et les revenus ainsi créés rivalisent avec ceux de l'AECG et du PTP combinés. Cette option a l'avantage d'éviter les coûts administratifs associés au commerce préférentiel, et cela représente d'importants gains au chapitre du bien-être.

Le Canada devrait envisager de devenir la Suisse de l'Amérique du Nord, d'être un pays libre et ouvert au commerce et à l'investissement, sans toutefois s'encarcanner dans un régime réglementaire. La Suisse ne s'enferme pas nécessairement dans le régime de règles de l'Union européenne. C'est une option que le comité pourrait examiner, selon moi.

Cependant, le Canada pourrait difficilement ne pas être partie au PTP et à l'AECG. Cela le marginaliserait sur ses deux principaux marchés internationaux, celui des États-Unis et celui de l'Union européenne. Par ailleurs, si le Canada est lié par ces accords, il accepte par le fait même un régime réglementaire qui ne l'a pas servi au cours de la dernière décennie. Il faut trouver une solution à ce dilemme.

Le Canada est confronté à une décision difficile. Il doit faire des calculs sérieux et se doter de toute urgence d'une stratégie en matière de commerce et d'innovation.

Le vice-président : Comme il semble que la communication vidéo en provenance de Calgary fonctionne, je vais demander au professeur de présenter ses observations préliminaires. Nous passerons ensuite aux sénateurs qui souhaitent poser des questions.

Eugene Beaulieu, professeur, Département d'économie et directeur, Politique économique internationale, Université de Calgary, à titre personnel : Bonjour. D'entrée de jeu, je signale que le Canada a connu une croissance sans précédent dans le secteur du commerce. L'économie mondiale fondée sur les échanges commerciaux a cru deux fois plus vite que le PIB des pays, et la croissance du commerce mondial a été l'un des principaux moteurs de croissance pour l'économie mondiale. Pour sa part, le Canada a lui aussi bénéficié d'une approche commerciale fondée sur des règles. Il est important pour le Canada de participer à toutes les initiatives pour établir des règles qui soutiendront et amélioreront le climat commercial.

Comme suite à la demande qui m'a été faite, voici quelques brèves observations sur les approches bilatérale, régionale et multilatérale.

Premièrement, il est primordial que le gouvernement du Canada ne tienne pas pour acquise l'ouverture du système commercial et d'investissement mondial. Le Canada doit travailler fort. Il doit jouer un rôle de chef de file et

multi-faceted and pragmatic approach to liberalizing trade and investment. We have to get our own strategy and policy in place, but as a small economy, we have to look to rules-based systems.

The other key point I want to mention — and I won't elaborate on this very much; I will focus mostly on trade — is that we have to understand, and I think we do, that trade and investment are intrinsically linked. With global value chains in the globalized world economy, we have to keep in mind that trade and investment go hand in hand. Keep that in mind while you listen to my remarks.

You could argue that Canada has taken a pragmatic approach to a rules-based international trade and investment system. We have participated at the multilateral level, we have participated in bilaterals, and we more recently got involved with mega regionals. These can be effective and prudent ways for us to engage in a multilateral and rules-based trading system.

One of the key challenges that we face as a nation and as a world economy currently is that the world trading system is contracting. This really started with the great trade collapse following the financial crisis in 2008, but it has led to what some observers have called the global trade slowdown.

One author has pointed out that this major engine of growth that is international trade has lost its mojo. That's the title of a paper by Davies in 2013.

The great trade collapse was really a synchronized across-the-board decline in world trade following the financial crisis, which really did highlight how integrated the world economy is and was largely based on the fact that we have global value chains. When the decline of demand hit the economy, it didn't just reduce trade in final goods, it reduced trade in intermediate goods, and that led to an across-the-board, across-countries, across-industry collapse in world trade. Subsequently, the world trading system did rebound a bit. However, since 2011, it has basically flatlined and more recently declined.

We have to be careful. We have to be vigilant. We have to recognize that we can't take growth and trade for granted. We're losing a tremendous engine of growth by this decline in trade.

A big question — and I think it is still open for debate — is whether or not the decline in trade is cyclical or a trend. Again, that's somewhat debatable. However, there are concerns that this is a relationship that has broken down.

promouvoir une approche pragmatique et multidimensionnelle à l'égard de la libéralisation du commerce et de l'investissement. Il doit mettre en place une stratégie et une politique nationales dans ce domaine, mais comme l'économie canadienne est petite, le Canada doit envisager des systèmes régis par des règles.

Voici un autre élément clé sur lequel je ne m'attarderai pas et que j'aborderai principalement du point de vue commercial: il faut comprendre, ce que le Canada fait déjà je crois, que le commerce et l'investissement sont étroitement liés. Étant donné les chaînes de valeur mondiales qui caractérisent la mondialisation de l'économie, il faut garder à l'esprit que le commerce et l'investissement vont de pair. Je vous demanderais de garder cela en tête au cours de mon exposé.

On pourrait soutenir que le Canada a adopté une approche pragmatique à l'égard d'un système international de commerce et d'investissement fondé sur des règles. Le Canada a en effet participé à des initiatives multilatérales et bilatérales et, plus récemment, à des initiatives mégarégionales. Ces initiatives peuvent se révéler des moyens efficaces et prudents pour permettre au Canada de participer à des systèmes commerciaux multilatéraux fondés sur des règles.

Néanmoins, la contraction du commerce international constitue actuellement l'un des principaux défis auxquels le Canada et l'économie mondiale sont confrontés. En fait, cette contraction s'est amorcée lors du grand effondrement qui a suivi la crise financière de 2008 et elle a entraîné ce que certains observateurs appellent le ralentissement commercial mondial.

Un auteur en particulier a souligné que le commerce international, qui constitue un important moteur économique, a perdu son pouvoir d'entraînement. C'est le sujet d'un article publié par Davies en 2013.

Le grand effondrement commercial a réellement été un déclin général synchronisé du commerce mondial suite à la crise financière. Cet effondrement qui a mis en lumière la forte intégration de l'économie mondiale était largement attribuable à l'existence des chaînes de valeur mondiales. La répercussion de la baisse de la demande sur l'économie n'a pas simplement entraîné une réduction du commerce des produits finals, mais également du commerce des produits intermédiaires, ce qui à son tour a provoqué un effondrement général mondial des échanges commerciaux. Par la suite, le système commercial international a repris un peu de vigueur. Cependant, depuis 2011, il a essentiellement stagné avant d'accuser récemment une nouvelle baisse.

Le Canada doit être prudent et vigilant. Il doit reconnaître qu'on ne peut tenir la croissance et le commerce pour acquis. L'actuel ralentissement commercial entraîne la perte d'un extraordinaire moteur de croissance.

Il faut se poser une question importante qui, selon moi, est encore matière à débat: le déclin commercial est-il un phénomène cyclique ou une tendance? Cette question mérite également discussion. Toutefois, certains craignent que les dés ne soient

Why has trade collapsed? A strong dollar. A lot of people point to falling commodity prices, which have played an impact; also, a retrenchment in supply chains. China and a lot of countries are looking inwards to establish supply chains rather than going offshore. That's affected world trade.

Increasingly, countries — and again this is somewhat debatable — have become somewhat more protectionist. They put up barriers to trade, and that has contributed to the fall of global trade.

It is interesting to point out that shipments of motor vehicles have actually increased over 10 per cent since October 2014, so over the past year. When we have seen this enormous decline in trade shipments of motor vehicles have increased, whereas a lot of other manufacturing products, where more trade restrictions have crept in, have declined. That has led to this decline of world trade.

I do think, although it's somewhat debatable, that there's pretty good evidence that there are increasing distortions. A lot of them could be in the form of export subsidies, which are a bit harder to detect and a bit easier to get around the trading rules, but countries are increasingly looking at protecting their domestic markets. That should be of great concern to Canada. Again, Canada is a country that benefits enormously from an open and transparent trading system based on rules. We need to pursue that.

What should Canada do? Well, I think we have two really important agreements in front of us that we need to ratify. We need to show a leadership role and push the TPP as hard as we can. This is not a done deal. There are political and other obstacles that could be in the way of a ratified TPP. Canada could play a leadership role in ratifying the TPP.

Canada also should ratify the CETA agreement and make every effort we can to ratify that agreement as soon as possible. Both of these agreements are broad in scope and bring us into a very large trading group with rules that will benefit Canada.

The multilateral system again is very important for Canada, but it has really stalled out. This isn't anything new. This isn't news. We know that nothing has been happening on the world multilateral system for a long time, but fairly recently, in 2013, the WTO did come to an agreement on trade facilitation, which recognizes that there are a number of hindrances at borders that could easily be removed and that would reduce costs of trade by 10 to 17 per cent.

irréremédiablement jetés.

Pourquoi le commerce s'est-il effondré? Est-ce lié à la vigueur du dollar? De nombreux analystes soutiennent que l'effondrement est attribuable à la chute du prix des produits de base et à un ralentissement des chaînes d'approvisionnement. La Chine et de nombreux pays s'emploient à établir des chaînes d'approvisionnement nationales plutôt que de se tourner vers le marché international. Cette tendance a des répercussions sur le commerce mondial.

D'autres estiment que la montée du protectionnisme dans certains pays — hypothèse elle aussi discutable — et la mise en place d'obstacles au commerce ont contribué au ralentissement du commerce mondial.

Il est intéressant de signaler que les exportations de véhicules à moteur ont augmenté de plus de 10 p. 100 depuis octobre 2014, soit depuis une année, alors que, en général, il y a eu une énorme baisse des exportations des produits manufacturiers auxquels s'appliquent davantage de restrictions commerciales. Cette baisse a entraîné le ralentissement du commerce mondial.

Je pense toutefois, bien que ce soit discutable, que nous avons des preuves assez évidentes que de plus en plus de distorsions influencent le marché. Au nombre de ces distorsions, on pourrait mentionner au premier chef les subventions à l'exportation qui sont plus difficiles à détecter et qui permettent de contourner un peu plus facilement les règles commerciales. Quoiqu'il en soit, les pays cherchent de plus en plus à protéger leur marché national. Cette tendance devrait sérieusement préoccuper le Canada. Le Canada est un pays commerçant qui bénéficie énormément d'un système commercial ouvert et transparent fondé sur des règles. Il faut maintenir le cap.

Que doit faire le Canada? J'estime qu'il doit ratifier les deux très importants accords qu'il a négociés. Il doit jouer un rôle de chef de file et promouvoir le plus énergiquement possible le PTP. La conclusion de cet accord n'est pas assurée. Certains obstacles, notamment politiques, pourraient nuire à la ratification du PTP. Le Canada pourrait faire figure de chef de file à l'égard de la ratification du PTP.

Le Canada devrait également s'employer à ratifier l'AECG le plus rapidement possible. Ces deux accords ont une vaste portée et permettraient au Canada de faire partie d'un groupe commercial très important assujéti à des règles, ce qui est à son avantage.

Le système multilatéral est très important pour le Canada, mais force est de reconnaître qu'il est actuellement au point mort. Je ne vous apprends rien. Nous savons que rien ne s'est produit dans le système multilatéral pendant longtemps. Cependant, assez récemment, soit en 2013, l'OMC a proposé un accord sur la facilitation des échanges. Ce traité reconnaît qu'il serait facile d'éliminer de nombreux obstacles à la frontière et que cela permettrait de réduire le coût des échanges de 10 à 17 p. 100.

Canada has not ratified that agreement on trade facilitation. Again, if Canada did show leadership in that regard, that could help with reaching the two thirds of members required to ratify that agreement and make it a WTO rule.

I do think we should continue to work at the multilateral level, but with not a great deal of hope or prospect on moving forward there. One thing to keep in mind is that countries of the world have been signing bilateral investment treaties, in Canada the Foreign Investment Promotion and Protection Agreements. We've been signing these bilateral investment treaties at a rapid rate, although it's slowed down a little recently; but Canada has been increasing their numbers.

Those bilateral investment agreements might benefit from a more multilateral approach, but the multilateral trading system is cumbersome. We've taken a pragmatic approach, and that is why we focused on bilateral and multi-regional trade agreements. It's important for Canada to show some leadership on the North America agenda. We've dropped the ball on the North American agenda, and Canada needs to step up and push forward on that.

We also have to manage our relationship with the United States better. We haven't done very well on that file in recent years. We need to improve on both the trade and investment fronts. We have to be prepared to manage trade irritants that are coming up, such as softwood lumber. We have to manage our relationship with U.S. while looking more to a North America approach, not just a bilateral Canada-U.S. approach.

Although it adds complexities, the fundamental argument for free trade is either a multilateral or, as Dan has pointed out, unilateral case for free trade; but those aren't working in a practical way, so negotiating bilaterals or regionals is a pragmatic approach and option.

On that front, we have begun and extended over a long period of time negotiations with India. We need to push forward on that. We need to look to China as well. We recently signed a free trade agreement with Korea, but we haven't done enough to engage in Asia in trade and investment. We need to do a better job of that. Looking to these large countries is an important option.

One problem is slow movement. I don't think these actions, even if we take them, will do very much to counter the impact of the declining world trade. That, of course, is a major concern, which is probably, again as Dan has pointed out, an important consideration for G20 and macroeconomic coordination. Certainly, trade policy and reducing irritants in trade and

Le Canada n'a pas ratifié cet accord sur la facilitation des échanges commerciaux. Néanmoins, le leadership du Canada dans ce dossier pourrait contribuer à ce que les deux tiers des membres ratifient l'accord qui deviendrait alors exécutoire à l'OMC.

J'estime que le Canada doit poursuivre ses efforts au niveau multilatéral, mais qu'il n'y a pas beaucoup d'espoir de progrès sur ce plan. Il faut garder à l'esprit que le Canada a conclu des accords de promotion et de protection des investissements avec de nombreux pays. Le Canada a conclu nombre de nouveaux accords bilatéraux à un rythme soutenu, mais il a un peu ralenti la cadence récemment.

Ces accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements pourraient bénéficier d'une approche plus multilatérale, mais le système commercial multilatéral est encombrant. Le Canada a adopté une approche pragmatique et il s'est concentré sur des accords commerciaux bilatéraux et multirégionaux. Il est important que le Canada fasse preuve de leadership sur la scène nord-américaine. Il a failli à la tâche en ce qui concerne le marché nord-américain et il doit maintenant assumer ses responsabilités et faire avancer ce dossier.

Le Canada doit également mieux gérer ses relations avec les États-Unis. On ne peut pas dire que les relations canado-américaines ont été particulièrement harmonieuses au cours des dernières années. Le Canada doit faire mieux sur les plans du commerce et de l'investissement. Il doit être prêt à aborder les différends commerciaux qui surgiront, notamment dans le dossier du bois d'œuvre. Il doit adopter une approche davantage axée sur l'Amérique du Nord dans ses relations avec les États-Unis, plutôt que de se contenter d'une approche bilatérale.

Même s'il ajoute à la complexité de la situation, l'argument fondamental en faveur du libre-échange est soit multilatéral ou, comme Dan l'a indiqué, unilatéral. Cependant, comme ces arguments n'ont pas une application pratique, la négociation d'accords bilatéraux ou régionaux constitue une approche pragmatique et une solution.

Dans cet ordre d'idées, le Canada a entrepris et poursuit depuis longtemps des négociations avec l'Inde. Il faut faire avancer ce dossier. Il faut également envisager un accord avec la Chine. Le Canada a récemment conclu un accord de libre-échange avec la Corée, mais il n'a pas fait suffisamment pour s'engager avec les pays asiatiques dans les secteurs du commerce et de l'investissement. Il faut mieux faire à ce chapitre. Il est important d'envisager la possibilité de conclure des accords avec les grands pays de l'Asie.

Un des problèmes qui se posent est celui de la lenteur du processus. Je pense que même si le Canada prend des initiatives, elles ne feront pas grand-chose pour contrer les répercussions du ralentissement du commerce mondial. Ce ralentissement suscite de sérieuses préoccupations qui, comme Dan l'a souligné, constitue probablement une importante considération pour le

investment are an important part of that effort.

I'm happy to answer questions.

The Deputy Chair: Thank you; you came through loud and clear.

Senator Johnson: Thank you and good morning, gentlemen. I have a question I would like both of you to answer, please. There's been a lot of criticism worldwide of secret investor-state dispute settlement mechanisms. They're criticized for eroding national sovereignty and putting the interests of multinational corporations above those of national parliaments.

What are your views on ISDS mechanisms, and do those criticisms hold any water? Would multinationals be able to sue national governments, even for anticipated losses due to national legislation on the environment or social issues?

Mr. Ciuriak: I guess there are legitimate concerns. The proliferation of agreements with ISDS has led to a growing number of suits. There are some famous cases out there. For example, Australia was sued by Phillip Morris in Hong Kong for plain-packaging rules on cigarettes. That led Australia to reject signing any future agreements with ISDS. Germany was sued for closing a nuclear plant, which led to Germany's reluctance to sign onto the CETA as long as it has ISDS. I don't know the current German government position on that. There are concerns. The number of outstanding suits is not that high, and governments have won in quite a few cases; but the concerns are not without foundation.

Mr. Beaulieu: Importantly, these bilateral investment agreements or bilateral investment treaties typically include ISDS, as does CETA. The concern is about sovereignty. When we sign these kinds of agreements, implicitly we are giving up some sovereignty in how we manage our industries and how we govern. Any trade or investment agreement will have a sovereignty component to it.

The ISDS gives companies a right to sue governments if they're being treated poorly and outside what they consider fair and reasonable. I'm not a lawyer, but I have consulted with lawyers on this question. The data, as Dan has pointed out, show that the

G20 et la coordination macroéconomique. Il va sans dire que la politique commerciale et le règlement des différends constituent des éléments importants de cet effort.

Il me ferait plaisir de répondre à vos questions.

Le vice-président : Merci. Nous vous avons entendu très clairement.

Le sénateur Johnson : Messieurs, je vous remercie et je vous souhaite le bonjour. Je pose une question à laquelle j'aimerais que vous répondiez tous les deux. Les mécanismes secrets de règlement des différends entre les investisseurs et les États ont suscité énormément de critiques partout dans le monde. Certains soutiennent qu'ils érodent la souveraineté nationale et qu'ils favorisent les intérêts des multinationales au détriment des assemblées législatives nationales.

Quelle est votre position à l'égard de ces mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et les États et estimez-vous que les critiques qu'ils suscitent sont fondées? Les multinationales seraient-elles en mesure d'intenter des poursuites contre des gouvernements nationaux, notamment pour un manque à gagner attribuable à une loi nationale de nature environnementale ou sociale?

M. Ciuriak : J'imagine que ces préoccupations sont légitimes. La multitude d'accords comportant des mécanismes de règlement des différends investisseurs-États a donné lieu à un nombre croissant de poursuites judiciaires. Certaines affaires sont même célèbres. Par exemple, la société Phillip Morris a intenté des poursuites contre le gouvernement de l'Australie à Hong Kong au sujet des règles concernant l'emballage des cigarettes. Depuis cette poursuite, l'Australie a décidé de ne plus signer d'accord commercial comportant ce genre de mécanismes de règlement des différends. L'Allemagne, pour sa part, a fait l'objet d'une poursuite pour la fermeture d'une usine nucléaire. Dès lors, le gouvernement allemand s'est montré réticent à signer l'AECG tant que cet instrument comporterait de tels mécanismes. Je ne connais pas la position actuelle de l'Allemagne sur la question. Ces mécanismes suscitent effectivement des préoccupations. Néanmoins, le nombre de poursuites non réglées n'est pas très élevé et dans plusieurs cas, les gouvernements ont eu gain de cause. Il n'en demeure pas moins que les préoccupations sont fondées.

M. Beaulieu : Il est important de souligner que ces accords ou ces traités bilatéraux sur l'investissement prévoient généralement des mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États, comme l'AECG. La préoccupation porte sur la souveraineté. Lorsqu'un pays signe ce genre d'accord, il renonce implicitement à une partie de sa souveraineté en ce qui a trait à la gestion de ses industries et à sa gouvernance. Tout accord sur le commerce ou l'investissement comporte un élément lié à la souveraineté.

Les mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États donnent aux entreprises le droit d'intenter des poursuites contre les gouvernements des États signataires si elles ne s'estiment pas traitées de façon juste et raisonnable. Je ne suis

number of suits is not as high as some alarmists would have us believe. Some people argue that these cases are biased in favour of corporations; but the data don't bear that out. Governments win these suits. The fundamental reason we have these in our agreements is to give businesses some recourse if they're treated poorly in a country that may have weak institutions. Canada's original and ongoing motivation for signing these was to protect our companies when they invest abroad and about unfair treatment in local courts.

Because these are negotiated agreements, we're giving up reciprocal rights on this side, so companies are allowed to sue governments. You have to recognize that this is not different from local companies. There's an avenue for local companies to sue governments as well.

The one aspect of this that really creates a lot of tension and criticism is that in a local matter, it would be a local open-court system, whereas in these cases, it's a closed-door hearing by legal professionals. That part of it is controversial. The implications of it haven't been as dire as some people have made them out to be. Certainly, it does impose discipline, and as Dan has just pointed out, some countries like Germany who actually originated these provisions have started backing off from them and trying to move away.

I don't know what will happen with ISDS. I'm not a big fan of having closed-door systems like this, but it is a way to ensure fair treatment by foreign companies that might not get it in a local judicial system.

Senator Johnson: Would it be a major concern, however, with regard to environmental going forward? Does the same apply? We don't know that, but it is a huge thing. There are a lot of things going on in that respect with regard to environmental practices.

Mr. Ciuriak: If I may, the main concern should be with climate change issues, which are the major environmental issues facing the coming generation. As long as the issues are being litigated in the WTO, you have a transparent and well-established dispute settlement mechanism. The Appellate Body has demonstrated that it is sensitive to the Article 20 issues regarding the right to legislate in areas that are of importance to social and environmental issues, and it has struck a good balance, overall. And there is a coherent body of law that emerges from the WTO system.

pas avocat, mais j'ai consulté des avocats sur la question. Les données, comme Dan l'a indiqué, révèlent que le nombre de poursuites n'est pas aussi élevé que certains alarmistes voudraient nous le faire croire. Certains soutiennent que ces poursuites favorisent les entreprises. Cependant, les données ne corroborent pas cette affirmation. Les gouvernements ont gain de cause dans ces poursuites. Les accords commerciaux prévoient de tels mécanismes essentiellement pour donner aux entreprises certains recours advenant qu'elles soient lésées dans un pays où les institutions sont faibles. À l'origine, le Canada a signé des accords commerciaux qui prévoient ce genre de mécanismes pour protéger les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger et éviter qu'elles ne soient traitées injustement par des tribunaux étrangers. C'est encore dans cet esprit qu'il conclut de tels accords aujourd'hui.

Comme il s'agit d'accords négociés, le Canada donne des droits réciproques et les entreprises ont la possibilité d'intenter des poursuites contre les gouvernements. Il faut reconnaître qu'il en est de même des entreprises étrangères qui ont elles aussi le droit de poursuivre les gouvernements.

Une poursuite au niveau national ferait l'objet d'une audience publique alors que sur la scène internationale, elle ferait l'objet d'une audience à huis clos devant des juristes. Voilà qui suscite énormément de tension, de critiques et de controverse. Cette façon de faire n'a pas eu des répercussions aussi négatives que certains l'ont prétendu. Néanmoins, elle impose une discipline, et comme Dan vient de le mentionner, certains pays, dont l'Allemagne qui est à l'origine de ces dispositions, ont commencé à revenir sur leur position à cet égard.

Je ne sais pas ce qui arrivera des mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et les États. Je ne suis pas partisan des audiences à huis clos comme celles qui sont prévues, mais elles assurent aux entreprises étrangères un traitement équitable que le système judiciaire d'un pays étranger ne leur offrirait peut-être pas.

La sénatrice Johnson : Serait-ce une source de préoccupation sérieuse sur le plan environnemental à l'avenir? Le même mécanisme s'applique-t-il? Nous ne le savons pas, mais c'est une question de taille. Énormément de choses se passent en ce qui concerne les pratiques environnementales.

M. Ciuriak : Je me permets de souligner que les questions liées au changement climatique, en l'occurrence les problèmes environnementaux, devraient constituer la principale source de préoccupation pour la génération future. Les questions qui font l'objet d'un débat devant l'OMC sont soumises à un mécanisme de règlement des différends transparent et bien établi. L'Organe d'appel de l'OMC s'est montré sensible aux questions liées à l'article 20 concernant le droit de légiférer dans des domaines importants sur les plans social et environnemental et, dans l'ensemble, il a établi un bon équilibre. Par surcroît, un corpus législatif cohérent émerge des travaux de l'OMC.

ISDS, on the other hand — if environmental issues were to be tackled in these tribunals — there is no coherent body of law, it's not transparent and we don't know how this outcome will emerge. My concern is that, and I'm on record saying it, one of the most dangerous features of the emergence of ISDS is the issue of climate change. That's my main concern.

Notably, by the way, the TPP excludes tobacco from the ISDS provisions, I think to satisfy Australia's concerns.

Senator Johnson: Do you have any further comments, professor?

Mr. Beaulieu: We have these kinds of provisions in NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

I would reiterate that the trilateral bodies that hear these cases have not been shown to be biased against governments or government regulation. The key thing is to make sure that the rules are fair and there is national treatment.

We have a case right now where a Canadian company, TransCanada, is going to go to a NAFTA panel because of treatment on the Keystone XL pipeline, and it's not because it's an environmental rule; it's because they feel they have not been treated fairly — that the same government has treated domestic companies in a different way.

So that's the case. It's not because it's an environmental regulation. If you're going to shut down a pipeline because of an environmental reason, treat domestic firms the same as you do foreign firms. It's really about ensuring foreign firms are treated in a fair and national-treatment manner.

Senator Oh: I have two questions. My first question is on intellectual property. As we know, China filed 1 million patents last year, and Canada filed 20,000. Many other countries are registering all kinds of intellectual property. Intellectual property seems to be one of the hottest topics on any trade delegation to overseas or anywhere. How do we handle this?

Second, we have so many trade agreements — TPP and FTAs; small countries get together; the ASEAN have their own trade pacts, and it's the same thing for South America. They have many trade pacts. Who supersedes these trade agreements? Which ones come first when you enter into an agreement? Are we creating more trade barriers between countries? Are we having more difficulties to trade these days?

Par ailleurs, advenant que des questions environnementales soient soumises à ces tribunaux, les mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et les États n'offrent pas de corpus législatif cohérent et transparent et nous ne savons pas quels résultats en découleraient. Ce que je crains le plus en ce qui concerne l'émergence de ces mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et les États, et je le dis publiquement, c'est leur incidence sur le changement climatique. Voilà ma principale préoccupation.

Soit dit en passant, je signale que le PTP exclut le tabac de l'application des mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et les États. Je crois que cette exclusion fait suite aux préoccupations de l'Australie.

La sénatrice Johnson : Avez-vous d'autres observations à faire, professeur?

M. Beaulieu : Il y a des dispositions similaires dans l'ALENA et dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Je souligne que les entités trilatérales qui entendent ces affaires n'ont pas semblé favoriser les gouvernements ou la réglementation gouvernementale. L'essentiel est de veiller à ce que les règles soient justes et qu'il y ait un traitement national.

À l'heure actuelle, une entreprise canadienne, en l'occurrence TransCanada, s'apprête à en appeler devant le tribunal de l'ALENA à cause du traitement du dossier du pipeline Keystone XL. TransCanada ne porte pas sa cause devant le tribunal pour contester un règlement environnemental, mais plutôt parce qu'elle estime ne pas avoir été traitée équitablement car le gouvernement mis en cause a traité différemment des entreprises nationales.

Voilà pour le cas de TransCanada. Elle ne conteste pas un règlement environnemental. Si un gouvernement ferme un pipeline pour des motifs environnementaux, il doit traiter les entreprises nationales et les entreprises étrangères de la même façon. Ce qui importe vraiment c'est de traiter les entreprises étrangères équitablement et de leur accorder le même traitement qu'aux entreprises nationales.

Le sénateur Oh : J'ai deux questions. La première porte sur la propriété intellectuelle. Comme nous le savons, la Chine a présenté un million de demandes de brevets l'an dernier et le Canada 20 000. Nombre d'autres pays enregistrent divers éléments de propriété intellectuelle. La propriété intellectuelle semble être l'un des sujets les plus chauds pour les délégations commerciales où que ce soit à l'étranger. Comment le Canada doit-il traiter cette question?

En deuxième lieu, il existe tellement d'accords commerciaux: il y a le partenariat transpacifique, ou PTP, et les accords de libre-échange; la rencontre informelle des pays de petite taille; l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ou ANASE, qui a ses propres accords commerciaux; et l'Amérique du Sud, où il y a aussi de nombreux accords commerciaux. Qui a préséance dans ces accords? Lesquels ont priorité lors de la conclusion d'une

Mr. Ciuriak: First, yes, the IP issue is a big issue, and the 21st century economy is an innovation economy — the main business model. When you buy a Microsoft product, you don't buy a product but a restricted-use licence, basically for the intellectual property.

As I mentioned in my remarks, the way you make money in this economy is that you create intellectual property. The problem is that when everyone goes about this at the same time, you have this bubble of intellectual property being built up.

I would point out that Albert Einstein was once a patent examiner. The question arises, what would have been non-obvious to Albert Einstein? You have 6,000 patent examiners in the United States and 1,000 in Canada who are not Albert Einstein. To them, what is not obvious might actually be quite obvious to a PhD technical engineer working for Microsoft or Apple.

So we have this proliferation of low-value patents. This creates patent thickets that actually impede innovation. What we're seeing in the innovation age is a waning business dynamism and a slowing down of innovation. We now have people writing long books about maybe the reason for this is the fact that our innovations are no longer as good as the innovations of the previous generation.

But to me, there is an intellectual property bubble building up, and it will have the same damaging impacts on the innovation economy as the financial bubble that burst back in 2007-08.

The way you move back from this is through a strategic arms limitation agreement, like the nuclear agreement between the United States and the Soviet Union, whereby you impose disciplines on the issue of patents. You enter into a treaty that requires that patents now have a legitimate innovative step. There is no way on God's green earth that 600,000 patents in the United States and 1 million in China are actually generating legitimate new ideas that would be non-obvious to the smartest people on this planet, working in a normal environment in an industrialized innovation society.

To me, the pathway out of this lose-lose proposition whereby we create more and more intellectual property in order to profit from the innovation society but then create barriers to innovation that slow down overall growth — the way out is a strategic arms limitation. You agree to tamp down on the issue of low-value patents.

entente? Sommes-nous en train de créer plus de barrières commerciales entre les pays? Avons-nous plus de mal à faire des échanges commerciaux ces jours-ci?

M. Ciuriak : Pour commencer, il est vrai que la question de la propriété intellectuelle est fort importante, et l'économie du XXI^e siècle est fondée sur l'innovation — c'est le principal modèle commercial. Lorsqu'un consommateur achète un produit Microsoft, ce n'est pas pour le produit qu'il paie, mais plutôt pour une licence d'utilisation restreinte de la propriété intellectuelle.

Comme je l'ai mentionné lors de mon exposé, il faut créer de la propriété intellectuelle pour faire de l'argent au sein de notre économie. Le problème, c'est que si tout le monde s'y met en même temps, une bulle se forme dans ce secteur.

J'aimerais souligner qu'Albert Einstein était autrefois un examinateur de brevet. Une question se pose: qu'est-ce qui aurait été non évident aux yeux d'Albert Einstein? Il y a 6 000 examinateurs de brevet aux États-Unis, et 1 000 au Canada, qui ne sont pas des Albert Einstein. Une chose non évidente à leurs yeux pourrait bien être une évidence pour un ingénieur technique doctorant à l'emploi de Microsoft ou d'Apple.

Nous sommes donc aux prises avec cette prolifération de brevets de faible valeur, une concentration qui nuit en fait à l'innovation. Dans notre ère de l'innovation, nous constatons un déclin du dynamisme commercial et un ralentissement de l'innovation. Il y a désormais des gens qui écrivent de longs ouvrages disant que le phénomène s'explique peut-être du fait que nos innovations ne sont plus d'aussi bonne qualité que celles de la génération précédente.

Mais à mon avis, une bulle est en train de se former en matière de propriété intellectuelle, et elle causera les mêmes dommages à l'économie de l'innovation que la bulle financière qui a éclaté en 2007-2008.

Pour renverser la vapeur, il faut conclure un accord sur la limitation des armements stratégiques, à l'image de l'accord nucléaire conclu entre les États-Unis et l'Union soviétique, qui impose des règles à la délivrance de brevets. Il faut conclure un traité exigeant que les brevets portent désormais sur une mesure novatrice légitime. Il est absolument impossible que les 600 000 brevets délivrés aux États-Unis et le million en Chine donnent véritablement lieu à de nouvelles idées légitimes qui seraient non évidentes aux yeux des gens les plus brillants au monde, dans un milieu habituel d'une société de l'innovation industrialisée.

À mes yeux, nous nous trouvons dans une situation de double contrainte où nous créons toujours plus de propriété intellectuelle pour être en mesure de profiter de la société de l'innovation, mais nous créons ensuite des obstacles à l'innovation qui ralentissent notre croissance globale. Pour s'en sortir, une limitation des armes stratégiques est nécessaire. Il faut accepter de contrer le problème des brevets de faible valeur.

But we are not at the point where the leading players are there. And Canada has no leverage in terms of trying to engineer that.

We have to deal with the issue: How do you survive in a patent-mill world?

Mr. Beaulieu: As Dan has argued and illustrated, the whole idea of the patent is to give an incentive and a return to the creators to design and create technology and to undertake innovation. That is the role. It has also been argued today that there's a bubble of intellectual property. Certainly the discipline on low-value patents is problematic and leads to big costs in terms of actually undertaking innovation such that the very system designed to create innovation is actually putting some sand in the wheels of innovation.

In terms of tying that back to trade and investment agreements, Canada does have intellectual property rules. We want our trading partners to recognize intellectual property that Canadian firms have created. We again need transparent rules, and we need to have a rules-based system that will recognize patents and intellectual property as it's developed.

We need to be part of that system. I agree with Dan that we need to fix it. We need to be part of an effort to fix the patent system.

But that doesn't mean we should not participate in the TPP. We should participate in the TPP, ratify that and, in the meantime, work to reform the patent system internationally.

Senator D. Smith: I suppose in theory we're all sort of like free trade agreements and things like that. I like to keep it simple. I think we have 11 of them. When you ask for statistics on them, we seem to be getting the short end of the stick on almost all of them in that we import more than we export. Are we doing something fundamentally wrong, or what are we missing here?

Mr. Ciuriak: The issue of bilateral balances was addressed by the previous speaker, Mr. Johnson.

My observation is as follows. I did a study when I was at Foreign Affairs, as Deputy Chief Economist there. I looked at the bilateral balances of Canada with every single country in the world. We have balanced trade with only a very few, and those are with small Pacific islands with whom we trade very little. At the time the issue was Korea. Canada has a bilateral deficit with Korea of about 2 billion or 3 billion, and that was one of the smallest bilateral deficits that we had. It's not normal in a multi-lateral system to have balanced trade. That's the first basic point.

The fact that there is a bilateral imbalance that even grows as a result of a trade agreement is not evidence that the trade agreement itself is not working for you. What you need to look at is your overall global balance: whether or not the system you're

Mais les principaux intervenants ne sont pas encore rendus là, et le Canada n'a aucun moyen d'orchestrer le tout.

Nous devons nous attarder à la question: comment survivre dans un monde d'usine à brevets?

M. Beaulieu : Comme Dan l'a fait valoir et l'a illustré, l'objectif même du brevet est d'encourager les créateurs, moyennant un retour, à concevoir des technologies et de l'innovation. Voilà le but. Il a également été question aujourd'hui d'une bulle relative à la propriété intellectuelle. Il est vrai que la discipline entourant les brevets de faible valeur pose problème et entraîne des coûts énormes pour donner lieu à une véritable innovation, de sorte que le système qui est justement conçu pour favoriser l'innovation met des bâtons dans les roues à ceux qui y participent.

Pour en revenir aux accords sur le commerce et l'investissement, le Canada a bel et bien des règles en matière de propriété intellectuelle. Nous voulons que nos partenaires commerciaux reconnaissent la propriété intellectuelle créée par les entreprises canadiennes. Encore une fois, nous avons besoin de règles transparentes et d'un système à base de règles qui reconnaîtront les brevets et la propriété intellectuelle.

Nous devons faire partie de ce système. Je conviens avec Dan que nous devons remédier à la situation. Il faut prendre part à l'effort déployé pour corriger le système de brevet.

Mais cela ne signifie pas pour autant que nous ne devrions pas participer au PTP. Nous devons y prendre part, ratifier l'accord et chercher d'ici là à réformer le système de brevet à l'échelle internationale.

Le sénateur D. Smith : En ce qui concerne les accords de libre-échange et ce genre de choses, j'imagine que nous sommes tous du même avis, en théorie. J'aime garder les choses simples. Je pense que nous en avons 11. Lorsque nous consultons des chiffres à ce chapitre, nous semblons être les perdants dans pratiquement tous les cas puisque nous importons davantage que nous exportons. Faisons-nous une erreur fondamentale? Qu'est-ce qui nous échappe ici?

M. Ciuriak : La question de l'équilibre bilatéral a été abordée par M. Johnson, qui a comparu avant nous.

Voici mon avis. J'ai réalisé une étude lorsque j'étais économiste en chef adjoint à Affaires étrangères. J'avais examiné l'équilibre des échanges bilatéraux entre le Canada et chaque pays du monde. Or, les échanges commerciaux ne sont équilibrés qu'avec un petit nombre d'entre eux, à savoir de petites îles du Pacifique avec lesquelles nos échanges sont très limités. À l'époque, c'est la Corée qui posait problème. Le Canada souffre d'un déficit commercial bilatéral de 2 ou 3 milliards de dollars avec ce pays, et c'était un de nos plus petits déficits à ce moment. En fait, il n'est pas normal d'atteindre l'équilibre des échanges dans un système multilatéral. C'est le premier élément fondamental.

Le fait qu'un déséquilibre bilatéral prenne même de l'ampleur à la suite d'un accord commercial ne démontre pas que l'accord à proprement parler n'est pas avantageux pour le pays. Ce qu'il faut regarder, c'est l'équilibre mondial du pays de façon générale. Il

putting in place might include, for example, importing more and better sophisticated input products which make your products more successful in third markets, and whether or not your overall global balance works. Canada was doing well in terms of overall trade performance for quite a long time. In the last decade or so, that has disappeared. The free trade agreements have not worked to alter that. On paper, if you analyze these agreements, they promise that there are balanced benefits for both countries from putting in place an industrial structure that's more efficient for both countries.

There are so many other factors: exchange rates, recessions. For example, in Canada, shortly after we ratified and implemented our agreement with Korea, we had a case of BSE emerge in Canada, and Korea shut down the beef trade. This was one of the biggest areas of potential gain for Canada in that deal. These are unexpected things, and they do happen. Our analyses of trade agreements are not a forecast of what will happen. What they do tell you is whether the structure you put in place will, over the long run, yield you a stronger economy. I believe the economics in that regard.

It is not encouraging to see that we haven't had any surplus cases.

Senator D. Smith: I know. That's why I'm asking you.

Mr. Ciuriak: I think it's worthwhile to do *ex post* analyses. We do very little of this in Canada, to go back and look at the agreements as negotiated and how they have performed.

The European Commission routinely commissions, at the five-year mark, a performance review of agreements. I know for example that Foreign Affairs has looked at the case of Chile, and we determined that the main factor there was that copper prices soared, and we're a big copper importer from Chile. It wasn't about the agreement. There are other factors that enter into these things. It does warrant study.

Senator D. Smith: Depressing.

faut se demander si le système mis en place inclut par exemple l'importation de plus d'intrants de pointe, de sorte que vos produits réussissent mieux sur les troisièmes marchés, et si l'équilibre mondial général est maintenu. Pendant bien longtemps, le Canada avait un bon rendement commercial global, mais les choses se corsent depuis environ 10 ans. Les accords de libre-échange n'ont pas changé la situation. En théorie, l'analyse de ces accords révèle qu'ils promettent des retombées équilibrées pour les deux pays grâce à la mise en place d'une structure industrielle plus efficace pour les deux joueurs.

Il y a tellement d'autres facteurs qui entrent en ligne de compte, comme les taux de change et les récessions. Par exemple, peu après la ratification et la mise en œuvre de l'accord entre le Canada et la Corée, il y a eu un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine au Canada, ou ESB, après quoi la Corée a mis fin aux importations de bœuf. C'était un des plus importants secteurs de gain potentiel pour le Canada dans cette entente. Ces situations sont inattendues, mais elles se produisent. Nos analyses des accords commerciaux ne prévoient pas ce qui va se produire. Elles révèlent cependant si la structure mise en place renforcera l'économie à long terme. Je crois les données économiques à ce chapitre.

Il n'est pas encourageant de constater que nous n'avons eu aucun surplus.

Le sénateur D. Smith : Je sais. Voilà pourquoi je vous pose la question.

M. Ciuriak : Je pense qu'il vaut la peine de réaliser des analyses ex-post. Au Canada, nous prenons très rarement la peine de revenir en arrière et d'examiner les ententes négociées et leur rendement.

La Commission européenne commande systématiquement une évaluation du rendement des ententes après cinq ans. Je sais par exemple qu'Affaires étrangères s'est penché sur l'accord avec le Chili. Nous avons déterminé que le principal facteur du résultat était la flambée des prix du cuivre, étant donné que nous sommes un grand importateur de ce métal à partir du Chili. L'entente n'avait rien à voir avec le résultat. D'autres facteurs entrent toujours en ligne de compte, et il est justifié de se pencher sur la question.

Le sénateur D. Smith : C'est déprimant.

Mr. Beaulieu: Again, thank you for the question. I agree with you, senator, that we should keep it simple. The simple answer is that you do not measure benefits from trade by looking at a trade deficit. That's a fundamental and important aspect of this. Countries are going to import more than they export, especially at the bilateral level. Even if we run a deficit in trade, that doesn't mean trade is hurting us. We are a very open economy. We export a lot, we import a lot, and we import more than we export but, that doesn't hurt our economy. It has been a tremendous engine of growth.

If you look at the impact on Canada of the NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement, you can't measure this in terms of increasing or decreasing trade deficits. The fact of the matter is that trade within North America has expanded enormously, and that has had significant impacts on productivity and long-run growth in the Canadian economy.

I don't know what more to say on that. Trade deficits aren't a measure of the success, or not, of trade.

The Deputy Chair: The counter argument is often advanced that our trade deficit with Mexico when we signed NAFTA in 1994 went from \$2.9 billion to \$24.1 billion in 2015. A large part of that was the automobile industry decamping from Canada. How do you address the argument about the manufacturing decline since so many of these trade agreements have come into force?

Mr. Beaulieu: Manufacturing is declining in industrialized countries with or without trade. The trade agreements may have been shown to contribute to that, but where some industries within manufacturing are expanding, some are contracting. There have been productivity improvements, and we are part of a North American auto sector that we wouldn't be part of if it wasn't for, first, the auto pact and the Canada-U.S. trade agreement, and then NAFTA. Now TPP, by not being a part of that, would jeopardize Canada's position in a global value chain of autos.

The trade deficit should not be a concern. What should be a concern is that we have access to, and we have opportunities to be part of, a global trading system that allows our manufacturing firms to be more productive and more creative and more innovative.

Mr. Ciuriak: I would add the following comment: If we go back and look at the experience with the Canada-U.S. Free Trade Agreement, at the time that we signed the agreement and implemented it in 1989, we were also introducing the GST, and the Bank of Canada ran a high-dollar policy to offset the inflationary impacts, and we then entered a recession. We had a rather traumatic first three or four years with the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Dan Treffer, who is Canada's leading

M. Beaulieu : Je vous remercie encore une fois de la question. Je suis d'accord avec vous, sénateur, sur le fait qu'il faut garder les choses simples. La réponse simple, c'est que les bienfaits commerciaux ne se mesurent pas à l'aide du déficit commercial. C'est un aspect fondamental des plus importants. Les pays importent plus qu'ils n'exportent, surtout à l'échelle bilatérale. Même si nous nous retrouvons en déficit commercial, cela ne signifie pas que les échanges commerciaux nous nuisent. Notre économie est très ouverte. Nous exportons et importons beaucoup, et nous importons davantage que nous exportons, mais pas au détriment de notre économie. Ces échanges ont été un moteur de croissance extraordinaire.

Pour ce qui est de l'incidence de l'ALENA et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur notre pays, elle est impossible à mesurer au moyen du creusement ou de la résorption des déficits commerciaux. Le fait est que les échanges commerciaux ont pris beaucoup d'ampleur en Amérique du Nord, ce qui a eu d'importantes répercussions sur la productivité et la croissance à long terme de l'économie canadienne.

J'ignore quoi ajouter là-dessus. Les déficits commerciaux ne reflètent pas la réussite ou l'échec des échanges.

Le vice-président : Le contre-argument souvent avancé, c'est que notre déficit commercial avec le Mexique était de 2,9 milliards de dollars à la signature de l'ALENA en 1994, et il est passé à 24,1 milliards de dollars en 2015. C'était largement attribuable à l'industrie automobile qui a quitté le Canada. Que faire à propos du déclin du secteur de la fabrication depuis l'entrée en vigueur de bon nombre de ces accords commerciaux?

M. Beaulieu : Le secteur de la fabrication est en baisse dans l'ensemble des pays industrialisés, indépendamment des accords commerciaux. Il a peut-être été démontré que les ententes commerciales contribuent au problème, mais certains secteurs manufacturiers prennent de l'expansion tandis que d'autres se contractent. Il y a eu des gains de productivité, et nous faisons partie d'un secteur de l'automobile nord-américain auquel nous ne participerions pas sans, d'une part, le Pacte de l'automobile et l'accord canado-américain et, d'autre part, l'ALENA. Aujourd'hui, le fait de ne pas participer au PTP compromettrait la position du Canada dans la chaîne de valeur mondiale de l'automobile.

Le déficit commercial ne doit pas vous préoccuper. Ce qui devrait être inquiétant, c'est que nous avons accès à un système de commerce mondial qui permet à nos fabricants d'être plus productifs, créatifs et novateurs, et que nous avons l'occasion d'en faire partie.

M. Ciuriak : J'ajouterais ceci. Revenons en arrière et examinons ce qui s'est passé dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Au moment de la signature et de la mise en œuvre de l'accord en 1989, nous introduisons aussi la TPS, et la Banque du Canada adoptait une politique de grande valeur pour contrer l'effet inflationniste, après quoi nous avons été frappés par la récession. Les trois ou quatre premières années de l'accord étaient plutôt traumatisantes.

trade economist, wrote at that time that he was dismayed and thought he was part of the group that betrayed Canada in encouraging this deal.

Over time, Canada recovered. It took a while, but we did recover, and I think the consensus on the Canada-U.S. Free Trade Agreement is that it was of net benefit to Canada. As Eugene said, the major issue was not balance of trade but rather the overall expansion of two-way trade, which increased productivity in Canada and made Canada a much stronger competitor on the global stage. That tells you that the context in which you enter a trade agreement does matter, and after the traumatic first three or four years it can take a long time to recover the income lost if you are not prepared to deal with the competition. If Canada is entering a horse in a TPP race, and we don't have the horses and are coming up against War Horse and we wind up eating dust, that will not be comfortable for the first few years, even if, in the long run, the productivity gains from expanded regionalized trade within the TPP region compensate, as the trade models suggest they will. One concern I would have right now, and this goes back to the innovation issue and the manufacturing decline, is that the last period saw a significant decline in Canada's manufacturing capacity. The number of companies with global footprint in Canada has declined. We have not had the next generation of significant new firms emerge, and that reflects poorly on our innovation system. We are entering this new era of innovation and trade agreements with not the strongest stable of horses to enter the race. That would be my concern for this committee to examine.

The Deputy Chair: Thank you, gentlemen, for your insights today. Obviously by the questions, you caught the attention of all the senators, and we appreciate your participation.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Wednesday, February 24, 2016

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:20 p.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: Good afternoon. This is the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee 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

Dan Trefler, le premier économiste commercial du Canada, avait écrit à l'époque qu'il était dépassé et pensait faire partie du groupe qui avait trahi le Canada en encourageant cette entente.

Avec le temps, le Canada s'en est remis. Il a fallu du temps, mais nous y sommes parvenus, et je pense que tout le monde convient que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a été avantageux pour nous. Comme Eugene l'a dit, le principal facteur n'était pas l'équilibre commercial, mais plutôt l'expansion globale du commerce bilatéral, qui a augmenté la productivité au pays de sorte que nous étions bien plus concurrentiels à l'échelle mondiale. Cela révèle que le contexte de la signature d'une entente commerciale importe peu, et que si le pays n'est pas prêt à affronter la concurrence, il peut être très long avant de récupérer les pertes de revenu après les trois ou quatre premières années traumatisantes. Si le Canada inscrit un cheval à la course du PTP sans avoir de chevaux, et que nous nous mesurons à un cheval de guerre, nous nous retrouvons à mordre la poussière. Ce ne sera pas facile les premières années, même si les gains de productivité à long terme attribuables à l'élargissement des échanges commerciaux dans la région du PTP compenseront, comme le suggèrent les modèles commerciaux. Pour revenir à la question de l'innovation et du déclin du secteur manufacturier, je m'inquiète actuellement de la forte réduction de la capacité manufacturière du Canada au cours du dernier exercice, entre autres. Le nombre d'entreprises canadiennes présentes dans le monde a diminué. Il n'y a pas eu de génération subséquente de nouvelles entreprises de taille, ce qui renvoie une piètre image de notre système d'innovation. Nous entrons dans une nouvelle ère marquée par l'innovation et les ententes commerciales, mais nous n'avons pas la meilleure écurie de chevaux pour mener la course. Voilà ce qui me préoccupe et ce que votre comité doit examiner.

Le vice-président : Messieurs, je vous remercie de vos observations d'aujourd'hui. À en juger par les questions posées, vous avez évidemment attiré l'attention de tous les sénateurs, et nous vous remercions de votre participation.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mercredi 24 février 2016

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, 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 : Bonjour, et bienvenue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Notre comité est autorisé à étudier les questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères et au commerce international en général. Conformément à ce

hear today from a panel of three witnesses on the topic of bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada.

We have asked our witnesses to come as we have looked at a number of trade agreements in the last number of years. Of course, the two on the horizon are the TPP and also the Canada-Europe free trade agreement. We thought that at this point, with a lull in the activity coming from the other side towards us, we would ask some experts who have been very much involved with trade issues to come before us to give us some of their opinions and expertise. We will have some questions after their presentations.

I am very pleased to have on our panel Ms. Debra P. Steger, Full Professor, Faculty of Law - Common Law Section, University of Ottawa, who teaches and carries out research in the fields of international trade law, international investment law, and international dispute settlement and arbitration. The professor has practised international trade, investment and competition law with major law firms in Canada and has held many senior positions. She was the senior negotiator on dispute settlement and the establishment of the World Trade Organization during the Uruguay Round and served as General Counsel of the Canadian International Trade Tribunal, just to name a few of her accomplishments and previous experiences.

Our second panelist, Mr. John Weekes, is Senior Business Advisor for international trade issues, Bennett Jones Ottawa. From 1971 to 1999 he worked in the Canadian government and held such positions as chief negotiator for the North American Free Trade Agreement and ambassador to the World Trade Organization, where he used to suffer delegations that I used to go to Geneva with and give, as I recall it, Trade 101 every time we appeared. We appreciated that.

Our third panelist, Mr. John Curtis, is Senior Fellow, C.D. Howe Institute and International Centre for Trade and Sustainable Development in Geneva and Executive Fellow, School of Public Policy, University of Calgary. In the Public Service of Canada for 35 years, Dr. Curtis was the founding chief economist of the Department of Foreign Affairs and International Trade, now of course called Global Affairs Canada, having earlier served in a number of economic policy positions in several departments.

As you can see, senators, we have an array of talent and experience at our witness table that we are very grateful for.

mandat, nous allons aujourd'hui, poursuivre nos audiences et accueillir un groupe de trois témoins sur le sujet des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux: perspectives pour le Canada.

Nous avons convoqué les témoins d'aujourd'hui étant donné que nous avons examiné un certain nombre d'accords commerciaux ces dernières années. Bien sûr, les deux qui se profilent à l'horizon sont le partenariat transpacifique, ou PTP, et l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe, ou AECG. Étant donné que le comité reçoit moins de travaux de la Chambre, nous avons cru bon de demander à des spécialistes qui ont participé activement aux enjeux commerciaux de venir nous faire part de leur point de vue et de leur expertise. Nous aurons quelques questions à leur poser après leurs exposés.

Je suis très heureuse d'accueillir Mme Debra P. Steger, professeure à la section common law de la faculté de droit de l'Université d'Ottawa. Elle enseigne et effectue des travaux de recherche dans les domaines du droit commercial international, du droit international des investissements et du règlement des différends et de l'arbitrage international. Elle a pratiqué le droit commercial international, le droit des investissements et le droit sur la concurrence au sein de grands cabinets d'avocats canadiens, en plus d'avoir occupé divers postes de direction. Elle a été la négociatrice principale du règlement des différends et de la création de l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, pendant le Cycle d'Uruguay, et a été avocate principale du Tribunal canadien du commerce extérieur, pour ne nommer que quelques-unes de ses réalisations et expériences.

Notre deuxième spécialiste est M. John Weekes, conseiller principal d'affaires pour le commerce international chez Bennett Jones Ottawa. Entre 1971 et 1999, il a travaillé au sein du gouvernement fédéral et a notamment occupé les postes de négociateur en chef de l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA, et d'ambassadeur à l'OMC. D'ailleurs, c'était lui qui accueillait à Genève les délégations en visite dont je faisais partie, et je me souviens qu'il donnait le cours Commerce 101 chaque fois que nous y allions. C'était apprécié.

Notre troisième témoin, M. John Curtis, est agrégé supérieur de recherche à l'Institut C.D. Howe et au Centre international pour le commerce et le développement durable, à Genève, et membre exécutif de l'École de politique publique à l'Université de Calgary. M. Curtis a travaillé 35 ans au sein de la fonction publique du Canada, et il est l'économiste en chef fondateur du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui s'appelle désormais Affaires mondiales Canada. Auparavant, il a également occupé un certain nombre de postes liés à la politique économique au sein de divers ministères.

Comme vous pouvez le constater, chers sénateurs, nous avons tout un éventail de talents et d'expériences à la table des témoins, et nous en sommes très reconnaissants.

I don't know if there's any particular order that you wish to go into. If not, I will just turn to Ms. Steger to start. We have your opening statement. We will hear from all three of you and then proceed to questions.

Welcome to the committee.

Debra P. Steger, Full Professor, Faculty of Law - Common Law Section, University of Ottawa, as an individual: Madam Chair and senators, it is a great pleasure and an honour to appear before you this afternoon to talk about the topic of bilateral, regional and multilateral trade agreements. I am especially honoured to be on this panel with Ambassador John Weekes and Dr. John Curtis, two former colleagues of mine in the Government of Canada in the trade area, whom I have known, I'm pleased to say, for 30 years and who are very good friends of mine.

The WTO and the NAFTA, the two pillars of Canada's trade policy, are now already 21 and 22 years old. A lot has changed since the mid-1990s. Global value chains have changed the way businesses trade. The dynamics of the world economy have shifted with the rapid rise of the emerging economies. The major players in the trading system are now the United States, China, the European Union, India and Brazil.

What role should Canada play in this rapidly changing global economy? How best can we promote and protect our economic interests? Are multilateral or regional trade agreements the best option for Canada? Are the two different types of agreements complementary or contradictory? Should we continue to negotiate regional trade agreements and foreign investment protection agreements around the world, as has been our strategy in the past few years? Or should we refocus our efforts on the multilateral trading system and the WTO?

I want to make four key points to you today.

First, the World Trade Organization, the WTO, is not dead. Not by a long shot. Multilateralism, until recently, was always at the very core of Canadian trade policy. It must be again. The WTO rules and dispute settlement system are critical elements in the infrastructure of the trading system. There are issues which can only be negotiated in the WTO, such as agriculture and subsidies. Leadership by the developed countries is needed in the WTO. We can work with friends such as the European Union, which has always been a strong supporter of multilateralism. Commissioner Malmström recently introduced a list of subjects that she would like to negotiate in the WTO post-Doha. Doha is over. It is time to get on with the new agenda, which includes investment and subsidies, two subjects that Commissioner Malmström listed recently. We can work with the EU on these subjects and with the 22 Trade in Services Agreement participants

J'ignore si vous souhaitez suivre un ordre particulier. Sinon, je vais simplement demander à Mme Steger de commencer. Nous avons votre discours liminaire. Nous vous écouterons tous les trois, après quoi nous passerons aux questions.

Je vous souhaite la bienvenue à notre comité.

Debra P. Steger, professeure, faculté de droit - Section common law, Université d'Ottawa, à titre personnel : Madame la présidente, mesdames et messieurs les sénateurs, c'est un grand plaisir et un honneur de comparaître devant vous cet après-midi pour parler des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux. C'est un honneur particulier pour moi de faire partie de ce groupe aux côtés de l'ambassadeur John Weekes et de John Curtis, deux anciens collègues avec qui j'ai travaillé dans le domaine du commerce au sein du gouvernement canadien. Je suis ravie de dire que je les connais depuis 30 ans, et que nous sommes de très bons amis.

L'OMC et l'ALENA, les deux piliers de la politique commerciale canadienne, ont déjà 21 et 22 ans. Bien des choses ont changé depuis le milieu des années 1990. Les chaînes de valeur mondiales ont modifié la façon dont les entreprises font des affaires. La dynamique de l'économie mondiale a évolué parallèlement à l'ascension rapide des économies émergentes. Les principaux intervenants du système commercial sont désormais les États-Unis, la Chine, l'Union européenne, l'Inde et le Brésil.

Quel rôle le Canada devrait-il jouer dans cette économie mondiale en évolution constante? Quelle est la meilleure façon de faire valoir et de protéger nos intérêts économiques? Les accords commerciaux multilatéraux ou régionaux sont-ils la meilleure option pour le Canada? Ces deux sortes d'ententes sont-elles complémentaires ou incompatibles? Devrions-nous continuer à négocier des accords commerciaux régionaux et des accords sur la protection des investissements étrangers dans le monde, comme nous l'avons fait ces dernières années? Ou bien devrions-nous réorienter nos efforts vers le système commercial multilatéral et l'OMC?

Je souhaite aujourd'hui, vous présenter quatre points importants.

Tout d'abord, l'OMC n'est pas chose du passé, loin de là. Jusqu'à récemment, le multilatéralisme a toujours été au cœur même de la politique commerciale canadienne, et cela doit revenir. Les règles et le système de règlement des différends de l'OMC sont essentiels à l'infrastructure du système commercial. Il y a des enjeux qui ne peuvent être négociés qu'au sein de l'OMC, comme l'agriculture et les subventions. La direction des pays développés est nécessaire au sein de l'OMC. Nous pouvons travailler avec des alliés comme l'Union européenne, qui a toujours appuyé fermement le multilatéralisme. La commissaire Malmström a récemment présenté une liste de sujets qu'elle aimerait négocier au sein de l'OMC, après le cycle de Doha. Doha est terminé. Il est temps de donner suite au nouveau programme, qui englobe l'investissement et les subventions, deux sujets qui font partie de la liste de la commissaire. Nous pouvons collaborer avec l'UE sur

on trade in services. Canada needs to ratify the WTO Trade Facilitation Agreement, which was agreed at the Bali ministerial meeting just over two years ago. Sixty-seven WTO members, including almost all developed countries and many developing countries, have already ratified this agreement, but Canada has not.

Second, regional trade agreements are about much more than trade in goods, trade in services and intellectual property. They go beyond the WTO. The new agreements, such as the Canada-EU CETA and the TPP, reach into areas of domestic regulation that the NAFTA and the WTO did not reach into before. I am talking about subjects such as labour, competition policy, environmental policy, natural resources, professional qualifications and food safety. These are just some of the subject areas that these new agreements, which are really economic regulatory issues, reach into. The full impact of these agreements cannot be measured in statistics. There's a delicate balance to be struck between reducing impediments that businesses face — not only at the border but also, more importantly, once they have invested inside countries — and diminishing the freedom of governments to regulate in the public interest. Ultimately, in my view, these new regional trade agreements, like the CETA and the TPP, which I have examined very closely, do not limit the sovereignty of governments to regulate. Rather, they help to ensure that principles of fairness, non-discrimination and due process are observed when they do regulate in these areas.

Third, investment agreements raise similar issues and therefore have been the subject of criticism. Proposals have been made recently, by the EU in particular, to reform investor-state dispute settlement by establishing a court with an appellate mechanism. In my view, this would be an improvement over the existing system. Moreover, I think it is important that Canada also move with the European Union toward negotiating multilateral investment roles in the WTO.

Fourth, we should ultimately, I think, be strategic in developing a trade policy for Canada. The choice is not an either-or choice. It is not either the WTO or regional trade agreements. We need both. The WTO should be the central pillar of our trade policy. We should, however, also pursue regional trade agreements and investment agreements when it is in our economic, political and social interests to do so. How do we determine this? We need to carry out comprehensive examinations before entering into negotiations of bilateral or plurilateral trade agreements. This should include economic studies and consultations not only with business but also with civil society and the public, taking into account economic interests and also consumer interests, environmental impacts, social concerns, foreign policy and other considerations. I want to emphasize

ces enjeux, de même qu'avec les 22 participants de l'Accord sur le commerce des services. Le Canada doit ratifier l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC, qui a été adopté lors de la réunion ministérielle à Bali il y a un peu plus de deux ans. Soixante-sept membres de l'OMC, y compris pratiquement tous les pays développés et de nombreux pays en développement, ont déjà ratifié cette entente, mais pas le Canada.

En deuxième lieu, les accords commerciaux régionaux représentent beaucoup plus que le commerce de biens, de services et de propriété intellectuelle. Ils vont au-delà de l'OMC. Les nouvelles ententes, comme l'AECG entre le Canada et l'Union européenne et le PTP, s'immiscent dans des questions de réglementation nationale qui n'étaient pas touchées par l'ALENA et l'OMC. Je parle de sujets comme le travail, les politiques en matière de concurrence et d'environnement, les ressources naturelles, les compétences professionnelles et la sécurité alimentaire. Voilà quelques exemples seulement de sujets qu'abordent ces nouvelles ententes, qui sont plutôt des questions de réglementation économique. Les effets directs de ces ententes ne peuvent pas être mesurés en chiffres. Il faut maintenir l'équilibre précaire entre l'élimination des obstacles pour les entreprises — non seulement à la frontière, mais surtout après qu'elles ont investi dans les pays — et l'atteinte à la liberté des gouvernements qui souhaitent réglementer dans l'intérêt de la population. Au bout du compte, je suis d'avis que les nouvelles ententes commerciales régionales comme l'AECG et le PTP, que j'ai examinées de très près, ne limitent pas la souveraineté des gouvernements en matière de réglementation. Au contraire, elles contribuent au respect des principes de justice, de non-discrimination et d'application régulière de la loi lorsque les pays réglementent ces domaines.

En troisième lieu, les accords sur l'investissement soulèvent des enjeux semblables et ont donc fait l'objet de critiques. Il a récemment été proposé, plus particulièrement par l'UE, de réformer le règlement des différends entre investisseurs et États au moyen de la création d'un tribunal doté d'un mécanisme d'appel. Je suis d'avis que ce serait préférable au système en place. De plus, il est important selon moi que le Canada emboîte le pas à l'Union européenne dans la négociation de rôles d'investissement multilatéraux au sein de l'OMC.

Quatrièmement, je crois que nous devrions en fin de compte adopter une approche stratégique dans l'élaboration d'une politique commerciale pour le Canada. Il ne s'agit pas d'un choix dichotomique, c'est-à-dire qu'il ne faut pas trancher entre l'OMC et les accords commerciaux régionaux. Nous avons besoin des deux. L'OMC devrait être le pilier central de notre politique commerciale. Nous devrions toutefois aussi examiner les accords régionaux en matière de commerce et d'investissement lorsque c'est dans notre intérêt économique, politique et social. Comment pouvons-nous le déterminer? Nous devons réaliser des examens exhaustifs avant d'entreprendre la négociation d'ententes commerciales bilatérales ou plurilatérales. Cela devrait comprendre des études économiques et des consultations auprès non seulement du milieu des affaires, mais aussi de la société civile

one thing at the end that's very important, namely transparency — not only after negotiations have been concluded, but, more importantly, before they commence and during negotiations. Other countries, such as the United States and the European Union, have formal consultative committees that they use throughout the negotiating process and even before negotiations commence. We should also consider adopting such mechanisms to demystify trade and investment agreements and to provide real input into the negotiating process.

I would be happy to answer your questions after my friends have made their presentations. Thank you very much, Madam Chair.

John Weekes, Senior Business Advisor, International Trade Issues, Bennett Jones Ottawa, as an individual: It is a pleasure to be here. Honourable senators, I would like to commend the committee for undertaking this investigation on these matters, which I think are particularly important. I think it is good to begin at a general level rather than in the detail of the various agreements.

My quick answer to looking at the three agreements and the prospects for Canada is to say that I think all three types of these agreements have something to offer and we should take advantage of them where we can.

I am going to start with the multilateral, partly because I think a lot more attention has been paid recently to the regional and bilateral negotiations. In the interests of providing a bit of balance, although Debra has already done that, I am going to say something about the multilateral.

I will start with the outcome of the recent Ministerial Conference in Nairobi in December. Certainly following that meeting a number of observers have said basically the WTO's negotiating function is now — I don't know what to call it — dead, futile. I don't agree with that.

I would remind you that back in 1989, two years after the Uruguay round of GATT negotiations was launched and this negotiation led to the formation of the WTO, Lester Thurow, who was then the former dean of the Massachusetts Institute of Technology, Sloan School of Management, said on a number of occasions that "the GATT is dead."

John Curtis, Senior Fellow, C.D. Howe Institute and International Centre for Trade and Sustainable Development and Executive Fellow, School of Public Policy, University of Calgary, as an individual: It is just a technical school, though.

et du public, en tenant compte des intérêts économiques, des intérêts des consommateurs, des répercussions environnementales, des préoccupations sociales, de la politique étrangère et d'autres considérations. Je tiens à préciser une chose très importante au bout du compte, à savoir la transparence — non seulement après la fin des négociations, mais surtout avant et pendant celles-ci. D'autres entités, comme les États-Unis et l'Union européenne, ont des comités consultatifs officiels qui servent tout au long des négociations, et même avant qu'elles ne commencent. Nous devrions aussi envisager d'adopter des mécanismes semblables dans le but de démystifier les ententes relatives au commerce et à l'investissement, et de véritablement contribuer au processus de négociation.

Je serai ravi de répondre à vos questions après les exposés de mes amis. Merci beaucoup, madame la présidente.

John Weekes, conseiller principal d'affaires, Commerce international, Bennett Jones Ottawa, à titre personnel : Je suis ravi d'être ici. Mesdames et messieurs les sénateurs, je souhaite féliciter le comité d'entreprendre une étude sur ces sujets, qui sont selon moi particulièrement importants. Je pense qu'il est bien de commencer par des considérations générales plutôt que par les particularités des diverses ententes.

Si je devais vous répondre en quelques mots au sujet des trois types d'accords commerciaux et des perspectives qu'ils représentent pour le Canada, je vous dirais que, selon moi, les trois types présentent certains avantages dont nous devrions tirer parti dans la mesure du possible.

Je vais commencer par les accords multilatéraux entre autres parce que je crois que les négociations régionales et bilatérales ont beaucoup plus retenu l'attention récemment. Afin d'équilibrer un peu les perceptions, et bien que Debra l'ait déjà fait, je vais vous parler des accords multilatéraux.

Commençons par les résultats de la conférence ministérielle qui s'est tenue à Nairobi en décembre. À la suite de cette réunion, des observateurs ont essentiellement affirmé que les négociations dans le cadre de l'OMC étaient désormais — je ne sais trop quel qualificatif employer — vaines et futiles. Je ne souscris pas à cette analyse.

Je vous rappelle qu'en 1989, deux ans après le lancement du cycle de négociations de l'Uruguay, dans le cadre du GATT, négociations qui ont donné lieu à la formation de l'OMC, Lester Thurow, ancien doyen de l'école de gestion Sloan du Massachusetts Institute of Technology, a déclaré à quelques reprises que le GATT était mort.

John Curtis, agrégé supérieur de recherche, Institut C.D. Howe et Centre international pour le commerce et le développement durable et membre exécutif, École de politique publique, Université de Calgary, à titre personnel : C'est seulement une école technique, toutefois.

Mr. Weekes: Of course, the GATT went on to score the biggest agreement in history in a trade negotiation, so I think you shouldn't write off the WTO too quickly.

It is still important and, as Debra has underlined, it is the bedrock of the trading system.

Institutionally, it is very important. From a dispute settlement point of view, all the more difficult international trade disputes are brought for adjudication to the WTO. This includes the country-of-origin regulation dispute that Canada had with the United States, the COOL dispute, Canada and Mexico, which finally — following successful completion of the WTO process — led to the U.S. Congress repealing this legislation last December. It is very much relevant to current things going on in Canada.

Effective trade monitoring is another major success of the WTO. It can be argued that this monitoring, which was intensified after the 2008 financial crisis, has played a major role in helping the world community to resist protectionism, which could all too easily have erupted in those difficult times.

Now, another point that not everyone realizes is that all regional and bilateral agreements borrow heavily from the WTO. You just need to read through the TPP provisions to see how many times the WTO provisions are called up or cited. Not only that, although the Doha round negotiations are clearly over at this point, the WTO is still central for a number of negotiations. Accessions, where more and more countries continue to join the WTO, including, since the formation of the WTO, three G20 countries: China, Russia and Saudi Arabia.

Some big agreements have just been improved in the recent past in the WTO. The Information Technology Agreement, which provides for duty-free treatment in information technology products, was completed at the Ministerial Conference in Nairobi. The Agreement on Government Procurement has, in the last year or two, been improved and enlarged. There are negotiations to eliminate duties on green goods, which are now under way in the WTO and which include China. The Trade Facilitation Agreement, which by some estimates is a potential benefit to the global economy of up to \$1 trillion a year, is now in the process of ratification. The Trade in Services Agreement negotiations in Geneva, which Debra mentioned, although taking place outside the WTO, in Geneva, are all about how to improve the WTO agreement on services.

Debra also made the point, and I think it is worth underlining, that there are some subjects that do not lend themselves to negotiation in bilateral or regional agreements. Very important among those are subsidies, including domestic subsidies for

M. Weekes : Évidemment, le GATT a servi par la suite de cadre pour conclure le plus important accord de l'histoire des négociations en matière de commerce international. Donc, je ne pense pas qu'il faille oublier l'OMC trop rapidement.

L'OMC a encore une grande importance et, comme Debra l'a souligné, c'est la base du système de commerce international.

Sur le plan institutionnel, l'OMC a une grande importance. C'est l'OMC qui est appelée à trancher les différends les plus difficiles en matière de commerce international, y compris celui qui a opposé le Canada et le Mexique aux États-Unis à propos de la règle exigeant la mention du pays d'origine dans l'étiquetage. En fin de compte, vu la décision de l'OMC, le Congrès des États-Unis a dû abroger sa loi en décembre dernier. Cette décision a une grande incidence sur ce qui se passe actuellement au Canada.

L'OMC s'est en outre montrée très utile pour surveiller l'évolution du commerce international. On peut dire que cette surveillance, qui s'est intensifiée après la crise financière de 2008, a grandement aidé la communauté internationale à résister aux sirènes du protectionnisme, auxquelles des États auraient pu aisément succomber pendant cette période difficile.

Par ailleurs, on ne se rend pas toujours compte que les accords régionaux et bilatéraux s'inspirent fortement du cadre établi par l'OMC. Vous n'avez qu'à lire un peu les dispositions du PTP pour vous apercevoir qu'elles renvoient très souvent à celles des accords conclus sous la bannière de l'OMC ou qu'elles les citent. Mieux encore, bien que les négociations du cycle de Doha soient nettement terminées, l'OMC est toujours au cœur d'un certain nombre d'autres négociations. Des pays se joignent à l'OMC, qui en compte un nombre de plus en plus grand. Depuis la formation de l'OMC, trois pays du G20 y ont adhéré: la Chine, la Russie et l'Arabie saoudite.

D'importants accords conclus entre les pays membres de l'OMC ont été améliorés récemment. L'Accord sur les technologies de l'information, qui prévoit l'élimination des droits de douane sur les produits des technologies de l'information, a été achevé à la conférence ministérielle de Nairobi. L'Accord sur les marchés publics a été amélioré et élargi au cours des deux dernières années. Des négociations auxquelles la Chine participe sont en cours à l'OMC pour éliminer les droits de douane sur les produits verts. L'Accord sur la facilitation des échanges, dont on estime les retombées économiques dans le monde à une somme pouvant atteindre 1 billion de dollars, est en cours de ratification. Bien que les négociations visant à conclure l'Accord général sur le commerce des services, que Debra a mentionné, se déroulent hors du cadre de l'OMC, à Genève, elles ont essentiellement pour but d'améliorer l'accord sur les services de l'OMC.

Debra vous a bien indiqué, et je crois que la chose mérite d'être soulignée, que certains sujets se prêtent mal aux négociations des accords bilatéraux ou régionaux. C'est le cas en particulier du sujet très important des subventions, notamment les subventions

agriculture. There's a growing awareness in Canada that the prospects for the Canadian agri-foods sector are impaired by massive foreign agriculture subsidies.

Subsidies are a tool which disproportionately benefits countries with huge internal markets. It is a much less effective tool in the hands of a country like Canada. Pursuing this at some point in the WTO to get better discipline on these practices is very much in Canada's interest.

The decision in Nairobi to ban export subsidies in agriculture is important, but it does not incorporate the ban into the formal WTO agreements and does not make that ban subject to the WTO dispute settlement procedures.

Another area not covered is trade remedies, which can't be negotiated successfully in regional or bilateral agreements. Trade remedies include anti-dumping duties and countervailing duties. Countervailing duties are a big part of where our problems with the United States on softwood lumber arise. I would underline that there's no provision in NAFTA, CETA or TPP that effectively deals with either trade remedies or domestic subsidies. These are only dealt with in the WTO.

The Nairobi Ministerial Conference has shown that the Doha Round, as originally configured, is not going to succeed. Frankly, that has been clear for some time. I don't think the international community properly prepared for the Doha Round. That could be the subject of discussion for another day because the round that was launched that became the Doha Round was really using the intellectual capital that was developed in the early 1980s for the Uruguay Round. It was really based on what the world looked like in 1980, not what the world was like in the 21st century.

I think that WTO members now have a chance to rectify this situation. I suggest that they, with Canada playing a leading role, should chart the WTO agenda for the next decade. There are a lot of issues which could be tackled. Some of those are mentioned by Commissioner Malmström; we could develop our own list. I would cite four major headings, without going into detail, to give you a sense of the breadth of what could be looked at. Global value chains hadn't really been appreciated at the time the Doha Round was initiated. Trade effects of efforts to reduce carbon emissions is a topical and big subject that has a lot of implications for how you deal with the trade rules in a system of new disciplines on carbon reductions. The impact of domestic regulations on international trade was a point cited by Debra that is arising in these new agreements, but that would certainly benefit from further effort at the multilateral level. The use of export restrictions and the security of supply of industrial and agricultural materials is something that is being looked at

pour l'agriculture. On se rend compte de plus en plus que les subventions massives accordées au secteur agricole dans d'autres pays restreignent les perspectives du secteur canadien de l'agriculture.

Les subventions avantagent disproportionnellement les pays ayant d'énormes marchés intérieurs. Mais elles constituent un instrument beaucoup moins efficace entre les mains de pays comme le Canada. Il est tout à fait dans l'intérêt du Canada de relancer les discussions en vue de soumettre les États à une discipline plus rigoureuse concernant ces pratiques.

La décision prise à Nairobi d'interdire les subventions à l'exportation des produits agricoles est importante, mais cette interdiction n'est pas intégrée aux accords de l'OMC comme tels. Elle ne peut pas être invoquée dans une procédure de règlement de différend à l'OMC.

Les accords régionaux ou bilatéraux peuvent en outre difficilement inclure des dispositions sur les recours commerciaux, c'est-à-dire les droits correcteurs et les droits compensateurs. Les droits compensateurs constituent une grande partie des problèmes que nous éprouvons dans la vente de bois d'œuvre aux États-Unis. Je souligne qu'aucune disposition de l'ALENA, de l'Accord économique et commercial global ou du PTP ne traite utilement de la question des recours commerciaux ou des subventions privilégiant les entreprises nationales. Ces sujets sont abordés uniquement dans le cadre de l'OMC.

La conférence ministérielle de Nairobi nous a permis de constater que les négociations du cycle de Doha ne nous conduiraient pas à un accord, dans leur forme initiale. Franchement, il y a un bout de temps que ce constat est clair. Je pense que la communauté internationale ne s'était pas bien préparée pour le cycle de Doha. Cela pourrait en soi faire l'objet d'une discussion, une autre fois, mais on peut dire que le cycle de Doha a été lancé avec le capital intellectuel qui avait été constitué au début des années 1980 pour le cycle de l'Uruguay. Les négociations reposaient sur une analyse de l'état du monde en 1980, et non sur ce que le monde est devenu au XXI^e siècle.

Je pense que les membres de l'OMC ont aujourd'hui la chance de rectifier la situation. Ils devraient préparer en conséquence le programme des négociations de l'OMC pour les dix prochaines années, et le Canada devrait jouer un rôle prépondérant dans ce dossier. Beaucoup de questions devraient être abordées. Certaines sont mentionnées par la commissaire Malmström. Nous devrions dresser notre propre liste. Permettez-moi de vous donner quatre grands thèmes sans entrer dans les détails, pour que vous ayez une idée de l'étendue de ce qui pourrait être discuté. Au début du cycle de Doha, on n'avait pas encore bien apprécié l'importance des chaînes de valeur mondiales. Les effets sur le commerce des efforts visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre est un sujet d'actualité important qui a beaucoup de ramifications. Comment devrait-on adapter les règles commerciales dans un système où l'on doit se discipliner pour réduire les émissions de gaz à effet de serre? Comme l'a indiqué Debra, les répercussions des réglementations nationales sur le commerce international sont

with increasing frequency in the WTO. There are an increasing number of disputes on these matters, and I would suggest that all four of these headings are ones that can be more effectively addressed when all members of the international community are represented.

Of course, old issues like reductions in domestic support in agriculture and trade remedies should be part of the new agenda as well.

I'm going to address one, what I call a myth. You often hear the story that the WTO has too many members to be able to permit an effective negotiation. False. The major reason the Doha Round was not successfully concluded was because there was no meeting of minds among the biggest trading countries, like the United States, China and India.

Let me turn to regional and bilateral agreements. I will take them together in the interests of time. We live in an international environment of competitive trade liberalization. Countries whose producers compete with Canadians in global markets are busy negotiating FTAs and in a number of instances are ahead of Canada. Canadians need at least an even playing field, and it would be better if they had the edge as new markets are opened up. Tariffs can be eliminated or significantly reduced more effectively in regional and bilateral agreements than at the multilateral level, although utilization rates are very low for many free trade agreements, presumably because of rules-of-origin difficulties. This should be looked into.

Canada should now focus, in my view, on the liberalization opportunities that could result from FTAs with India and China.

As Debra said, new agreements, like CETA and the TPP, have begun to address new issues relevant to trade in the 21st century. We need to be part of that process.

A couple of final points about better information for Canadian trade negotiators. I will start with statistics. This is not just for Canadian trade negotiators, but for Canadians more generally to be able to discuss what is really going on in trade negotiations and what is important for Canadian commercial and business interests.

soulevées dans les négociations des nouveaux accords régionaux et bilatéraux, mais il serait certainement avantageux d'en discuter lors des négociations visant les accords multilatéraux. À l'OMC, on se penche de plus en plus souvent sur les restrictions à l'exportation et sur la sécurité de l'approvisionnement en produits industriels et agricoles. Les différends sont de plus en plus nombreux sur ces deux questions. Je dirais qu'il est plus facile de traiter les quatre thèmes que je viens d'indiquer lorsque tous les membres de la communauté internationale sont représentés.

Évidemment, des questions anciennes comme la réduction de l'aide financière des États à leurs producteurs agricoles et les recours commerciaux devraient figurer également au nouveau programme des négociations.

Je vais maintenant vous parler d'un argument que je qualifierais de mythe. On entend souvent dire que l'OMC compte trop de membres pour que les négociations puissent y être efficaces. C'est faux. Si le cycle de Doha n'a pas abouti, c'est principalement parce que les plus grands joueurs du commerce international, soit les États-Unis, la Chine et l'Inde, n'ont pas été capables de s'entendre.

Parlons maintenant des accords régionaux et bilatéraux. Je vais considérer les deux types ensemble pour ne pas prendre trop de temps. Nous vivons dans un environnement international de libéralisation des échanges commerciaux reposant sur la concurrence. Des pays dont les producteurs font concurrence aux producteurs canadiens sur les marchés mondiaux s'emploient à négocier des accords de libre-échange et, dans un certain nombre de cas, sont en avance sur le Canada. Les Canadiens doivent au moins bénéficier d'un environnement où tout le monde est sur un pied d'égalité, et il serait même préférable qu'ils aient une longueur d'avance lorsque de nouveaux marchés sont ouverts. Il est plus facile d'éliminer ou de réduire les barrières tarifaires dans les accords régionaux ou bilatéraux que dans les accords multilatéraux, quoique les taux d'utilisation soient très faibles dans le cas de nombreux accords de libre-échange, probablement à cause des difficultés résultant des règles d'étiquetage rendant obligatoire la mention du pays d'origine. Il faudrait examiner cette question.

Selon moi, le Canada devrait maintenant se concentrer sur les possibilités de libéralisation découlant des accords de libre-échange avec l'Inde et la Chine.

Comme Debra l'a dit, les négociations visant les nouveaux accords, comme l'Accord économique et commercial global et le PTP, ont permis aux parties d'aborder des problèmes nouveaux, qui caractérisent le commerce au XXI^e siècle. Nous devons faire partie de ces discussions.

Je m'en voudrais de ne pas parler de deux dernières questions, concernant l'information qui est transmise aux négociateurs commerciaux canadiens et qui doit s'améliorer. Commençons par les statistiques, qui d'ailleurs ne concernent pas uniquement les négociateurs commerciaux canadiens, mais également les Canadiens en général, qui doivent être en mesure de discuter

In my view, there's too much reliance on old statistics that show only trade in goods, which is a diminishing share of what matters in Canadian foreign commerce. Very useful work has been done by the Conference Board of Canada, and I would note in particular a report last August entitled *Spotlight on Services in Canada's Global Commerce*.

Among other things that are of particular note in that report is the finding that services account for 44 per cent of Canadian exports — I repeat: 44 per cent — when their contribution to global supply chains is properly recognized through value-added statistics. Also, services account for 43 per cent of all Canadian products sold through foreign affiliates of Canadian companies.

Now I want to move from the Canadian example, briefly, to the global picture and to talk a little bit about the role of investment and why investment is so important. This provides the statistical underpinning of what Debra was talking about.

I would like to cite a couple of observations from the *World Investment Report 2014*, which shows sales by foreign affiliates as a share of global GDP. In 1990, these sales accounted for 21 per cent of global GDP. So 21 per cent of everything that was sold in the world was sold through foreign affiliates of multinational companies. That's pretty striking: 21 per cent. In 2013, the figure had gone up to 46 per cent — that is, 46 per cent of everything that is produced in the world, goods and services. Regarding exports of goods and services as a share of global GDP, in 1990 it was only 18 per cent. That's still a pretty big number, but a lot less than the share of sales by foreign affiliates. For 2013, the figure was 31 per cent.

I submit to you that Canadians and our negotiators need timely and improved data to be able to understand what these new realities in global commerce mean for Canadian businesses. I think that the government should work with Statistics Canada to ensure that Statistics Canada's work is relevant to today's needs.

Lastly, I underline what Debra said about the need to take another look at how the Canadian government structures consultations for trade negotiations.

I believe that the current system should be reviewed and strengthened to make it more effective. This system needs to be structured and implemented to encourage business and others to provide the best possible advice. It should also foster public

des enjeux réels des négociations commerciales et de ce qui est dans l'intérêt du secteur commercial et du monde des affaires au Canada.

Selon moi, on se fie trop aux anciennes statistiques, qui portent uniquement sur le commerce des produits, dont l'importance relative diminue dans le total des échanges commerciaux du Canada avec l'étranger. Le Conference Board du Canada a fait du travail très utile à ce sujet, et j'attire particulièrement votre attention sur un rapport publié en août dernier qui s'intitule *Spotlight on Services in Canada's Global Commerce*.

Entre autres constatations méritant d'être soulignées dans ce rapport se trouve une statistique qui indique que les services constituent 44 p. 100 des exportations canadiennes — je répète, 44 p. 100 — lorsqu'on tient compte adéquatement de l'apport de ces services dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, au moyen des statistiques sur la valeur ajoutée. De plus, les services constituent 43 p. 100 de la production canadienne vendue par des sociétés étrangères affiliées à des sociétés canadiennes.

Laissons maintenant le cas du Canada et transposons-nous brièvement à l'échelle mondiale pour parler un peu du rôle des investissements et de la raison pour laquelle ils sont très importants. Vous pourrez ainsi voir les données statistiques qui sous-tendent ce dont Debra vous parlait.

Je voudrais vous citer quelques observations contenues dans l'édition 2014 du *World Investment Report*, où l'on peut connaître la valeur des ventes faites par les sociétés étrangères affiliées à une société donnée. En 1990, ces ventes constituaient 21 p. 100 du PIB mondial. Donc, 21 p. 100 de l'ensemble des ventes dans le monde étaient faites par des sociétés étrangères affiliées aux multinationales. Voilà qui est très frappant : 21 p. 100. En 2013, la proportion avait atteint 46 p. 100, c'est-à-dire 46 p. 100 de tout ce qui est produit dans le monde, sous forme de biens ou de services. Quant à la proportion que représentaient les exportations de produits et de services dans le PIB mondial, elle était seulement de 18 p. 100 en 1990. C'est une proportion tout de même importante, mais elle est de beaucoup inférieure à celle des ventes par les sociétés étrangères affiliées. En 2013, les exportations représentaient 31 p. 100 du PIB mondial.

Je suis d'avis que les Canadiens et les négociateurs qui nous représentent ont besoin de données à jour d'une meilleure qualité pour pouvoir comprendre les nouvelles réalités du commerce mondiales et leurs incidences sur les entreprises canadiennes. Je pense que le gouvernement devrait voir avec Statistique Canada comment le travail de cet organisme peut être adapté aux besoins actuels.

Enfin, je souligne ce que Debra a dit au sujet de la nécessité de jeter un sérieux coup d'œil à la structure que donne le gouvernement canadien aux consultations entourant les négociations commerciales.

Je pense que le système actuel devrait être examiné et renforcé pour devenir plus efficace. Il a besoin d'être structuré et déployé de manière à encourager les entreprises et les autres acteurs à donner leur avis du mieux qu'ils peuvent. Le public devrait avoir

confidence that the negotiating positions are based on the best possible information. To do that, the process needs to be transparent so that it is known with whom the government is consulting.

Thank you, Madam Chair.

The Chair: Thank you, Mr. Weekes. We will now turn to Mr. John Curtis.

Mr. Curtis: Thank you, Madam Chair and fellow members. I'm delighted to be here today.

I read last week's testimony by friends of mine, including the former Premier of Quebec as well as Dan Ciuriak and Eugene Beaulieu, and I have enjoyed listening to my two colleagues. I can't tell you how revolutionary it is, I would say to committee members, that a former trade negotiator would say we need statistics. This is unbelievable, but very helpful. The world is changing and moving forward.

I know the committee last week heard from my two economist friends — I'm a professional economist myself — about forecasting and forecasting impact. I would only caution the committee members to be very clear that we economists are in competition with astrologers in terms of who are the best predictors of the future. It is something you have to be very careful on.

I was going to take a slightly different tact because of the testimony you have heard already this afternoon as well as last week's testimony. It is absolutely clear, and my colleagues have confirmed this, that international trade and investment are absolutely key to the structure and performance of the Canadian economy, dating right from when the first Europeans arrived on our eastern shores and, since I'm a west coaster, presumably some from Asia arrived on our western shores. Trade has always been an element of the Canadian story.

The problem is the world is changing. That was alluded to by both John and Debra. It is changing in fact and also changing in public perception. I think we don't often recognize that is occurring. In terms of sort of the hard economics, it looks as if what we call in the profession "trade elasticities" — that is, the reaction of an economy and its growth to the volume of trade — is diminishing over time. We don't know why that is. We don't know whether it is the slow ending of integration and globalization or the aftermath of the recession 2008-09 or elements of protectionism, to which my two colleagues referred. We're not sure. The fact is that it looks as if the bounce that trade gives to any given domestic economy is lower than it was in the post-war period.

l'assurance que les positions des négociateurs sont déterminées à partir de la meilleure information qui soit. C'est pourquoi les consultations doivent être transparentes. Les gens doivent savoir qui le gouvernement consulte.

Merci, madame la présidente.

La présidente : Merci, monsieur Weekes. Nous allons céder la parole à M. John Curtis.

M. Curtis : Merci, madame la présidente et chers membres du comité. Je suis enchanté d'être présent parmi vous aujourd'hui.

J'ai lu les témoignages que vous ont livrés la semaine dernière des amis à moi, soit l'ancien premier ministre du Québec ainsi que Dan Ciuriak et Eugene Beaulieu. J'ai écouté avec joie mes deux collègues qui viennent de s'adresser à vous. Je ne vous dirai jamais assez combien c'est révolutionnaire. Et je peux vous dire aussi, du point de vue d'un ancien négociateur commercial, que les statistiques sont importantes. C'est incroyable, mais c'est un instrument très utile. Le monde est en marche et il est en train de changer.

Je sais que, la semaine dernière, le comité a entendu mes deux amis économistes, et je suis moi-même économiste. Ils vous ont parlé des prévisions et des répercussions des prévisions. Je voudrais simplement prévenir les membres du comité pour qu'ils comprennent bien que nous, les économistes, rivalisons avec les astrologues pour être les meilleurs à prédire l'avenir. C'est un art qui est sujet à caution et vous devez en être bien conscients.

J'ai l'intention d'adopter un angle légèrement différent en raison des témoignages que vous avez déjà entendus cet après-midi et la semaine dernière. À n'en pas douter, et comme mes collègues l'ont confirmé, le commerce international et les investissements déterminent largement la structure et le rendement de l'économie canadienne, et ce, depuis que les Européens ont débarqué sur la côte Est du Canada. Mais comme je viens de la côte Ouest, je dirais que des gens venus d'Asie y ont vraisemblablement débarqué. Le commerce international fait partie intégrante de l'histoire du Canada.

Mais le monde est en constante évolution, comme John et Debra vous l'ont dit. Le monde change dans les faits et il change aussi dans la perception que le public en a. Je pense que nous ne sommes pas assez à l'affût des changements qui se produisent. Dans l'univers des sciences économiques, il existe une variable que les gens de ma profession appellent « l'élasticité des échanges » et qui se définit comme la croissance économique induite par le volume du commerce international. Or, il semble que cette variable diminue au fil du temps. Nous ne savons pas pourquoi. Nous ne savons pas si c'est attribuable à l'achèvement progressif de l'intégration et de la mondialisation, si c'est une conséquence de la récession de 2008-2009 ou si c'est le fruit du protectionnisme, dont mes deux collègues ont parlé. Nous n'en sommes pas

A lot of what you heard last week about how trade is great and how it contributes to Canadian growth is fine, but that's a 1980s and 1990s story. It isn't the story of this past decade and this current decade where trade is not contributing to economic growth. That's a bit of a worry.

Second, public perception is changing over time. This is reflected, I think, in the fact that fewer international trade economics courses are being offered at Canadian universities in the last few years. I note that with some worry. I note that business interests, commercial interests in Canada, are not pressing for new trade agreements as much as they might. They're focusing on either country X or agreement Y, but the whole pressure by the private sector is not there because their priorities have probably changed. They probably think the money is in the bank, so they don't have to worry about international trade, WTO, TPP, CETA and these other things that people have worried about.

The other thing I notice is that your colleagues — fellow politicians — and my former colleagues — government officials and international officials — and commercial interests and the media are focusing much more these days on domestic, economic, cultural, social, political issues. There's such a change in public perception. Trade isn't what it was in the 1980s.

If you say, "Well, I work on these trade agreements," people will say, "That's fine, but I'm really interested in something else." Climate change probably has removed international trade from the public's priorities. It is still there, but it is not the priority it once was.

The focus is on the domestic economy. It is a bit of a worry, not only for Canada but also if you look at the G20, the International Monetary Fund, the World Bank, any agency — with the major exception of the World Health Organization, thank goodness, and maybe international terrorism and money laundering, which are still multilateral — most of the public's attention and most of the government's attention tends to be domestic.

This is a worry for all governments — not to criticize us or others, but there's a slight change of focus. The problem is it is leaving room — it is leaving a vacuum. Yes, all those activities going on in Geneva and these various negotiating groups across the Pacific have now finished the TPP, but it is leaving room for other initiatives, particularly those led by the Chinese.

certain. Mais nous savons toutefois que l'accroissement du commerce international a moins d'effet aujourd'hui, sur la croissance des économies nationales que c'était le cas pendant l'après-guerre.

Ce qu'on vous a dit la semaine dernière, soit que le commerce est formidable et qu'il contribue à la croissance canadienne, c'est très bien, mais c'était la situation dans les années 1980 et 1990. Ce n'est pas ce qui s'est passé durant la dernière décennie et ce qui se passe au cours de la présente décennie; le commerce ne contribue pas à la croissance économique. C'est un peu inquiétant.

De plus, la perception du public évolue au fil du temps. Cela se reflète, je crois, dans la baisse du nombre de cours sur le commerce international offerts dans les universités canadiennes ces dernières années. Cela m'inquiète. Les milieux d'affaires au Canada ne réclament pas autant de nouveaux accords commerciaux qu'ils le pourraient. On met l'accent sur tel pays ou tel accord, mais les acteurs du secteur privé n'exercent pas beaucoup de pressions, car leurs priorités ont probablement changé. Ils se disent probablement qu'ils ont de l'argent en banque et qu'ils n'ont pas à se préoccuper du commerce international, de l'OMC, du PTP, de l'AECG et des autres choses dont les gens se préoccupent.

Je remarque également que vos collègues politiciens, mes anciens collègues fonctionnaires du gouvernement et représentants internationaux, le milieu des affaires et les médias se concentrent davantage, de nos jours, sur les questions nationales, économiques, culturelles, sociales et politiques. La perception du public a tout simplement changé. Le commerce n'est plus ce qu'il était dans les années 1980.

Lorsqu'on dit qu'on travaille sur les accords commerciaux et que c'est important, les gens répondent que c'est bien, mais qu'ils s'intéressent à autre chose. Les changements climatiques ont probablement écarté le commerce international des priorités du public. C'est encore une priorité, mais pas autant qu'auparavant.

On met l'accent sur l'économie nationale. Il est un peu inquiétant, non seulement pour le Canada, mais aussi pour le G20, le Fonds monétaire international, la Banque mondiale, tout organisme — à l'exception notable de l'Organisation mondiale de la Santé, heureusement, et peut-être du terrorisme et du blanchiment d'argent international, qui sont encore multilatéraux —, que l'attention du public et du gouvernement soit principalement tournée vers les questions nationales.

Cela préoccupe tous les gouvernements. Mon but n'est pas de nous critiquer ni de critiquer les autres, mais il y a un léger changement d'orientation. Le problème, c'est que cela crée un espace, un vide. Il est vrai que toutes les activités qui ont lieu à Genève et les divers groupes de négociation de la région du Pacifique ont permis d'achever le PTP, mais ils laissent la porte ouverte à d'autres initiatives, en particulier de la part des Chinois.

The Asian Infrastructure Investment Bank and the Belt and Road Initiative measures are filling in where the multilateral system writ large — not only trade but the whole system — is just not performing or not thought to be performing as efficiently and effectively as it was in the past.

I have only four recommendations and then I will leave you, if I might, Madam Chair, with my thoughts. My colleagues will probably agree that Canada has a long tradition of punching above our weight, if I can put it in those terms — sometimes based on statistics — on occasion.

Let me just run over these ever so quickly, if I may. One is that I think very clearly — and this committee could well recommend this — that both our outstanding agreements, the CETA, the comprehensive economic arrangement with the European Union, and the TPP should be implemented by Canada as quickly as possible. It doesn't mean that it's perfect, but in anything in public policy the enemy of perfect is good, and vice versa. I think these are basically important agreements for Canada. There are problems in each. I don't know if the committee wants to discuss them today, but the fact is that if we don't implement them, we will be marginalized with our most important trade and investment partners — the European Union, the United States and Mexico.

We must avoid being marginalized. That's point number one. Implement these things and get on with all the consultation that we should have and need. Ultimately, these agreements are not perfect, but they will provide the predictable rules and framework of rules and practices and behaviour. A lot of this is behaviour. It is the practice of the private sector dealing with each other where Canada can chart our future, our way forward.

The second thing I would propose is that we be very clear — and I heard this, I believe, from Professor Beaulieu last week — that we have got to get our Canada-U.S. economic relationship sorted out far better than we have. To some extent, the problems at the border are really taking away a lot of the benefits of NAFTA — for example, the delays and the difficulty of people getting across and sending goods across. We have all sorts of instruments out there. We have the Regulatory Cooperation Council and other things, but basically the Canada-U.S. relationship is not as strong as it should be. Therefore, our competitiveness and our productivity are being negatively affected. Related to this, I think we have to look seriously at an economic cooperation framework with China for more than an FTA. We should match the Australians with respect to what they did with China. However, I would argue, given Canada's size — relatively small compared to the others — that building on our Bethune and Trudeau the elder traditions and everything else, we can do much more with China than just a simple trade

La Banque asiatique d'investissement dans les infrastructures et l'initiative Une ceinture, une route occupent une place là où l'ensemble du système multilatéral — pas seulement le commerce, mais tout le système — ne fonctionne pas ou ne semble pas fonctionner avec autant d'efficacité et d'efficacités que dans le passé.

J'ai seulement quatre recommandations à formuler, puis je terminerai, si vous le permettez, madame la présidente, par quelques réflexions, notamment sur le fait que mes collègues et moi convenons que le Canada a depuis longtemps l'habitude de faire plus que sa juste part, si je puis dire — parfois en fonction des statistiques —, à l'occasion.

Permettez-moi de les passer en revue très rapidement. Premièrement, il ne fait aucun doute pour moi — et le comité pourrait très bien le recommander — que nos deux accords à conclure, soit l'accord économique global avec l'Union européenne, l'AECG, ainsi que le PTP devraient être mis en œuvre par le Canada le plus rapidement possible. Cela ne signifie pas qu'ils sont parfaits, mais comme dans toute chose, en politique publique, le mieux est l'ennemi du bien, et vice versa. Je pense que ce sont des accords fondamentalement importants pour le Canada. Chacun a des lacunes. Je ne sais pas si le comité veut que nous en discutons aujourd'hui, mais le fait est que si nous n'agissons pas, nous serons marginalisés par nos partenaires les plus importants des secteurs du commerce et de l'investissement, soit l'Union européenne, les États-Unis et le Mexique.

Nous devons éviter d'être marginalisés. C'est le premier point. Mettons en œuvre ces accords après avoir fait toutes les consultations nécessaires. Au bout du compte, ces accords ne seront pas parfaits, mais ils fourniront un cadre prévisible de règles, de règlements, de pratiques et de comportements. C'est en grande partie une question de comportement. Ce sont les pratiques des entreprises du secteur privé qui établissent des relations entre elles et avec lesquelles le Canada pourra tracer notre avenir.

Deuxièmement, je propose que nous disions très clairement — et le professeur Beaulieu, je crois, en a parlé la semaine dernière — que nous devons mieux nous occuper de résoudre les problèmes liés à nos relations économiques avec les États-Unis que dans le passé. À certains égards, les problèmes qui existent à la frontière, par exemple les retards et la difficulté à franchir la frontière et à envoyer des biens aux États-Unis, éliminent une bonne partie des avantages de l'ALENA. Nous avons accès à toutes sortes d'instruments. Nous avons notamment le Conseil de coopération en matière de réglementation, mais au fond, les relations entre le Canada et les États-Unis ne sont pas aussi solides qu'elles devraient l'être. Par conséquent, notre compétitivité et notre productivité en souffrent. À ce sujet, je pense que nous devrions envisager sérieusement l'élaboration d'un cadre de coopération économique avec la Chine plutôt qu'un accord de libre-échange. Nous devrions faire ce qu'ont fait les Australiens avec la Chine. Toutefois, je dirais qu'étant donné la taille de notre pays, qui est relativement petit comparativement

agreement. I think we can work in the G20 more actively together, work on governance matters and work on international financial matters as they try to internationalize their currency slowly, the renminbi. China is an important aspect in particular because in strengthening the Canada-U.S. relation we have to be aware, I think, that the major foreign policy issue of this century is U.S.-China relations. If we were able to assist both sides in our own way, quietly in our own interests, to advance that economic relationship with China, I think the world would be better off.

Third, we have to work more effectively between the public sector and the private, in particular, I would argue, in the areas of innovation. That came up last week. Let me point particularly to one area where I think we're really faltering on innovation — and it is not R&D and these other things you have already heard — namely, immigration of high-skill people. I hear stories from immigration lawyers in Toronto; from my own son-in-law, who was trained in Toronto but was unable to stay in Canada as a high tech person; and his cousin, also trained in Toronto, who wanted to stay Canada. There is story after story. I know doctors, Canadians having married Americans, and the offers were so slow in coming, immigration was so difficult, they end up at Arizona State University, rather than practising in Canada. This is atrocious, and what a loss to this country. That's my third point, private-public.

Finally, my bugbear is that I would hope for the longer term, well beyond the life of this current government and others, that this committee would urge the Government of Canada to announce and launch, at a pretty early date, a major arm's-length public policy research initiative, a commission of inquiry into Canada's longer-term economic future. Not just growth, and I know the Minister of Finance has announced an advisory committee, but a full-scale Macdonald commission 2.0. If any of you are older than I am, that's called a Gordon commission 3.0. A lot of us were brought up on those earlier commissions of inquiry into the economy. It brings everybody together — academics, business interests, church groups, immigrant groups. Everybody can be part of looking at this country and understanding better where we fit in the world, because the world changed. Technology, the Asian Renaissance, and frankly, we are so complacent that we sort of watch the world go by.

Thank you.

aux autres, en misant sur les traditions qu'ont créées Bethune et Trudeau père, notamment, nous pouvons faire bien plus avec la Chine que conclure un simple accord commercial. Je pense que nous pouvons travailler ensemble plus activement au sein du G20, nous pencher sur les questions de gouvernance, sur les questions financières internationales, puisque les Chinois veulent lentement internationaliser leur monnaie, le renminbi. La Chine est un aspect important, en particulier parce qu'en renforçant les relations entre le Canada et les États-Unis, nous devons être conscients, selon moi, que le grand enjeu du siècle en matière de politique étrangère, ce sont les relations entre les États-Unis et la Chine. Si nous pouvions aider les deux parties à notre façon, dans notre propre intérêt, pour améliorer les relations économiques avec la Chine, je pense que le monde s'en porterait mieux.

Troisièmement, nous devons améliorer la collaboration entre le secteur public et le secteur privé, en particulier dans le domaine de l'innovation. On l'a mentionné la semaine dernière. Permettez-moi de parler plus particulièrement d'un domaine où nous ne sommes pas à la hauteur en matière d'innovation, et ce n'est pas en R-D ni dans un autre domaine dont on vous a déjà parlé, mais plutôt sur le plan de l'immigration des travailleurs hautement qualifiés. Des gens me font part de situations: des avocats en immigration de Toronto; mon propre beau-fils, qui a suivi une formation à Toronto, mais qui n'a pu rester au Canada pour occuper un emploi dans la haute technologie; et son cousin des États-Unis, qui voulait venir s'installer au Canada. Il y a toutes sortes d'exemples. Je connais des médecins canadiens qui se sont mariés avec des Américains; les offres ont tellement tardé à arriver et le processus d'immigration était tellement difficile qu'ils pratiquent maintenant à l'Université de l'Arizona au lieu de pratiquer au Canada. C'est épouvantable. Quelle perte pour notre pays. C'était mon troisième point: les secteurs public et privé.

Enfin, ma fixation, c'est que j'espère que pour le long terme, bien au-delà du mandat du gouvernement actuel et des autres, le comité exhortera le gouvernement du Canada à annoncer et à lancer, le plus tôt possible, une grande initiative indépendante de recherche en politiques publiques, une commission d'enquête sur l'avenir économique à long terme du Canada. Pas seulement sur la croissance — et je sais que le ministre des Finances a annoncé la mise sur pied d'un comité consultatif —, mais une commission Macdonald 2.0 complète. S'il y en a parmi vous qui sont plus vieux que moi, alors c'est une commission Gordon 3.0. Beaucoup d'entre nous avons connu ces premières commissions d'enquête sur l'économie. Ce type de commission permet de regrouper tout le monde: les universitaires, les entreprises, les groupes religieux, les immigrants. Tout le monde peut participer dans le but d'examiner la réalité de notre pays et de mieux comprendre notre place dans le monde, car le monde a changé. La technologie, la renaissance de l'Asie... et, bien franchement, nous sommes si complaisants que nous regardons en quelque sorte le train passer.

Merci.

The Chair: You covered a lot of ground. We have got some commonality and some not-so-common areas and directions, so I think you have generated a long list of questioners.

Senator Johnson: You mentioned Dan Ciuriak; he was here last week. He raised a couple of germane matters. He mentioned that once innovative start-ups gain critical mass, they and their patents are gobbled up by larger non-Canadian firms. Could you comment on the state of IP in Canada and how we can best foster the growth of more innovative Canadian firms? I then have a follow-up with regard to the United States.

Mr. Curtis: It is always dangerous to take on Jim Balsillie, never mind Dan Ciuriak, who worked with me in what is now Global Affairs. Intellectual property is only part of the story. Innovation is not only related to intellectual property but is a very key element and part of our overall system.

He is right in bringing to the committee's attention the fact that there's real underlying debates going on, particularly in the United States, although they are a proponent of stronger intellectual property rights and enforcement, but there is a debate in the United States as to whether too much intellectual property is slowing down innovation, what we call "patent trolling." New Zealanders, to some extent, looked at the extension of copyright, which was proposed in the TPP, and they found that moving from 50 years' protection to 70 years' protection would cost each New Zealander \$10 per year for a lifetime.

There is a cost to the intellectual property, and the question is, is it a benefit to society? In other words, is getting the books and technology worth the higher rent that one is paying, the royalties and the licencing? It is a question of balance. Society has to work out that balance, but it is a really active debate.

In the Canadian context, we are net users of the world's intellectual property. I don't think we need to be accountants and say that it is too bad we have the deficit, because sometimes it is cheaper to buy technology and movies than it is to create everything here. There's no question that it can be economically beneficial in the short term.

A certain amount of homegrown work is important, particularly because competition now is not rocks and logs and cars; international competition is increasingly ideas. That's intellectual property.

We have work to do. The government has to give serious thought as to how we can improve the basis of intellectual property in this country and not have our high-tech firms, of

La présidente : Vous avez abordé un large éventail de sujets. Nous avons une certaine communauté d'intérêt, mais il y a des secteurs et des orientations moins partagés; je pense que vous avez suscité l'intérêt d'une longue liste d'intervenants.

La sénatrice Johnson : Vous avez mentionné Dan Ciuriak; il était ici la semaine dernière. Il a soulevé des questions pertinentes. Il a mentionné que lorsque les jeunes entreprises innovantes atteignent une masse critique, elles sont avalées, avec leurs brevets, par de grandes sociétés étrangères. Pourriez-vous nous parler de l'état de la PI au Canada et de la meilleure façon de favoriser la multiplication des entreprises canadiennes novatrices? J'aurai ensuite une question complémentaire au sujet des États-Unis.

M. Curtis : Il est toujours risqué de s'en prendre à Jim Balsillie, sans parler de Dan Ciuriak, qui a travaillé avec moi à ce qu'on appelle maintenant les Affaires mondiales. La propriété intellectuelle n'est qu'un aspect de la question. L'innovation est non seulement liée à la propriété intellectuelle, mais elle est aussi un élément essentiel de l'ensemble de notre système.

Il a raison de porter à l'attention du comité le fait que de véritables débats sous-jacents ont lieu, en particulier aux États-Unis, même si les États-Unis sont en faveur du renforcement des droits de propriété intellectuelle et de leur application. Il y a un débat aux États-Unis sur la question de savoir si trop de propriété intellectuelle freine l'innovation, ce que nous appelons la « chasse aux brevets ». Les Néo-Zélandais, dans une certaine mesure, se sont penchés sur la question de la prolongation du droit d'auteur, qui a été proposée dans le PTP, et ils ont constaté que le fait de passer d'une période de protection de 50 ans à une période de protection de 70 ans coûterait à chaque Néo-Zélandais 10 \$ par année pour le reste de sa vie.

Certes, la propriété intellectuelle entraîne des coûts, mais procure-t-elle des avantages à la société? Autrement dit, vaut-il la peine de payer davantage, sous forme de redevances et de licences, pour avoir accès aux livres et aux technologies en question? C'est une question d'équilibre. La société doit trouver un juste équilibre, et les discussions à ce sujet demeurent très vives.

Si on regarde le bilan du Canada, on voit que nous sommes surtout des consommateurs de la propriété intellectuelle internationale. Je ne crois pas qu'il faille prendre une attitude de comptables et déplorer ce déficit, car il est parfois plus économique d'acheter de la technologie et des films que de tout créer nous-mêmes. Du point de vue financier, cette option a des avantages évidents à court terme.

Il est néanmoins important d'avoir une certaine production ici même au Canada, surtout que la concurrence internationale porte, de plus en plus, non pas sur les pierres, les billots de bois et les automobiles, mais sur les idées. Et qui dit idées, dit propriété intellectuelle.

Nous avons du pain sur la planche. Le gouvernement doit réfléchir sérieusement à des façons d'améliorer le cadre de propriété intellectuelle au Canada, afin d'éviter que les

which there are 250 even in this city, once they grow, be taken over because either the tax system isn't favourable or the idea is not picked up.

I have a real bugaboo about immigration, if I may make one last case. We should think in terms of a Canada innovates act, part of which is innovation visas. Technology, skilled labour, venture capitalists, entrepreneurs, we grant them 10-year visas, not tied to any particular firm but just because they're trained and they can contribute to Canada's intellectual capital. Because that's where the world competition is, not so much rocks, logs and cars.

Mr. Weekes: Let me take a slightly different tack. I will start with Jim Balsillie because I think everybody has been reading what he said on these matters. I read and listened to several of the things he has said, and what strikes me is that it seems to me he makes quite a few good points about problems with Canada's innovation strategy. What I feel is missing is what this has to do with the Trans-Pacific Partnership. I don't see anywhere in his analysis where he makes a link or explains which provisions of the TPP are preventing Canada from having an innovation strategy.

I think he told Anna Maria Tremonti on "The Current" that he had met several times with Minister Freeland, and I thought perhaps he should go and see Minister Navdeep Bains instead and talk to him about what his ideas are for how our innovation strategy could be improved.

IP just didn't suddenly pop up in the TPP for the first time. Actually, the IP provisions in the TPP add very little to the IP provisions in the WTO, the NAFTA or in the CETA. Yes, John commented on one where there's the extension of copyright and some differences on patents. Almost none of these would require any change in Canadian legislation.

Mr. Curtis: That's right.

Mr. Weekes: It is important for any innovation strategy that you have a sound basis of intellectual property protection because nobody will put the effort into doing the development needed to come up with a new product or idea.

It is a question of balance, as John Curtis, said that society needs to figure out where to strike the balance, and that has to be properly reflected in our trade agreements, and I think it is.

Ms. Steger: I agree with what John Weekes has just said. I listened to what Mr. Balsillie said on the CBC, and I read what he had to say. By the way, Professor Michael Geist in my law school has been outspoken as well on this issue as it relates to the TPP. Professor Geist was also opposed to the CETA when it came to

entreprises spécialisées en technologie de pointe, dont 250 sont établies dans cette ville-ci, soient rachetées parce que le régime fiscal ne les soutient pas ou que leur idée n'a pas retenu l'attention.

J'ai aussi beaucoup à dire au sujet de l'immigration, si je peux me permettre un dernier point. Nous devrions envisager d'élaborer une loi sur l'innovation au Canada, qui prévoirait notamment des visas pour l'innovation. Ainsi, on accorderait à des experts en technologie, à des travailleurs spécialisés, à des investisseurs en capital de risque et à des entrepreneurs des visas d'une durée de 10 ans qui ne seraient pas liés à une entreprise précise. On accorderait ces visas simplement parce que ces gens compétents contribueraient au capital intellectuel du Canada. Rappelons que la concurrence internationale se joue surtout à ce niveau, plutôt que du côté des pierres, des billots de bois et des automobiles.

M. Weekes : J'aimerais aborder la question sous un angle un peu différent. Je parlerai d'abord de Jim Balsillie, puisque tout le monde est probablement au courant de ses réflexions à ce sujet. Après avoir lu et écouté plusieurs de ses interventions, je crois qu'il a cerné des failles importantes dans la stratégie d'innovation du Canada. Il n'établit toutefois aucun lien avec le partenariat transpacifique. Je ne vois nulle part, dans son analyse, comment certaines dispositions du PTP pourraient empêcher le Canada d'avoir une stratégie d'innovation.

Quand Anna Maria Tremonti l'a interviewé pour l'émission radiophonique The Current, il lui a dit avoir rencontré la ministre Freeland à plusieurs reprises, je crois. Je me suis dit qu'il devrait plutôt rencontrer le ministre Navdeep Bains et lui parler des pistes à suivre pour améliorer la stratégie d'innovation du Canada.

Le Partenariat transpacifique n'est pas le premier accord à aborder la question de la propriété intellectuelle, loin de là. En fait, les dispositions du PTP dans ce domaine n'ajoutent pas grand-chose aux dispositions de l'OMC, de l'ALENA et de l'Accord économique et commercial global. Certes, John a mentionné une prolongation du droit d'auteur et quelques différences touchant les brevets. Mais un nombre infime de ces différences nécessiterait une modification des lois canadiennes.

M. Curtis : C'est exact.

M. Weekes : Toute stratégie d'innovation doit s'appuyer sur une solide protection de la propriété intellectuelle. Sinon, personne ne se donnera la peine de créer et d'élaborer de nouveaux produits et de nouvelles idées.

C'est une question d'équilibre, comme l'a dit M. Curtis. La société doit trouver un juste équilibre, qui se reflétera ensuite dans nos accords commerciaux. C'est déjà le cas, selon moi.

Mme Steger : Je suis d'accord avec ce que M. Weekes vient de dire. J'ai écouté les commentaires de M. Balsillie sur la chaîne CBC, et j'ai lu ses textes. J'ajouterais que M. Michael Geist, professeur à notre faculté de droit, a aussi beaucoup parlé de ces questions dans le contexte du Partenariat transpacifique.

the intellectual property chapter, but at the end of the day, he felt that the chapter that was negotiated by Canada was acceptable to him.

The two of them are opposing the TPP just because of what they see in the intellectual property chapter. I have the same response that John does, and that is I don't see in the TPP or CETA any major differences between what the obligations are in those chapters and the WTO, quite frankly, or in existing Canadian legislation.

Second, when you look at everything that is in the TPP, intellectual property is just one of about 20, 25 or more chapters. I don't think the whole agreement can be assessed simply on the basis of the intellectual property provisions, even if you didn't like the intellectual property provisions. And I don't think that the impact of the TPP on Canada's innovation policy can be assessed only on the basis of the intellectual property chapter. That's another problem with Jim Balsillie's analysis of the TPP and Professor Michael Geist's.

Senator Dawson: Thinking outside the box, Madam Chair, having the Minister of Industry come before the committee — we always think of the Minister of Foreign Affairs and the Minister of International Trade, but what he and Industry Canada want to do is as important as what Foreign Affairs wants to do.

When most of these topics occurred, neither one of these products existed. Where did they come from and where were they made? Global value chains are evolving so rapidly that the traditional way of looking at products and countries of origin has to be changed. I would like you to elaborate. Most of the products we will have in 10 years are probably not on the market yet.

I was reading the text in French, Mr. Curtis.

[*Translation*]

One Belt, One Road.

[*English*]

I thought I would read it in English and I would understand. It's about the Chinese and their Belt and Road Initiative. Can you elaborate? I have absolutely no idea about that. I might be embarrassed to be the only one who doesn't know, but I just have no idea what it is.

Mr. Curtis: I will do it quickly. This is the Chinese initiative to use their infrastructure investment bank, which is not only to support financial investment abroad but also their claim to territorial waters in the South China Sea. It is to maintain the openness of the Strait of Malacca for their oil in the years to come. It is basically the Chinese assertion of territorial sovereignty as well as their larger international legal rights, in their mind. That's one part of it.

M. Geist s'opposait au chapitre sur la propriété intellectuelle inclus dans l'Accord économique et commercial global, au départ. Mais la version finale de ce chapitre, telle que négociée par le Canada, lui a finalement paru acceptable.

M. Balsillie et M. Geist s'opposent au Partenariat transpacifique pour une seule et unique raison : le contenu du chapitre sur la propriété intellectuelle. Je suis pourtant d'avis, comme John, qu'il n'existe pas de différences importantes entre les obligations prévues dans le PTP ou l'AECG dans ce domaine, et ce que prévoient l'OMC et les lois canadiennes actuelles.

Deuxièmement, si on regarde l'ensemble du PTP, on voit qu'il comprend 20 ou 25 chapitres en plus de celui sur la propriété intellectuelle. L'évaluation de l'accord ne peut donc pas se borner aux seules dispositions sur la propriété intellectuelle, n'en déplaise à certains. On ne peut pas, non plus, se fonder sur ce seul chapitre pour évaluer les incidences du PTP sur la politique d'innovation du Canada. C'est une autre faiblesse de l'analyse que M. Balsillie et M. Geist font du PTP.

Le sénateur Dawson : Madame la présidente, on pourrait voir comme une innovation le fait de faire comparaître le ministre de l'Industrie devant le comité. En effet, nous pensons toujours aux ministres des Affaires étrangères et du Commerce international, mais les objectifs du ministre de l'Industrie et de son ministère sont tout aussi importants que ceux des Affaires étrangères.

Quand toutes ces discussions ont commencé, les produits que voici n'existaient pas encore. D'où viennent-ils? Où ont-ils été fabriqués? Les chaînes de valeur internationales évoluent à une vitesse telle qu'il faut trouver de nouvelles façons de décrire les produits et les pays d'origine. J'aimerais avoir vos réflexions à ce sujet. La plupart des produits que nous utiliserons dans 10 ans ne sont probablement pas encore sur le marché.

Je lisais la version française du texte, monsieur Curtis.

[*Français*]

Une ceinture, une route.

[*Traduction*]

J'espérais mieux comprendre en lisant la version anglaise. Il est question des Chinois et de leur initiative « Une ceinture, une route ». Pourriez-vous nous en dire davantage? C'est la première fois que j'en entends parler. Je suis peut-être le seul à tout ignorer de la question, mais vraiment, cela m'échappe.

M. Curtis : Bien sûr. Voici un bref aperçu. Pour cette initiative, non seulement la Chine utilise-t-elle sa Banque d'investissement pour les infrastructures, mais elle revendique aussi les eaux territoriales de la mer de Chine méridionale. Elle vise ainsi à profiter du détroit de Malacca pour y faire transiter son pétrole. Essentiellement, le gouvernement chinois compte ainsi affirmer sa souveraineté territoriale et ses droits juridiques internationaux. C'est un premier aspect de cette initiative.

The other part is to build a highway and railways from the western regions of China — Tibet through Afghanistan, Northern Pakistan and across Iran to Central and Eastern Europe. That's the old Silk Road updated. It's a major initiative on the part of the Chinese, which they have now started on.

What's interesting, if I may comment, is that this is going to get the Chinese involved much more in the domestic politics of all their neighbours than ever before when they don't like others interfering with them. They're going to find that they're going to be caught up in the practices of all those countries.

Mr. Weekes: If I may comment on the value chains. You are entirely correct. In a way, it's an important part of it and should be looked at. We really haven't studied it as deeply as we should in terms of its trade agreement implications; but one of them is certainly in the area of rules of origin. As the NAFTA chief negotiator, when I first heard about the TPP and the problem that had occurred with what the Americans had agreed to with the Japanese and then how Canada and Mexico were responding, I thought, "This is outrageous. How could the Americans have done this without consulting with Canada and Mexico?"

That was my first reaction. My second reaction was to think about how much the global value chains of the automobile companies have changed since we negotiated the NAFTA. When we negotiated the NAFTA in 1992, I recall that the Ford Motor Company wanted to have, I believe, a rule of origin for North American content for passenger automobiles. This is the content level that the automobile has to have to qualify for duty-free treatment when it crosses the border from one NAFTA country to another. They wanted that level to be 75 per cent or 80 per cent.

In the TPP, it has just been agreed that the level would be 45 per cent among all TPP countries. The difference is extraordinary. Although some companies are still saying that they don't really like it, the fact that a change of that magnitude could even be contemplated shows you how much things have changed.

This brings me back to my point about data. Unless we get the right kind of data and start producing statistics related to what is really going on in the world, we're going to have difficulty figuring out how to negotiate in our best interest.

Senator Dawson: One example of future considerations is smart cars. We'll have a computer composite that will probably have higher value than the motor and the hardware. We're not there yet because even on agreements with the U.S., we're talking about a car-truck crossing the border. We don't think about the fact that more and more they have computers inside, and Transport and Communications might be studying intelligent cars in the future. There's a future in that, and we're not there yet.

Un autre volet vise la construction d'une autoroute et de voies ferrées qui partiront de l'Ouest de la Chine et du Tibet, puis traverseront l'Afghanistan, le Nord du Pakistan et l'Iran pour se rendre jusque dans les zones orientales et centrales de l'Europe. On peut y voir une version moderne de la route de la soie. Cette innovation d'une grande importance pour la Chine est maintenant en cours.

J'ajouterais, si je puis me permettre, que ce projet forcera la Chine à composer avec la politique intérieure de ses voisins plus que jamais auparavant. La Chine, qui n'aime pas voir d'autres nations se mêler de ses affaires, se retrouvera empêtrée dans les procédures de tous ces pays.

M. Weekes : J'aimerais revenir sur les chaînes de valeur. Vous avez tout à fait raison. C'est un aspect important de la question, qui mérite notre attention. Nous n'avons pas vraiment examiné avec tout le soin voulu toutes ses incidences sur l'accord commercial, mais il y aura sûrement des incidences sur les règles concernant le pays d'origine. Moi qui ai été négociateur en chef pour l'ALENA, quand j'ai entendu parler du PTP, des problèmes concernant l'entente que les Américains avaient prise avec le Japon, puis de la réaction du Canada et du Mexique, je me suis dit : « C'est inacceptable. Comment les Américains ont-ils pu agir ainsi sans consulter le Canada et le Mexique? »

Voilà ma première réaction. Ensuite, j'ai réfléchi à la profonde transformation qu'ont connue les chaînes de valeur internationales des entreprises de l'automobile depuis les négociations de l'ALENA. Quand nous avons négocié l'ALENA, en 1992, la société Ford du Canada souhaitait, si je me souviens bien, imposer une règle d'origine concernant le contenu nord-américain des automobiles. Il s'agissait du seuil à respecter pour qu'une automobile soit exempte de droits de douane quand elle passerait d'un pays de l'ALENA à un autre. Ford souhaitait imposer un seuil de 75 ou de 80 p. 100.

Dans le cadre du PTP, les pays viennent de convenir d'un seuil de 45 p. 100 pour tous les pays de l'accord. C'est une immense différence. Bien que certaines entreprises expriment leur mécontentement, le simple fait qu'un changement de cette envergure soit possible montre combien les choses ont évolué.

Cela me ramène à mes observations précédentes à propos des données. Si nous ne recueillons pas de données pertinentes, si nous ne produisons pas de statistiques qui nous renseignent sur ce qui se passe dans le monde, nous aurons du mal à défendre nos intérêts dans une négociation.

Le sénateur Dawson : Parmi les produits de l'avenir, on peut penser aux voitures intelligentes. Elles seront dotées d'un système informatique qui vaudra probablement davantage que le moteur et les pièces. Nous n'en sommes pas encore là dans nos discussions; dans le cadre de nos accords avec les États-Unis, nous parlons des voitures et des camions qui traversent la frontière. Nous oublions qu'un nombre croissant de voitures sont dotées d'ordinateurs et que le Comité des transports et des

Mr. Weekes: My understanding is that the Apple iPad is designed in California and made in China. Actually, because of the intellectual property and design component in it, most of the value comes from the United States, even though the product is imported from China. This raises the question: What do the statistics tell you? The goods statistics show that this product in its full value is an import from China. But the lion's share of the value was exported to China and put into the product from the United States through intellectual property. Measuring these things becomes very complex.

I'm also told that most of the input in the Apple product assembled in China actually comes from other places in Southeast Asia.

Mr. Curtis: Malaysia.

[Translation]

Senator Rivard: My question is on the free trade agreement with the European Union.

We know that currently there is a spanner in the works holding up the ratification and implementation of this treaty, specifically the investor-state dispute settlement mechanism.

Isn't there a mechanism to settle disputes in other economic treaties that Canada has signed, including NAFTA or the upcoming TPP, and in other negotiations, or is this something new?

[English]

Mr. Weekes: The first investor-state dispute settlement provision in a major trade agreement is the one in NAFTA. We have agreed to these sorts of provisions before. It was one that we undertook with a certain amount of concern when we agreed to the NAFTA. How would this actually work out in practice?

I read a newspaper article the other day about what our chief negotiator, Steve Verheul, said in testimony in the other place before a committee about the state of those negotiations. I think he said that the negotiations were completed, but then he went on to say that some clarifications were being looked at in the area of investor-state dispute settlements.

Like what Debra Steger said earlier, indeed there are perhaps not only clarifications but also an effort to look at the possibility of advance implementation of some of the future work proposed in the CETA at the time the CETA would come into force. Frankly, those make sense. It makes sense to clarify the legitimate

communications devra peut-être étudier les voitures intelligentes un jour. C'est un aperçu de l'avenir, mais nous ne sommes pas encore là.

M. Weekes : Je crois savoir que la tablette iPad d'Apple est conçue en Californie et fabriquée en Chine. Dans les faits, bien que le produit soit importé de Chine, la plus grande partie de sa valeur vient des États-Unis, car elle est liée à la propriété intellectuelle et à la conception du produit. Il faut donc réfléchir à ce que les statistiques nous disent, au juste. Des statistiques valides indiquent que la tablette iPad et sa pleine valeur sont des importations provenant de la Chine. Pourtant, la majeure partie de sa valeur, exportée des États-Unis vers la Chine, vient de la propriété intellectuelle et des États-Unis. L'évaluation de tous ces aspects n'est pas une mince affaire.

On m'a aussi dit qu'une grande partie des composantes utilisées dans la fabrication des iPad, en Chine, viennent d'autres pays du Sud-Est asiatique.

M. Curtis : De la Malaisie.

[Français]

Le sénateur Rivard : Ma question concerne l'accord de libre-échange avec l'Union européenne.

On sait que, à l'heure actuelle, il y a un grain de sable dans l'engrenage qui retarde la ratification ainsi que la mise en œuvre de ce traité, soit le mécanisme de règlement des différends entre investisseur et État.

Dans le cadre des autres traités économiques que le Canada a signés, que ce soit l'ALENA ou le PTP, qui est à venir, et dans d'autres négociations, n'y a-t-il pas un mécanisme qui permet de régler les différends, ou est-ce tout à fait nouveau?

[Traduction]

M. Weekes : L'ALENA a été le premier accord commercial important à comporter des dispositions sur le règlement de différends entre investisseurs et États. Nous avons déjà accepté des dispositions de ce genre par le passé. Cet aspect suscitait certaines préoccupations quand nous avons signé l'ALENA. Nous nous demandions comment les choses se dérouleraient concrètement.

J'ai lu dans un article, dernièrement, ce que le négociateur en chef du Canada, Steve Verheul, a déclaré à propos de l'état d'avancement de ce dossier quand il a témoigné devant un comité de l'autre endroit. Il a dit que les négociations étaient terminées, si je me souviens bien. Il a toutefois ajouté qu'on cherchait à préciser davantage la question du règlement des différends entre investisseurs et États.

Comme Mme Steger l'a dit plus tôt, il ne s'agit peut-être pas seulement d'apporter des précisions, mais aussi de voir s'il serait possible, dès l'entrée en vigueur de l'AECG, de mettre en œuvre certaines tâches futures prévues dans cet accord. Ce serait logique, en fait. Il est bon d'éliminer tout doute sur le droit de réglementer

right of governments to regulate so that there's certainty about that and there isn't confusion in the minds of the public when a trade agreement is being approved that in any way the government is giving away its legitimate right to regulate.

As a non-lawyer, the idea of having a more professional, permanent body that would adjudicate these matters is a good idea, and for when mistakes are made, as they will be, it is very important to have an appeal procedure that lets the process take a second look at whether the right finding has indeed been made.

While this is a grain of sand in the CETA approval process, this is also an opportunity to look at how to make it better. What the government is doing I think is right. Let's not call it reopening the agreement because if we reopen the agreement all sorts of things are going to happen. "Clarification" is a good word because basically that's the process that should be going on at this stage, not renegotiation, but clarification.

Ms. Steger: Canada has had investor state dispute settlement in every one of its free trade agreements pretty much since the NAFTA. Canada was the demandeur in the CETA. The Europeans didn't want it initially. We got it, ultimately.

I have to tell you that, in my opinion, the investment chapter in the CETA is really a model chapter for the future. It provides significant protection, much more than any other investment agreement, more than exists anywhere in the world for government's freedom to regulate in the public interest in several ways. I won't go into detail, but it provides tremendous protection for government's freedom to regulate in about five or six different substantive ways as well as in the procedures. It is, from a government's perspective, a very balanced new model that is really good for Canada.

The criticism in the past of investment agreements and investor state dispute settlement has been that these agreements and investment chapters, like in the NAFTA, are heavily weighted, biased, toward the investor and do not have enough substantive obligations and procedures that are in favour of the governments — provincial, federal and municipal. And this one now has an appropriate balance. That's because the Europeans and the Canadians see eye to eye on that issue, and so this is a very good model.

The TPP is not like that. The TPP is driven by the U.S. 2012 model, and so it does not have the same protection for governments to regulate in the public interest. I was looking at it again just today, before I came, and the language is not as strong as the CETA. The procedures are not the same as the CETA; again, it's based on the U.S. model. It's better than the NAFTA. Governments have learned from years of litigation,

du gouvernement, de sorte que la population soit bien rassurée à ce sujet et ne craigne pas que le gouvernement renonce à son droit légitime de réglementer quand il approuve un accord.

Je ne suis pas avocat, mais il m'apparaît pertinent d'établir un organisme permanent et professionnel pour régler ces questions. Et comme il se produira inévitablement des erreurs, il est essentiel de prévoir un processus d'appel qui permettra de vérifier si la première décision était bien fondée.

Bien que cet aspect ne soit qu'un grain de sable dans le processus d'approbation de l'AECG, nous avons l'occasion de proposer des améliorations. Le gouvernement agit correctement, selon moi. Il faut éviter de parler de « réouverture de l'accord », car une réouverture aurait de multiples conséquences. Il est bon d'utiliser un terme comme « précision » ou « clarification », qui décrit mieux le travail à accomplir à cette étape-ci du processus, une étape pendant laquelle on ne renégocie pas, mais on peut clarifier.

Mme Steger : Il y a des dispositions sur le règlement de différends entre investisseurs et États dans tous les accords de libre-échange que le Canada a conclus depuis l'ALENA. Dans le cas de l'AECG, c'est le Canada qui demandait ces dispositions. Les Européens n'en voulaient pas au départ, mais nous les avons finalement obtenues.

Je dois souligner qu'à mon avis, le chapitre de l'AECG consacré aux investissements montre vraiment la voie de l'avenir. Il prévoit des protections considérables, supérieures à celles de tout autre accord d'investissements et supérieures à toute autre protection en vigueur dans le monde, pour ce qui est de la liberté du gouvernement de réglementer de façon à protéger l'intérêt public. Je n'entrerai pas dans les détails, mais ce chapitre protège admirablement la liberté du gouvernement de réglementer, grâce à cinq ou six principes de fond et à des procédures. Il s'agit d'un nouveau modèle superbement équilibré, tout à fait dans l'intérêt du Canada.

Auparavant, les accords d'investissement et les dispositions investisseur-État étaient surtout critiqués parce que, comme dans l'ALENA, elles favorisaient nettement l'investisseur et ne comportaient pas suffisamment d'obligations et de procédures concrètes en faveur des gouvernements, qu'ils soient fédéraux, provinciaux ou municipaux. En revanche, l'équilibre dans celui-ci est tout à fait approprié. Là-dessus, les Européens et les Canadiens sont sur la même longueur d'onde, et c'est ce qui fait qu'on a ici un très bon modèle.

Le Partenariat transpacifique, par contre, n'est pas de la même eau. Il s'inspire du modèle américain de 2012, et c'est pourquoi il n'offre pas la même latitude aux gouvernements pour prendre des règlements dans l'intérêt public. J'y ai jeté un œil pas plus tard qu'hier, en prévision de ma comparaison, et le texte ne va pas aussi loin que celui de l'AECG. Les procédures ne sont pas les mêmes que dans l'AECG; là encore parce qu'il s'inspire du

from years of cases, so it is certainly an improvement over the NAFTA. But it's not nearly as good as the CETA model in my view.

I made the point in my opening statement about the European proposal to create a court with an appellate mechanism rather than going to arbitration, which has been widely criticized. The Europeans have got that now in their latest agreement with Vietnam, and they have, I think, from what we read in the newspaper reports, proposed that with Canada. Our chief negotiator in the CETA, Steve Verheul, has hinted that Canada is considering that. That's the only issue that is being clarified or discussed in the CETA at this point.

The CETA has not been signed. It's at a different stage than the TPP. So they are apparently discussing this issue. We don't really know.

I do think it would be a good idea. This would be the first agreement other than the EU-Vietnam agreement that would have this new idea of a neutral court with real judges on it and then an appeals mechanism in investor state rather than arbitration with commercial lawyers. I think this would be a wonderful new procedure, but, as I said, the TPP does not have that.

Senator Cordy: Your presentations have been very interesting. At the WTO conference in Nairobi, both Minister Freeland and the American trade negotiator commented on the Doha Round negotiations.

Ambassador Weekes, you spoke about this as a process that was developed in the 1980s, so it would be about 30 years old, and a lot has changed in that period of time. Both said that we needed new approaches to it. Can you think of new approaches that you would need for 2016 or from here on in from 2016? Should Canada be a leader in terms of changing the way negotiations are held?

Mr. Weekes: That's a very good question. Indeed, I think Canada can play a leading role here. We have in the past, and we're a country that's been involved in a lot of trade negotiations. We have a lot of ideas. We have a lot of partners. And we're well respected in terms of our approach because sometimes if the big guys, the United States or the European Union or China, come out with a proposal, other people are a bit nervous because they're afraid they might get forced into this, whereas if we come out with some ideas it can often be seen as a constructive suggestion rather than a major assault. That's important. I think we have a real role. Certainly in the past we have had a major influence, including in the Uruguay Round of GATT negotiations

modèle américain. Il est quand même mieux que l'ALENA. Les gouvernements ont tiré des leçons des litiges et contestations s'étendant sur des années, alors oui, il constitue une nette amélioration par rapport à l'ALENA, mais il est loin d'être aussi bon que l'AECG, à mon avis.

Dans mon exposé, je parlais de la proposition européenne, qui souhaite créer un tribunal assorti d'un mécanisme d'appel au lieu de privilégier l'arbitrage, qui a été critiqué de toutes parts. Les Européens ont inclus une disposition semblable dans l'accord qu'ils viennent de signer avec le Vietnam, et si on en croit ce qu'on lit dans les journaux, ils auraient proposé la même chose au Canada. Le négociateur en chef du Canada pour l'AECG, Steve Verheul, a laissé entendre que le Canada y songeait. C'est le seul point de l'AECG qui est fait actuellement l'objet de précisions ou de discussions.

L'AECG n'est pas encore signé. Il n'est pas rendu à la même étape que le PTP. La question pourrait faire l'objet de discussions, mais on n'en sait trop rien.

Personnellement, je crois que ce serait une bonne idée. Il s'agirait du premier accord, après celui entre l'Union européenne et le Vietnam, à explorer cette avenue et à faire appel, pour régler les différends entre les investisseurs et l'État, à un tribunal neutre auquel siègeraient de vrais juges et qui serait assorti d'un mécanisme d'appel au lieu de se fier à un processus d'arbitrage administré par des avocats spécialisés en droit commercial. Il s'agirait d'une nouveauté fantastique, mais comme je le disais à l'instant, cela ne figure pas dans le PTP.

La sénatrice Cordy : Vos exposés étaient très intéressants. À la conférence de l'OMC, à Nairobi, la ministre Freeland et le négociateur commercial des États-Unis ont parlé du cycle de négociations de Doha.

Monsieur l'ambassadeur Weekes, vous avez dit qu'il s'agissait d'un processus élaboré dans les années 1980, ce qui veut dire qu'il date d'une trentaine d'années, et que beaucoup de choses avaient changé depuis. Mme Freeman et M. Forman ont tous deux affirmé que nous avions besoin de nouvelles approches. De quelles approches auriez-vous besoin, en 2016 ou dans les années à venir? Le Canada devrait-il prendre les devants et modifier sa façon de négocier?

M. Weekes : Excellente question. Je crois en effet que le Canada a l'occasion de se démarquer. Nous l'avons déjà fait, et notre pays a pris part à un grand nombre de négociations commerciales. Nous ne manquons pas d'idées, ni de partenaires. Et notre approche est très respectée, parce que, si une proposition vient des grosses puissances que sont les États-Unis, l'Union européenne ou la Chine, les autres pays peuvent être quelque peu nerveux, car ils craignent qu'on la leur impose, mais si l'idée vient de nous, elle a plus de chances d'être perçue comme une suggestion constructive que comme une attaque en règle. C'est important. Je crois que nous avons un rôle bien réel à jouer. Chose certaine, nous avons déjà eu beaucoup d'influence, comme

in the 1980s and 1990s.

Yes, I think it is possible to think of issues that are important in 2016 that weren't really relevant when we launched the Doha Round in 2001 or when we did a lot of the work about the kind of trading system we wanted to see, which was back in the 1980s. There are quite a lot of ideas out there now about new issues that could be taken up. Some of those are in the United States Trade Promotion Authority that was passed by Congress and signed by President Obama last June. There is a lot in the statements made by ministers at the Nairobi conference.

Rather than launching immediately into a negotiating process, we need to think about what issues should be negotiated and have a discussion of that nature that could perhaps be broader than just inside the WTO. That would take a couple of years before, as a practical matter, we could really think of launching negotiations.

You asked about the process of negotiations, too, and there's one area where I feel quite strongly in light of the Doha experience that we should not in another round of WTO negotiations launch them on the basis of what's called "the single undertaking." The Doha Round was launched as a single undertaking. A single undertaking means that everybody would agree, all countries, the least developed, everybody, would agree to implement all of the things that were agreed in the course of the negotiation.

Now, this was decided at the end of the Uruguay Round; after everybody saw what had been negotiated, it was agreed to take the results as a single undertaking and to put them into a new organization, the WTO. That was very different. That was at the end of the negotiations, not at the beginning.

The single undertaking frightened a lot of the countries in the Doha Round of negotiations. Because they were worried about what they were going to have to accept at the end of the day, they were afraid to explore ideas, various options and possibilities.

So we need to back away from that and have an approach, frankly, more like the one that we used in the Uruguay Round, where we said we're launching the negotiation, it will cover all these areas and, at the end of the day, we're going to bring all this subject matter back together and look at what we have agreed upon.

But there was no thought at that time that everybody would sign on to all the results. In fact, my recollection — because I was there — is that people didn't think that would happen. But because of the way the negotiation unfolded over six or seven years, the circumstances changed.

lors du cycle de négociations de l'Uruguay dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, dans les années 1980 et 1990.

Alors oui, je crois qu'il y a des éléments qui sont devenus importants en 2016 qui ne l'étaient pas vraiment quand a commencé le cycle de Doha, en 2001, ou lorsque nous avons jeté les bases du système commercial que nous voulions avoir, dans les années 1980. Ce ne sont pas les idées qui manquent sur les nouvelles façons de faire. Certaines se retrouvent même dans le pouvoir de promotion commerciale que le Congrès américain a adopté et que le président Obama a signé, en juin dernier. Il y avait beaucoup de choses dans les déclarations faites par les ministres présents à la conférence de Nairobi.

Au lieu de nous lancer immédiatement dans un processus de négociation, nous devrions réfléchir aux points à négocier, et il faudrait qu'une discussion de cette nature s'étende au-delà de l'OMC. Pour des considérations d'ordre pratique, il faudrait probablement quelques années avant que nous puissions vraiment entamer les négociations.

Vous avez aussi parlé du processus de négociation, et il y a une chose que m'a apprise l'expérience du cycle de Doha; selon moi, il faudrait à tout prix éviter que les prochaines négociations de l'OMC se fassent selon le principe de l'engagement unique. Le cycle de Doha reposait sur le principe de l'engagement unique, ce qui veut dire que tout le monde devait s'entendre — tous les pays, y compris les moins développés, tout le monde — et accepter de mettre en œuvre tout ce qui était convenu pendant les négociations.

Cette décision a été prise à la fin du cycle de l'Uruguay; quand tout le monde savait ce qui avait été négocié, il a été convenu d'en faire un engagement unique et de confier le tout à un nouvel organisme, l'OMC. C'était très différent, car on était à la fin des négociations, et non au début.

Le principe de l'engagement unique a fait peur à bon nombre de pays pendant le cycle de négociations de Doha. Parce qu'ils redoutaient la teneur de ce qu'ils seraient tenus d'accepter à la fin du processus, ils refusaient d'explorer de nouvelles idées, options ou possibilités.

Il faut donc proscrire cette façon de faire et revenir à une approche semblable à celle qui avait été utilisée lors du cycle de l'Uruguay: nous avons annoncé, au début des négociations, sur quoi elles allaient porter et prévenu les gens qu'à la fin du processus, nous allions tout regrouper et passer en revue les éléments convenus.

Sauf qu'à ce moment-là, personne ne s'imaginait que tout le monde allait souscrire aux résultats. En fait, si mes souvenirs sont bons — parce que j'y étais, les gens étaient convaincus que c'était impossible. Mais comme les négociations se sont poursuivies sur six ou sept ans, les circonstances n'étaient plus les mêmes.

So I think you could have a much more constructive negotiating process — that countries and their negotiators could be much more creative — if it were not started on the basis of a single undertaking.

Senator Cordy: It is easy to say and go along with it when you actually see it in black and white. That's a good point.

Mr. Weekes: In a way, I found, as ambassador to the WTO — this was during a period when we were fully engaged in relatively smaller negotiations, not a major round — that one of the problems was that you couldn't really organize a discussion in the WTO, as compared with the exercise of some specific WTO function. The only place where you could really have a good discussion was around a dinner table. People were afraid — other countries were afraid — that if they got into a discussion, they were going to get dragged into a negotiation. Not only that, but given the way the dispute settlement system had started operating, they thought that if they said something in that discussion, this might be taken down and used as evidence against them in a dispute settlement proceeding later on.

We have to look at how we approach the negotiating process with a bit more flexibility so that it doesn't seem too intimidating. That would work much better in the kind of multilateral environment we have in the WTO.

Senator Housakos: Thank you to our guests for being here this evening. It is quite an interesting presentation.

I agree and hear you loud and clear that the 1990s was a decade of tremendous economic activity in terms of trade growth for Canada. We saw the net benefits of all our trade agreements, especially in terms of NAFTA and Canada's relationship.

But it seems to me — and correct me if I'm wrong — that, in large part, the success or failure of our trade agreements is not so much related to the content of what was agreed upon in the agreement but rather the country that we're trading with and if they're experiencing great economic growth. If you look at the 1990s in the United States, their economy was growing in leaps and bounds, so we were trading our raw materials in leaps and bounds. Just a few years ago, China was growing exponentially and, of course, we were trading an abundance of our raw materials.

When we see a slowdown in general economic growth around the world and in particular with those trading partners, it has an adverse effect on us. For 150 years, Canada has been trade-dependent on our resources, and we continue to be, which is a part of my question I would like you to touch upon.

À mon avis, le processus de négociation serait beaucoup plus constructif, d'autant que les pays et leurs négociateurs pourraient être beaucoup plus créatifs, si on abandonnait le principe de l'engagement unique.

La sénatrice Cordy : C'est facile à dire — et à faire — quand c'est écrit noir sur blanc. Excellent point.

M. Weekes : D'une certaine façon, mon expérience comme ambassadeur à l'OMC — nous prenions alors part à plusieurs négociations de moindre envergure et non à un cycle de grande ampleur — m'a permis de constater qu'il est à peu près impossible d'organiser une discussion à l'OMC relativement à la manière dont celle-ci exerce certaines de ses fonctions. Autour de la table, voilà le seul endroit où il était possible d'avoir une vraie bonne discussion. Les gens craignaient — les pays craignaient — qu'en prenant part à une discussion, ils se fassent entraîner dans une négociation. Et à la manière dont le régime de règlement des différends avait commencé à fonctionner, ils craignaient en outre que tout ce qu'ils pourraient dire dans le cadre d'une éventuelle discussion puisse être retenu contre eux si un jour ils étaient impliqués dans une procédure de règlement des différends.

Il faut aborder le processus de négociation de manière un peu moins rigide afin qu'il ne semble pas trop intimidant. Les choses iraient bien mieux dans un environnement multilatéral comme l'OMC.

Le sénateur Housakos : Merci à nos invités d'être ici ce soir. Que c'est intéressant.

Vous avez dit haut et fort que les années 1990 ont été fastes pour le Canada en matière d'activité économique et de croissance commerciale, et je suis d'accord. Nous avons vu les avantages nets que nous ont permis d'obtenir tous les accords commerciaux que nous avons signés, et plus particulièrement en ce qui concerne l'ALENA et les relations du Canada.

Il me semble toutefois — corrigez-moi si je me trompe — que, bien souvent, ce n'est pas tant le contenu de tel ou tel accord qui va faire qu'il sera un succès ou un échec, mais plutôt le fait que le pays concerné traverse ou non une période de forte croissance économique. Rappelons-nous à quoi ressemblaient les années 1990 aux États-Unis: la croissance économique était fulgurante, et les gens s'arrachaient nos matières premières. Il y a quelques années, la Chine connaissait à son tour une croissance exponentielle, et là aussi, nos matières premières se vendaient comme des petits pains chauds.

Quand, au contraire, l'économie se met à tourner au ralenti partout sur la planète, et plus particulièrement chez nos partenaires commerciaux, nous en subissons les contrecoups. Depuis 150 ans, la santé commerciale du Canada a toujours été tributaire des ressources, et c'est encore le cas aujourd'hui; c'est ce qui m'amène à la question que je voulais vous poser.

I would like you to comment on the element of competitiveness in our economy, domestically, in terms of our investment innovation that you touched upon a little bit — technology and research — particularly our investment in post-secondary education.

I look at some of our trading partners, especially our largest trading partners, and they invest a large amount of money in innovation, research and development, and in post-secondary education. How are we going to compete in the 21st century with institutions — and I always use the example of the American universities, where they have tens of billions of endowment funds — and our top universities in Canada are competing with hundreds of millions of dollars?

So I was wondering what your perspective is on our post-secondary education, our investment in research and technology, and the state of our competitiveness vis-à-vis our trading partners.

Mr. Curtis: Perhaps we might make the senator the ex-officio president of Canadian Economics Association for next year, recognizing that, in fact, the growth of a trading partner does have much more to do with the growth of trade than any trade agreement or any exchange rate. A lot of research has indicated that. You can account for about 50 per cent of all trade growth just on the growth of your trading partner.

The key point you raised is about post-secondary education. I don't think, necessarily, it is that they're underfunded. Yes, the private sector is not contributing as much proportionately as the public sector, but our public sector R&D is really quite good, in a relative sense, compared to all other countries.

Our problem is that we can't hold them here, which is what I was saying before. We have not yet been totally successful in commercializing the research and ideas coming out of our universities. The University of Saskatchewan, for example, and Waterloo — there's wonderful work coming out. A lot of it is picked up and commercialized in the U.S., either with Canadians emigrating — remember, I know we're all taken by the refugee situation now, but 80,000 Canadians are emigrating per year from this country. Most of them are high-skilled. It is unbelievable. A lot of them have been trained at Canadian universities.

So the problem is not really education itself but making use of them and being a more attractive home for the kind of work where those things go on.

Perhaps you have seen, senator, that the head of Google — one being a Russian immigrant and one being an American drop-out from a well-known U.S. university — he was asked, "Well, are you getting most of your recruits for Google from Stanford,

J'aimerais avoir votre point de vue sur la compétitivité de notre économie, sur le marché intérieur, notamment en ce qui concerne les investissements dans l'innovation dont vous avez brièvement parlé, ainsi que dans les technologies, dans la recherche, mais surtout dans l'enseignement postsecondaire.

Je regarde ce que font certains de nos partenaires commerciaux, surtout les plus gros d'entre eux, et je constate qu'ils investissent des sommes importantes dans l'innovation, la recherche-développement et l'enseignement postsecondaire. Comment demeurer concurrentiels dans l'économie du XXI^e siècle lorsque les meilleurs établissements d'enseignement du pays — que je compare toujours aux universités américaines, dont les fonds de dotation atteignent des dizaines de milliards de dollars — ne disposent que de quelques centaines de millions de dollars?

J'aimerais donc avoir votre point de vue sur l'enseignement postsecondaire, sur nos investissements dans la recherche et les technologies et sur notre compétitivité relative par rapport à nos partenaires commerciaux.

M. Curtis : Nous devrions peut-être vous nommer président d'honneur de l'Association canadienne d'économie pour l'année à venir, parce que vous avez tout à fait raison: la croissance que connaît un partenaire commercial influe beaucoup plus sur la croissance de nos échanges commerciaux avec lui que n'importe quel accord commercial ou taux de change. Beaucoup d'études le confirment. On peut attribuer environ la moitié de la croissance des échanges commerciaux à la vigueur économique du partenaire commercial avec qui se font ces échanges.

Votre question portait d'abord et avant tout sur l'enseignement postsecondaire. Je suis loin d'être convaincu que ce secteur est sous-financé. D'accord, le secteur privé ne contribue pas autant, proportionnellement, que le secteur public, mais le secteur de la R-D publique se porte relativement bien par rapport à ce qu'on observe dans les autres pays.

Notre problème, c'est que nous sommes incapables de les garder ici, comme je le disais plus tôt. Nous ne réussissons pas encore parfaitement à commercialiser les projets de recherche et les idées que produisent nos universités. L'Université de la Saskatchewan, par exemple, et celle de Waterloo, font un boulot incroyable. Or, bon nombre de leurs idées sont commercialisées aux États-Unis, souvent parce que l'idéateur canadien va décider d'émigrer là-bas. Je sais qu'il est beaucoup question des réfugiés ces jours-ci, mais n'oublions pas que 80 000 Canadiens quittent notre pays chaque année. La plupart d'entre eux sont hautement qualifiés. C'est incroyable: bon nombre d'entre eux ont reçu leur formation dans une université canadienne.

Alors, ce n'est pas l'éducation en tant que telle, le problème, mais ce qu'on en fait. Nous devons être plus accueillants pour ceux qui mènent ce genre de travaux.

Vous avez peut-être vu, sénateur, que le dirigeant de Google — un immigrant russe qui a décroché d'une université américaine bien connue — s'est fait demander où il trouvait la plupart de ses recrues. Était-ce dans l'université voisine, Stanford, ou alors dans

your neighbouring university, and from UCLA, Caltech and the other great American universities?" He said, "No. Our second-biggest draw is from the University of Waterloo up there in Canada."

So the problem is not funding for universities or our professors; our problem is making use of what we have, including bringing people in and commercializing their ideas in the private sector.

That might be too long-winded, but it is a real issue in my mind, which is why I raise something that is kind of delicate, which is the immigration of the high-skilled and entrepreneurs. But it is a serious question.

I will go back and make a personal statement again: My son-in-law, who works in high tech in Boston, says that all the people he recruits, in Boston, Houston and in California, in energy high technology are all Canadians.

Senator Housakos: Because Canadian companies aren't investing in the gems we have here — is that it? Or are the banks not aggressive enough in supporting innovation?

Mr. Curtis: I think it is the second as much anything.

Mr. Weekes: The only comment I have is one I shouldn't make, because it is more appropriate for you to reflect on this, but listening to this discussion, I'm thinking it does make sense to talk to the Minister of Innovation, Science and Economic Development.

Ms. Steger: My only comment with respect to the universities is that I can tell you that at my university — and I have some experience at the University of Waterloo, because I have had a relationship with the Centre for International Governance Innovation — is that over the last 10 to 15 years our universities have become better and better in their research capacity and with the professors that we have hired. That is certainly true at my law school. They're fantastic; they're world-class. The JD students at our law school are absolutely fabulous.

Where we have difficulty is in attracting top-quality graduate students, because we don't have the scholarships. This is probably the point that you are alluding to: We don't have the scholarships or the bursary money to attract the really top graduate students away from the American universities, which have that kind of money to attract the really top students in the world.

But do we have top faculty? Yes. Do we have top undergrad students? Yes. Do we have top-quality research taking place in Canada, which is the point Mr. Curtis is making? Definitely, there is world-class research taking place in Canada.

les autres grandes universités américaines, comme UCLA ou Caltech? Voici ce qu'il a répondu : « Pas du tout. Au second rang des universités où nous trouvons nos recrues arrive l'Université Waterloo, au Canada. »

Le problème, ce n'est donc pas le financement des universités ni ce qui s'y passe du côté des professeurs; le problème c'est l'usage qu'on fait de nos atouts: nous sommes incapables d'attirer des gens et de commercialiser nos idées dans le secteur privé.

Le lien est peut-être ténu, mais il s'agit d'un réel problème, selon moi. Voilà pourquoi il m'arrive parfois d'aborder un sujet délicat, celui de l'immigration des gens de talents et des entrepreneurs. C'est tout à fait sérieux.

Mais revenons à nos moutons. Pour prendre un exemple personnel, mon gendre, qui travaille dans la haute technologie, à Boston, dit que tous les employés qu'il recrute, que ce soit à Boston, à Houston ou en Californie, pour travailler dans le domaine de la haute technologie énergétique sont des Canadiens.

Le sénateur Housakos : Parce que les entreprises canadiennes n'investissent pas dans les perles rares que nous avons ici? Ou est-ce parce que les banques ne soutiennent pas assez énergiquement l'innovation?

M. Curtis : Probablement plus la deuxième réponse, mais c'est loin d'être le seul facteur.

M. Weekes : La seule réponse que je puisse vous faire, je ne devrais pas vous la faire, parce que ce serait à vous de faire cette réflexion, mais à écouter ce qui se dit depuis tantôt, il me semble que ce serait logique d'interroger le ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique.

Mme Steger : Au sujet des universités, tout ce que je peux vous dire, c'est que, d'après ce qui se passe dans mon établissement — et je connais bien aussi l'Université de Waterloo, parce que j'ai entretenu des liens avec le Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale —, depuis 10 ou 15 ans, nos universités s'améliorent sans cesse du point de vue de la recherche, et c'est dû aux professeurs qu'elles embauchent. C'est très certainement vrai à la faculté de droit à laquelle j'appartiens. Les professeurs sont fantastiques, les meilleurs du monde. Les étudiants au doctorat en droit de notre université sont tout simplement fabuleux.

Cependant, nous avons de la difficulté à attirer les meilleurs diplômés parce que nous n'offrons pas de bourses. C'est probablement à cela que vous faisiez référence. Nous n'avons pas les bourses d'études et d'entretien nécessaires pour empêcher les meilleurs diplômés de fréquenter les universités américaines, qui ont assez d'argent pour attirer les meilleurs étudiants au monde.

Mais avons-nous les meilleurs professeurs? Oui. Avons-nous les meilleurs étudiants de premier cycle? Oui. Menons-nous des recherches de première qualité au Canada, comme le disait M. Curtis? Il y a certainement des recherches de calibre mondial qui sont effectuées au pays.

We don't have the ability, except for little pockets here and there. Waterloo, I think, is an exception because they have a lot of private money, or University of Toronto. There are a few pockets where there is a lot of private money, maybe. Other public universities do not have as much money to attract the top-flight graduate students. That's an issue that, perhaps, you honourable senators can focus on: Where can we find more funding for the graduate students?

Senator Ataullahjan: Thank you for this really interesting conversation that is going on.

I am going to take a bit of liberty. We keep hearing about China, and how China is doing in the business world. I wanted to ask you, Mr. Curtis, about the Pakistan and China trade corridor. With \$46 billion investment, it is being billed as a fate-changer. From the mountains to the sea, it gives China access to the Arabian Sea, with the Gwadar Port. What impact will this have on worldwide trade? China is concerned because it imports 60 per cent of its oil and it passes through those waters in the ships. So what will the impact be on worldwide trade and China's influence in the world?

Mr. Curtis: The tentacles of China are extending over time. It is emerging as a competitive superpower to the republic to our south. It will change trade flows slightly, but these are not major developments any more than Russia being successful in opening a northeast passage in competition with our northwest passage will change that much in terms of statistics.

It is part of China's broader global footprint and its interests, and as I say, they will then become involved in the politics and foreign policy of those areas as well. There's a cost to China in doing that, but it means their risks are more diversified, and as good business people, that's a sensible strategy to follow, to diversify risks if at all possible. If the Straits of Malacca are cut off and if Canada can't get its oil and gas to sea — Pacific Coast or Atlantic Coast — then China has another option.

So it's relevant, but not huge in terms of numbers.

Senator Poirier: Thank you for being here and for your excellent quotes and for sharing the different options we are looking at.

There is a document that came out in November, and my question is for Mr. John Weekes and Ms. Steger. There are two different recommendations I wanted to ask questions on. I will ask two questions at the same time and let you have your turn in answering them.

Nous n'avons pas la capacité financière nécessaire, à l'exception de quelques endroits ici et là. Je pense notamment à l'Université de Waterloo, qui possède beaucoup de fonds privés, ou à l'Université de Toronto. Il se peut qu'il y ait quelques endroits qui possèdent beaucoup de fonds privés. Toutefois, les autres universités publiques n'ont pas autant d'argent pour attirer les diplômés les plus compétents. C'est un enjeu sur lequel les sénateurs pourraient se pencher : où pouvons-nous trouver plus d'argent pour les diplômés?

La sénatrice Ataullahjan : Je vous remercie de cette conversation très intéressante.

Je vais prendre un peu de liberté. Nous entendons sans cesse parler de la Chine et de la façon dont elle se débrouille sur la scène commerciale. Monsieur Curtis, je veux vous demander des précisions au sujet du corridor commercial entre le Pakistan et la Chine. Bénéficiant d'un investissement de 46 milliards de dollars, ce corridor est considéré comme un changeur de destin. Des montagnes à la mer, il donne à la Chine un accès à la mer d'Oman, par l'intermédiaire du port de Gwadar. Quelles répercussions aura-t-il sur le commerce mondial? La Chine s'inquiète parce qu'elle importe 60 p. 100 de son pétrole et que ce dernier est transporté dans des navires passant dans ces eaux. Alors, quelles seront les répercussions du corridor sur le commerce mondial et l'influence de la Chine dans le monde?

M. Curtis : Les tentacules de la Chine s'étendent au fil du temps. Elle est en voie de devenir une superpuissance rivale de la république au sud de notre pays. Quant au corridor, il n'aura pas plus d'effets sur le flux des échanges commerciaux que l'ouverture par la Russie d'un passage du Nord-Est pour faire concurrence à notre passage du Nord-Ouest. Les répercussions seront minimes.

Le corridor permet à la Chine d'accroître sa présence à l'échelle mondiale et de mieux défendre ses intérêts. Comme je l'ai dit, cela lui permettra de se pencher sur les politiques et la politique étrangère dans ces domaines. Le corridor entraînera des coûts pour la Chine, mais cela lui permettra de diversifier ses risques, ce qui est une stratégie commerciale raisonnable. En effet, il faut, dans la mesure du possible, diversifier les risques. Si le passage du détroit de Malacca est bloqué et que le Canada ne parvient pas à acheminer son pétrole par voie maritime — sur la côte du Pacifique ou de l'Atlantique —, la Chine aura alors une autre option.

Ce corridor est donc important, mais pas sur le plan du volume des échanges commerciaux.

La sénatrice Poirier : Je vous remercie de votre présence ici, de vos excellentes citations et de nous avoir fait part des différentes options qui s'offrent à nous.

Il y a un document qui a été publié en novembre, et ma question s'adresse à M. John Weekes et à Mme Steger. Je souhaite poser des questions sur deux recommandations. Je vais poser les deux questions en même temps, et vous pourrez y répondre à tour de rôle.

In the recent paper both of you co-authored, you released a number of recommendations regarding the 21st century strategy for Canada.

The second recommendation discussed CETA and mentioned that it contains the most transparent provision for any recent trade agreement for settling disputes between investors and governments. Just recently some countries in the EU were concerned with this process. Would you care to elaborate on their concerns, and whether they can actually derail the agreement? That is the first question.

The second is with respect to recommendation 14. If I understood correctly, you suggested setting up a barrier-free common market within Canada so that you can fully benefit from the new trade opportunities. Has the business sector been vocal to support a barrier-free common market within Canada, and what can the federal government do to eliminate these barriers?

Ms. Steger: On CETA and transparent dispute settlement, what we were talking about is the investor-state dispute settlement in CETA, but it applies to other state-to-state dispute settlement as well.

CETA really sets a new model in that it calls for public hearings, which is new across the board, not only for investor-state dispute settlement but for any other state-to-state dispute settlement. It calls for all documents to be made public when they are filed in any dispute settlement. It allows civil society and other interested parties, the public, to make representations in all of these cases. It has a very high standard of transparency in any trade agreement.

This is new. We haven't seen this before. The rules for investor-state dispute settlement, even in the NAFTA, allow the parties to decide whether they want to open up particular hearings or let civil society groups, or others, make representations. It gives the parties a lot of discretion. Indeed the investor claimant gets to choose, in most cases, including NAFTA cases, what forum the investor wants to go to. They can — and this has been true in some very recent environmental cases — go to a forum that's completely closed. Therefore, environmental NGOs or other public interest groups might not be able to go into the hearing and hear what is going on. No one would get any copies of any documents. You might not even get a copy of the decision at the end of the day. That happens in some investor-state dispute settlement cases, depending on what forum is used.

Dans ce document récent dont vous êtes les coauteurs, vous avez formulé un certain nombre de recommandations sur la stratégie que le Canada doit adopter au XXI^e siècle.

Dans la deuxième recommandation, vous mentionnez l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, et précisez qu'il contient la disposition la plus transparente — de tous les accords commerciaux récents — sur le règlement des différends entre les investisseurs et les gouvernements. Tout récemment, certains pays de l'UE avaient des inquiétudes à l'égard de ce processus. Voudriez-vous vous prononcer sur leurs inquiétudes et indiquer si elles pourraient faire dérailler l'accord? Voilà ma première question.

Ma deuxième question concerne la recommandation 14. Si j'ai bien compris, vous avez suggéré d'établir un marché commun libre de toute entrave au Canada afin de pouvoir profiter pleinement des nouveaux débouchés commerciaux. Le secteur des affaires a-t-il exprimé verbalement son appui à l'établissement d'un tel marché au Canada, et qu'est-ce que le gouvernement fédéral peut faire pour éliminer ces entraves?

Mme Steger : Pour ce qui est de l'AECG et du règlement transparent des différends, nous parlions de la disposition de l'accord sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'État, mais cela s'applique aussi aux règlements de différends d'État à État.

L'AECG établit vraiment un nouveau modèle en ce sens qu'il prévoit des audiences publiques, ce qui est nouveau sur tous les plans, non seulement pour le règlement des différends entre investisseurs et États, mais également pour le règlement des différends interétatiques. Il prévoit que tous les documents déposés dans le cadre d'un règlement des différends sont rendus publics. Les acteurs de la société civile et d'autres parties intéressées, le public, peuvent alors exposer leurs vues. Dans tout accord commercial, les normes en matière de transparence sont très élevées.

C'est nouveau. Nous n'avons jamais vu cela auparavant. Selon les dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États de l'ALENA, les parties peuvent décider si elles veulent autoriser l'accès à des audiences ou permettre à des groupes de la société civile, par exemple, de présenter des doléances. Les parties ont alors une grande latitude. En fait, dans la plupart des cas, y compris ceux qui touchent l'ALENA, l'investisseur requérant peut choisir l'instance. Il peut — et c'est ce qui s'est passé dans des causes environnementales très récentes — décider que le processus se déroulera à huis clos. Par conséquent, il est possible que les ONG environnementales ou d'autres groupes d'intérêt ne puissent pas assister à l'audience et savoir ce qui se passe. Personne ne peut obtenir de documents dans ce cas. Il peut être impossible d'obtenir une copie de la décision au final. C'est ce qui se passe dans certains cas de règlements de différends entre investisseurs et États, selon l'instance choisie.

So the CETA sets a totally new model in that from the very beginning of the case, everything has to be open completely to the public. There's absolutely no question about it. It is set out in the rules.

That's very, very important. We were just noting this was a really good new model. It is not left up to the parties, and it doesn't depend on what forum you go to. There's no forum that you can choose where everything is closed, and it is not up to the particular claimant to choose a closed forum.

I might note that the TPP is also like this. It has a very high standard of transparency, with open public hearings. The minute a document is filed in the proceeding, it becomes available to the public at large, and amicus curiae briefs — submissions by other interested parties, not just the parties to the dispute — can be filed.

This is a new standard. We haven't seen this before in trade and investment agreements. It is a good, new thing.

Mr. Weekes: I agree with Debra. She knows more about it than I do.

On the question of internal trade, these issues have been around as long as Canada has been, given our Constitution. As we get into these international trade agreements that are of increasing complexity and are increasingly intrusive in terms of domestic jurisdiction, we're starting to get into a situation where we might actually be giving partners outside the country greater rights in terms of benefits in certain provinces than those that are enjoyed by Canadians living in other provinces.

So this has really brought the whole situation back and required people to take a look at it. Certainly, business has been in the forefront of saying, "Look, if we're going to be doing this competition on a global basis, you have to make sure that at least in our domestic market, we can operate as if it's a single market."

Almost all of the business community is in favour of this. I guess those elements of the business community that benefit from the segregation of the Canadian market, like in the supply-managed sectors — in agriculture, for instance — perhaps would take a different view on this.

Clearly this is an issue of real importance as we enter this new generation of trade agreements. I did talk to someone this morning who told me he had been at a meeting recently on the agreement on internal trade, because the previous government initiated a process for how to negotiate and update this, and so that process is continuing on.

L'AECG établit un tout nouveau modèle, en ce sens que dès le début, tout doit être complètement accessible au public. C'est incontestable. C'est ce que prévoient les règles.

C'est vraiment très important. Nous venions tout juste d'indiquer qu'il s'agit d'un excellent nouveau modèle. Le processus n'est pas laissé à la discrétion des parties et ne dépend pas de l'instance à laquelle on a recours. Il n'est pas possible de choisir une instance dont le processus se déroulera entièrement à huis clos, et il n'appartient pas au demandeur de décider qu'il se déroulera à huis clos.

J'ajouterais qu'il en est de même pour le PTP. Les normes en matière de transparence sont très élevées, et les audiences sont ouvertes au public. Dès qu'un document est déposé dans le cadre de la procédure de règlement, le grand public peut y avoir accès, et les mémoires d'amicus curiae — soit les observations soumises par d'autres parties intéressées, et non seulement les parties au différend — peuvent être soumis.

Il s'agit là d'une nouvelle norme. Nous n'avons jamais rien vu de tel auparavant dans les accords de commerce et d'investissement. C'est un élément nouveau, et c'est une bonne chose.

M. Weekes : Je suis d'accord avec Debra. Elle en sait plus que moi à ce sujet.

En ce qui concerne le commerce intérieur, ces questions se posent depuis que le Canada existe, compte tenu de notre Constitution. Au moment où nous concluons des accords de commerce internationaux de plus en plus complexes qui constituent davantage une ingérence dans les affaires internes des États, nous nous retrouvons dans une situation où nous pourrions donner à nos partenaires étrangers des droits plus importants quant aux avantages de certaines provinces par rapport à ceux dont profitent les Canadiens des autres provinces.

Cela fait en sorte que les gens ont été forcés d'examiner la situation. Les gens du milieu des affaires ont été parmi les premiers intervenants à dire que si les entreprises entrent en concurrence à l'échelle mondiale, il faut s'assurer qu'au moins, dans leur marché national, elles peuvent mener leurs activités comme s'il s'agissait d'un marché unique.

Presque tous les milieux d'affaires sont pour cela. J'imagine que les secteurs pour lesquels la séparation des marchés au Canada est avantageuse, comme ceux qui sont soumis à la gestion de l'offre — dans l'industrie agricole, par exemple —, ont un point de vue différent.

De toute évidence, il s'agit d'une question très importante alors que nous sommes en train de conclure de nouveaux accords commerciaux. Ce matin, j'ai parlé à une personne qui m'a dit avoir récemment participé à une rencontre sur l'accord sur le commerce intérieur, car le gouvernement précédent avait entrepris un processus visant à déterminer la façon de négocier et de moderniser cela, de sorte que la démarche se poursuit.

I would hope that that process is undertaken seriously enough so that the result this time really makes a difference and puts Canadian businesses on a more competitive footing in the domestic market so that they can take on the world more effectively.

Ms. Steger: I want to add something very short to what Mr. Weekes has just said on this point about the common market within Canada. This is a very important point, because in the free trade agreements, like the CETA and the TPP, what it says is that the treatment that European exporters or businesses will get is the best treatment available in any one province in Canada.

It is true that a European business could get better treatment under the CETA than, for example, a business in Nova Scotia would get in British Columbia. I don't know if British Columbia has lower standards than Nova Scotia. I just used that example. Maybe that is not fair. John and I are originally from British Columbia so maybe that's not a fair example, but I was using our own home province.

This is true. It is unfortunate. It is a reason why if we're going to ratify it with the EU and the TPP with Japan and we already have the NAFTA, it is imperative for us to develop a common market within Canada.

Senator Johnson: I wanted to touch briefly on the Canada-U.S. economic relationship going forward. I chair the Canada-United States Inter-Parliamentary Group. I was in Washington again. I won't comment on the state of the American mind right now with what is going on, but it is pretty hot, heavy and incredible. I have been doing this work in the U.S. for so long on behalf of the parliamentarians, and we meet with senators and the House of Representatives every year on our visits. How much do they want to work with us in the future? How much can we work together to make it better? We talk to the elected legislators, and their take on Canada is pretty slim pickings when you walk into those offices and talk about everything we are discussing right now.

You mentioned the China piece as well, which we haven't got time to go into today, in terms of Canada making an assistance, but the Canada-U.S. is so critical, and yet we don't see the progress that we should.

[Translation]

Senator Rivard: Maybe the answer will be brief. Mr. Curtis, in your opening statement, you made a link between astrology and the economy. I'm not sure whether I'm addressing the astrologer or the economist in my question. You know that on June 23, in England, a decision will be made on whether Great Britain stays in the European Union. What will be the impact on the Canada-Europe free trade agreement if England decides to withdraw from

J'espère que cette fois-ci, le processus se déroulera de manière à ce que l'on obtienne des résultats tangibles et que les entreprises canadiennes puissent être plus concurrentielles dans le marché national, afin qu'elles s'imposent dans les marchés mondiaux de façon plus efficace.

Mme Steger : Je veux ajouter très brièvement quelque chose à ce que vient de dire M. Weekes concernant le marché commun au sein du Canada. C'est un aspect très important, car les accords de libre-échange, comme l'AECG et le PTP, indiquent que les entreprises ou les exportateurs européens obtiendront le meilleur traitement qui existe dans n'importe quelle province canadienne.

Il est vrai que le traitement que se verrait accorder une entreprise européenne dans le cadre de l'AECG pourrait être meilleur que celui dont bénéficie une entreprise néo-écossaise en Colombie-Britannique, par exemple. J'ignore si les normes de la Colombie-Britannique sont inférieures à celles de la Nouvelle-Écosse. Ce n'est qu'un exemple que je donne. Il ne s'agit peut-être pas d'un bon exemple. John et moi venons de la Colombie-Britannique. Je voulais simplement prendre notre province d'origine comme exemple.

C'est vrai. C'est regrettable. C'est l'une des raisons pour lesquelles si nous ratifions l'accord avec l'UE, le PTP et l'accord avec le Japon — et nous avons déjà l'ALENA —, il est essentiel que nous créions un marché commun au sein du Canada.

La sénatrice Johnson : Je voulais parler brièvement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis. Je préside le Groupe interparlementaire Canada-États-Unis. Je suis encore allée à Washington. Je ne ferai aucune observation sur l'état d'esprit actuel des Américains concernant ce qui se passe, mais l'atmosphère est très explosive, lourde et incroyable. J'effectue ce type de travail aux États-Unis depuis longtemps au nom des parlementaires, et nous rencontrons des membres du Sénat et de la Chambre des représentants chaque année à l'occasion de nos visites. Dans quelle mesure les Américains veulent-ils continuer à travailler avec nous? Dans quelle mesure pouvons-nous collaborer pour améliorer les choses? Nous discutons avec les législateurs élus, et nous constatons que leurs idées sur le Canada sont plutôt limitées lorsque nous leur parlons là-bas de tous les sujets dont nous sommes en train de discuter.

Vous avez également parlé de la Chine, et nous n'avons pas eu le temps d'entrer dans le détail aujourd'hui, concernant l'aide du Canada. Or, les relations entre le Canada et les États-Unis sont très importantes et les choses ne progressent pourtant pas comme elles le devraient.

[Français]

Le sénateur Rivard : Peut-être que la réponse sera courte. Monsieur Curtis, dans vos remarques d'ouverture, vous avez fait un lien entre l'astrologie et l'économie. J'ignore si je m'adresse, dans ma question, à l'astrologue ou à l'économiste. Vous savez que le 23 juin prochain, en Angleterre, il y aura une décision à prendre à savoir si la Grande-Bretagne demeure au sein de l'Union européenne. Quel sera l'impact sur l'accord de

the European Union? The impact will probably be the same with Scotland and Ireland. Do you think that Great Britain will decide to stay in the European Union? If it withdraws, however, what might be the impact?

[English]

Mr. Curtis: I would say, senator, if you want to visit the U.K. in the next couple of months, buy pounds now, even with the relatively low Canadian dollar. The pound is depreciating rapidly.

Regarding the longer term, if the U.K. were to withdraw from the European Union, it raises the Scottish question on the one hand, which could be more unstable. Perhaps my colleagues who have been involved in the legal side of trade negotiations could answer better than I, but my sense is that the U.K. would have to renegotiate all its agreements, particularly with the EU itself, which could take years, and then separately with everybody else; so it would be a long, drawn-out process, as energy, attention, money flows, as it already has over the recent years, from London to Frankfurt.

Remind me of the other question, senator.

Mr. Weekes: Canada-U.S. relations.

Senator Johnson: Minor detail.

Mr. Curtis: The answer to that is to remind you what former Canadian ambassador Gotlieb commented on when he said that Canada is number four in order of priority, and not a very important priority even at that.

It goes back to the tone that I raised before, which is increasingly inward-looking of all countries, less concerned about foreign interest. The Federal Reserve, for once, has had to worry about the headwinds internationally, and therefore is being rather slow in raising interest rates a second time next month. But the United States has great difficulty recognizing that it is part of the world community and increasingly is going to have to. They're coming to terms with that, but never mind the senators and the congressmen you meet, it makes them a little unhappy to think that they might still be in the top of the world but they have got competition. It is uncomfortable for them.

It is very difficult for us, partly because we think we're partly American ourselves. We're kind of schizophrenic. We get annoyed when you have to show a passport at the U.S. border, and we say that you're like us. If an American says that you guys are just like us, we're annoyed. We have a bit of a schizophrenic attitude.

libre-échange Canada-Europe si l'Angleterre décide de se retirer de l'Union européenne? L'impact sera sans doute le même avec l'Écosse et l'Irlande. Croyez-vous que la Grande-Bretagne va décider de demeurer dans l'Union européenne? Si, toutefois, elle se retire, quel pourra en être l'impact?

[Traduction]

M. Curtis : Sénateur, si vous voulez visiter le Royaume-Uni au cours des prochains mois, je vous dirais d'acheter des livres sterling maintenant, même si le dollar canadien est relativement faible. La livre se déprécie rapidement.

À long terme, si le Royaume-Uni se retirait de l'Union européenne, cela aurait notamment des répercussions sur la situation en Écosse, qui pourrait devenir plus instable. Mes collègues s'étant occupés de l'aspect juridique des négociations commerciales pourraient peut-être mieux répondre à cette question que moi, mais j'ai l'impression que le Royaume-Uni devrait renégocier tous ses accords, plus particulièrement ceux avec l'UE — ce qui pourrait prendre des années —, puis avec tous les autres pays individuellement. Ce serait donc un processus long et fastidieux. L'énergie, l'attention et l'argent seraient transférés de Londres à Francfort, comme cela a déjà commencé à arriver au cours des dernières années.

Rappelez-moi l'autre question, madame la sénatrice.

M. Weekes : Les relations entre le Canada et les États-Unis.

La sénatrice Johnson : Un détail mineur.

M. Curtis : Pour répondre à votre question, je vais vous rappeler que l'ancien ambassadeur Gotlieb avait dit que le Canada occupait le quatrième rang dans l'ordre des priorités des États-Unis, et qu'il n'était même pas considéré comme une priorité très importante.

Cela reflète ce que j'ai dit plus tôt sur l'attitude observée par tous les pays, qui se replient de plus en plus sur eux et se préoccupent moins des intérêts étrangers. Pour une fois, la Réserve fédérale a dû s'inquiéter des perturbations internationales, et elle hésite donc à hausser les taux d'intérêt pour une deuxième fois le mois prochain. Cependant, les États-Unis ont beaucoup de mal à reconnaître qu'ils font partie de la communauté internationale et qu'ils devront y participer de plus en plus. Ils commencent à accepter cette réalité, mais ce n'est pas le cas des sénateurs et des membres du Congrès. Le fait de savoir que leur pays est peut-être encore le plus puissant au monde, mais qu'il a de la concurrence, les rend un peu mécontents. Cela les rend mal à l'aise.

C'est très difficile pour nous, notamment parce que nous pensons que nous sommes en partie Américains nous-mêmes. Nous sommes un peu schizophrènes. Cela nous agace de devoir montrer notre passeport à la frontière américaine, et nous disons aux Américains qu'ils sont comme nous. Cependant, si les Américains nous disent que nous sommes exactement comme

I think it is very important, to come right to my point, that parliamentarians of both chambers here, never mind our media or academic community, and also importantly our business community, make it quite clear that we do have our own interests. Many of them run parallel to those of the United States, particularly making this continent more competitive, and they should work with us where it is appropriate.

We have to focus our domestic interests out so that we can deal with the United States and China. We're not lying on our backs saying to give it to us; we're saying that this is what we want, these are our interests, and let's see if we can make a deal, even though we're the smaller of the two.

Mr. Weekes: It is a big challenge. I did spend some time after I finished NAFTA trying to help manage Canada-U.S. relations. That was the reward I was given for negotiating the NAFTA.

In a sense, when we are dealing with what we perceive to be a legitimate grievance or Canadian interest, we go down to Washington, and we're kind of perceived as pleading on behalf of special interests, as if we don't really have any right to raise such a difficult issue.

Of course, they usually point out that actually the issue we have raised happens to be important to some of their domestic constituents. Not very important in terms of the overall interests of the United States, but these are problems that come with sharing a border.

To borrow a bit from what John said, we do have a lot of common interests with the United States, although as you pointed out, senator, it is hard to know what their interests are right at the moment, but all will become clear in due course.

We should try, of course, to continue to deal with these issues, when we need to raise the concerns that are of legitimate interest to us, but do so in a way that we situate them in a somewhat broader context of looking at how we work with the Americans in the North American context, in the global context, because we have a lot of shared values and interests. How do we help to export these? How do we support each other in terms of trying to incorporate these ideas into international disciplines? We support each other in the defence area, and I think to the extent that we can be perceived just being a helpful ally, it then becomes easier to raise some of the irritant issues and get a fair hearing.

It is instructive how responsive Prime Minister Mulroney was able to get President Reagan to be on a number of issues like acid rain and Arctic sovereignty that were important to us, but that was something that he could do partly because he was seen in the

eux, cela nous énerve. Je le répète, nous sommes un peu schizophrènes.

Ce que je tente de dire, c'est qu'il est très important que les parlementaires des deux chambres, sans parler des journalistes, des membres du milieu universitaire et des gens d'affaires, fassent comprendre très clairement que nous avons nos propres intérêts. Bon nombre d'entre eux coïncident avec ceux des États-Unis, surtout quand il s'agit de rendre ce continent plus concurrentiel, et ces derniers devraient donc collaborer avec nous au besoin.

Nous devons mettre l'accent sur nos intérêts nationaux pour pouvoir faire affaire avec les États-Unis et la Chine. Nous ne devons pas adopter une attitude de soumission. Nous devons faire part aux États-Unis de nos désirs et de nos intérêts, et déterminer si nous pouvons conclure une entente avec eux, même si nous sommes un plus petit acteur qu'eux.

M. Weekes : C'est un grand défi. Après la conclusion de l'ALENA, j'ai passé quelque temps à tenter d'aider à gérer les relations entre le Canada et les États-Unis. C'est la récompense que l'on m'a donnée pour avoir négocié l'ALENA.

Lorsque nous nous occupons d'un grief que nous percevons comme légitime ou d'une chose que nous croyons être dans l'intérêt du Canada, nous nous rendons à Washington, et les gens là-bas agissent comme si nous plaidions en faveur d'intérêts spéciaux et que nous n'avions pas vraiment le droit de soulever un enjeu aussi complexe.

Bien sûr, ils signalent habituellement que la question que nous avons soulevée est importante pour certains des électeurs qu'ils représentent. Toutefois, elle ne revêt pas une grande importance pour les intérêts des États-Unis, mais ce sont des problèmes qui existent lorsque deux pays partagent une frontière.

Pour reprendre un peu ce que John a dit, nous avons beaucoup d'intérêts communs avec les États-Unis, bien que comme vous l'avez signalé, madame la sénatrice, il est difficile de savoir quels sont leurs intérêts en ce moment, mais tout deviendra clair en temps et lieu.

Nous devrions tenter, bien sûr, de continuer à nous pencher sur ces questions, quand nous devons soulever des enjeux qui nous intéressent à juste titre, mais nous devons le faire en cherchant comment nous pouvons travailler avec les États-Unis dans le contexte nord-américain et le contexte mondial parce que nous partageons bien des intérêts et des valeurs. Comment pouvons-nous les exporter? Comment pouvons-nous nous aider à propager ces idées à l'échelle internationale? Nous sommes des alliés sur le plan de la défense, et je crois que, dans la mesure où le Canada peut être perçu comme un allié utile, il devient plus facile pour lui de soulever des questions épineuses et d'obtenir une audience impartiale.

Il est intéressant de constater que le premier ministre Mulroney a réussi à attirer l'attention du président Reagan sur de nombreuses questions qui étaient importantes pour nous, comme les pluies acides et la souveraineté dans l'Arctique. C'est

context of being somebody who of course was looking out for Canadians interests but was also very sympathetic with the United States on a number of other policy issues.

Put some of these irritants in a broader context where we have shared values.

Ms. Steger: On Brexit, let's hope it doesn't happen. But if it does, from a legal perspective it is an internal matter for the European Union and for their European law, and not so much a matter of international law. It is the EU that will sign the agreement with Canada, and the agreement has not been signed yet. Ultimately, it would have to be ratified by the member states that are going to ratify it, and if the U.K. is not in the mix, then I guess the U.K. would not be in the mix. But it is really a matter of their own internal law and not so much a matter that would affect us so much.

We will just have to see whether that would cause a crisis and the EU would feel that it can't move forward and sign any international agreements because this one hasn't been signed at this point. We don't know.

But perhaps they could, and then, as I said, it would be one less country to have to worry about ratifying it. That is maybe a positive way to look at it. I don't know, although I think things would be in such tremendous turmoil and upheaval internally within the EU that the likelihood of its being signed, moving forward and being approved by the council and Parliament is probably somewhat remote and would be problematic for us.

With respect to the United States, we have to wait until the dust settles after the election to see who is in power and what their trade policy really is because what we're hearing right now is depressing on both sides. They both are taking a strong anti-trade stance, and I hope they don't build walls on both borders, our side too, because we're hearing very anti-trade things, as I said, on both sides.

We have to wait until the dust settles and a president is elected, because both of the Democratic candidates in the primaries in 2008 also said they were against the NAFTA. President Obama and Hillary Clinton said they are against the NAFTA, and President Obama clearly is not against the NAFTA anymore, and he's been negotiating free trade agreements.

What is said during the primaries and what a president will actually do can be two different things, and I'm optimistic that that can be the case again. We will have to wait and see.

The Chair: Ms. Steger, Mr. Weekes and Mr. Curtis, thank you for coming. You will see the engagement that you have had with our senators. I have not had any questions, but if I started putting

quelque chose qu'il est parvenu à faire en partie parce qu'il était considéré comme une personne qui, bien sûr, veillait aux intérêts canadiens, mais qui partageait aussi l'avis des États-Unis sur de nombreux autres enjeux politiques.

Vous devriez donc intégrer certaines des questions épineuses dans un contexte plus vaste où vous partagez des valeurs.

Mme Steger : Quant au retrait possible du Royaume-Uni de l'Union européenne, espérons qu'il ne se produira pas. Cependant, dans le cas contraire, il s'agit, d'un point de vue juridique, d'une question interne qui concerne l'Union européenne, une question de droit européen plutôt qu'une question de droit international. En fin de compte, l'AECG devrait être ratifié par les États membres de l'UE et, si le Royaume-Uni n'en est pas membre, je suppose qu'il ne pourrait pas le ratifier. Cependant, il s'agit d'une question interne qui n'aurait pas une grande incidence sur nous.

Nous allons devoir attendre pour voir si cela causerait une crise et si cela empêcherait l'UE de signer des accords internationaux parce que l'AECG n'a pas encore été signé. Nous ne savons pas ce qui se passera.

Il se peut que le Royaume-Uni décide de quitter l'UE. Si cela se produit, comme je l'ai dit, nous n'aurions pas à craindre qu'il ne ratifie pas l'accord. C'est peut-être une façon positive d'envisager la situation. Je ne sais pas. Je pense que, si cela se produit, il y aurait tellement de chaos et de bouleversements au sein de l'UE, que les chances que l'accord soit signé, aille de l'avant et soit approuvé par le conseil et le Parlement européens seraient probablement relativement minces, ce qui serait un problème pour nous.

Pour ce qui est des États-Unis, nous devons attendre que la poussière retombe après les élections pour voir qui sera au pouvoir et quelle sera sa politique commerciale parce que ce que nous entendons maintenant des deux côtés est déprimant. Ils adoptent tous les deux une position anti-commerce ferme, et j'espère qu'ils n'érigeront pas des murs le long de la frontière canado-américaine, y compris de notre côté, parce que, comme je l'ai dit, nous entendons beaucoup de remarques contre les échanges commerciaux des deux bords.

Nous devons attendre que la poussière retombe et qu'un président soit élu parce que les deux candidats démocrates dans les primaires de 2008 avaient eux aussi dit qu'ils s'opposaient à l'ALENA. Le président Obama et Hillary Clinton ont dit qu'ils s'opposaient à l'ALENA. Il est clair que le président Obama ne s'y oppose plus puisqu'il négocie des accords de libre-échange.

Ce qui est dit dans des primaires et ce que le président va faire peuvent être deux choses différentes, et je suis optimiste que cela peut se reproduire. Nous devons attendre pour voir.

La présidente : Madame Steger, monsieur Weekes et monsieur Curtis, je vous remercie d'être venus. Vous avez vu les échanges que vous avez eus avec les sénateurs présents. Je ne vous ai pas

them to you now, I would clear the room of senators, and I would have my own private seminar.

There are many more areas that we would like to cover. We are going to continue our study, and perhaps we will have to call you back for a more fulsome debate on any one of the topics that you have raised.

You have put trade in an interesting perspective vis-à-vis our relations with other countries. We can't succeed in trade if we aren't succeeding with our broader relationship, and it depends on their economic state as much as it does on ours.

These are new areas and new initiatives that we have to reflect on rather than the purist trade country-to-country relationships we have had.

Thank you for your input today, and I know that the committee will benefit, and we hope that some of your good ideas, not the astrological ones, Mr. Curtis, but all the rest, will find their way through our report and our study.

Senators, we are adjourned until tomorrow.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, February 25, 2016

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:35 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: The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is authorized to examine such issues as they arise from time to time relating to foreign relations and international trade generally. Under this mandate, the committee continues to hear witnesses today on the topic of bilateral, regional and multilateral trade agreements: prospects for Canada.

To date, the committee has held two meetings on this topic, during which it heard from academics and experts. Today, the committee is pleased to receive a presentation from government officials that will include information on the different types of trade agreements, as well as information on provisions included in these agreements, such as those relating to investment protection and intellectual property.

posé de questions mais, si je commençais à vous en poser maintenant, je viderais la salle, et j'aurais mon propre colloque privé.

Il y a beaucoup d'autres domaines que nous aimerions aborder. Nous allons poursuivre notre étude, et nous aurons peut-être à vous convoquer de nouveau pour un débat plus approfondi sur les sujets dont vous avez parlé.

Vous avez abordé la question du commerce sous un angle intéressant: celui de nos relations avec les autres pays. Nous ne pouvons pas avoir de succès sur le plan commercial si nos relations avec les autres pays ne sont pas bonnes, et notre réussite dépend de leur situation économique autant que de la nôtre.

Nous devons réfléchir à ces nouveaux secteurs et à ces nouvelles initiatives, plutôt qu'aux relations commerciales pures et dures que nous avons eues avec d'autres pays.

Je vous remercie des observations que vous avez faites aujourd'hui. Je sais qu'elles seront bénéfiques pour le comité. Nous espérons que certaines de vos bonnes idées — pas celles sur l'astrologie, monsieur Curtis, mais toutes les autres — se retrouveront dans notre rapport et notre étude.

Sénateurs, notre prochaine réunion aura lieu demain. La séance est levée.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 25 février 2016

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 35, 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 : Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international est autorisé à étudier les questions liées aux relations étrangères et au commerce international qui pourraient survenir occasionnellement. Dans le cadre de ce mandat, nous continuons aujourd'hui, à entendre des témoins au sujet des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux, et des perspectives pour le Canada.

Le comité a déjà tenu sur ce même sujet deux séances au cours desquelles nous avons entendu les témoignages d'universitaires et d'experts. Nous nous réjouissons aujourd'hui, de pouvoir accueillir les représentants du gouvernement qui vont nous transmettre de l'information sur les différents types d'accords commerciaux ainsi que sur les dispositions qu'ils renferment, notamment en matière de protection des investissements et de propriété intellectuelle.

On behalf of the committee, I welcome and thank Kirsten Hillman, Acting Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations Branch and members of her team. Ms. Hillman, we look forward to your presentation and perhaps answers to our questions at the end. You now have the floor to introduce your colleagues and make your presentation, and then we'll go to questions. Thank you for coming today through the ice.

[*Translation*]

Kirsten Hillman, Acting Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations, Global Affairs Canada: Good morning. My name is Kirsten Hillman and I am the Acting Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations at Global Affairs Canada. I am also Canada's Chief Negotiator for the Trans-Pacific Partnership Agreement.

I am joined by Mr. Steve Verheul, Chief Trade Negotiator for the Canada-European Union Trade Agreement, and by Mr. Matthew Smith, Director, International Property Trade. There are also other experts behind us who are available to reply to more complex questions.

I am very pleased to be here and to have this opportunity to provide you with general information on Canada's trade and investment agreements. You have expressed general interest and asked specific questions on topics such as intellectual property and investment rules. I will touch on these topics during my opening remarks and, of course, I will be available to answer your questions after my presentation.

[*English*]

First let me start by talking a bit about the role of trade and investment-related agreements.

Canada has always relied heavily on international trade and investment for its economic well-being. We're a large country with a relatively small population and a high standard of living. We produce more in goods and services than we consume, and as such, we sell our goods and services internationally in order to maintain a strong economy.

In order to provide trade opportunities for Canadian businesses, we work to maintain and increase access to international markets. This is reflected in Minister Freeland's mandate letter and her commitment to increase trade and attract job-creating investment to Canada by, among other things, implementing and expanding Canada's free trade agreements globally.

Let me cite some figures for you. In Canada, one in five jobs depends on trade. In 2014, Canadian exports of goods and services were equivalent to just under one third of our gross

Au nom du comité, je veux donc souhaiter la bienvenue à Mme Kirsten Hillman, sous-ministre adjointe par intérim, Direction générale des accords commerciaux et des négociations, ainsi qu'aux membres de son équipe que je lui laisse le soin de nous présenter. Merci d'être des nôtres malgré toute cette glace. Nous allons d'abord écouter avec grand intérêt votre exposé, après quoi vous pourrez répondre à nos questions. Vous avez la parole.

[*Français*]

Kirsten Hillman, sous-ministre adjointe par intérim, Accords commerciaux et négociations, Affaires mondiales Canada : Bonjour, je suis Kirsten Hillman, sous-ministre adjointe par intérim aux Accords commerciaux et aux négociations à Affaires mondiales Canada. Je suis aussi la négociatrice en chef du Canada dans le cadre du Partenariat transpacifique.

Je suis accompagnée de M. Steve Verheul, négociateur commercial en chef dans le cadre de l'Accord commercial entre l'Union européenne et le Canada, et de M. Matthew Smith, directeur de la politique commerciale internationale en matière de propriété intellectuelle. Il y a aussi, derrière nous, d'autres experts qui sont à votre disposition pour répondre aux questions plus complexes.

Je suis très heureuse d'être ici et d'avoir l'occasion de vous parler, en termes généraux, des accords conclus par le Canada dans le domaine du commerce et de l'investissement. Vous avez exprimé un intérêt général et posé des questions particulières sur la propriété intellectuelle et l'investissement. J'aborderai ces sujets dans mes commentaires préliminaires et, bien sûr, je serai à votre disposition pour répondre à vos questions après ma présentation.

[*Traduction*]

J'aimerais d'abord vous parler du rôle du commerce et de l'investissement ainsi que des accords dans ce domaine.

Le Canada a toujours beaucoup compté sur le commerce international et l'investissement pour son bien-être économique. Nous vivons dans un grand pays relativement peu peuplé, et nous avons un niveau de vie élevé. Nous produisons plus de biens et de services que notre population en consomme. De ce fait, nous vendons nos produits et nos services à l'étranger, ce qui contribue au maintien d'une économie forte.

Afin d'offrir des débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes, nous nous efforçons de maintenir et d'accroître l'accès aux marchés étrangers. Cet élément se trouve dans la lettre de mandat de la ministre Freeland ainsi que dans son engagement à augmenter l'activité commerciale du Canada et à attirer des investissements générateurs d'emplois dans notre pays. Nous y parvenons notamment en mettant en œuvre des accords internationaux de libre-échange et en élargissant la portée de ceux qui existent déjà.

Permettez-moi de vous donner quelques chiffres. Au Canada, un emploi sur cinq dépend du commerce. En 2014, les exportations canadiennes de produits et de services

domestic product. Over 40,000 Canadian companies export, most of which are small and medium-sized enterprises. International trade also benefits Canadian consumers by increasing product selection and lowering prices. We also know that companies that trade tend to be more innovative and productive.

However, against the backdrop of slowing global economic growth, it's important to continue to expand our trade network, strengthen our competitive position and extend our reach to new markets. Canada employs a variety of trade policy tools to do this. These tools include multilateral negotiations at the World Trade Organization, bilateral and regional free trade agreements, foreign investment protection and promotion agreements and air transportation agreements.

These trade policy tools improve operating conditions for our firms by committing countries to transparent, rules-based regimes. These help establish a more predictable environment for trade and investment. Free trade agreements, or FTAs, also open markets by eliminating tariffs and reducing other barriers.

Trade agreements, as I mentioned, can be multilateral or global, like at the World Trade Organization. They can be plurilateral, which means they include some but not all WTO members. Or they can be regional or bilateral, concluded between one or more trading partners.

Let me start with the WTO. Canada is and always has been a strong proponent of the WTO. This organization consists of 162 member countries and is the central pillar of the global trading system.

The WTO has three principal functions. First, it's a negotiating body that establishes global rules governing international trade. The agreements negotiated under the WTO are renegotiated from time to time, and new agreements can be added to the WTO agreements. The current round of negotiations, known as the Doha Round, was launched in 2001.

Second, the WTO fulfills an implementation and monitoring function. Under WTO rules, governments are required to notify the WTO countries when they adopt or modify laws or regulations that might affect trade. With this information, the committees established under the WTO monitor whether countries are living up to their commitments.

Third, the WTO serves as a forum for resolving trade disputes and enforcing the trade rules that countries have agreed to.

représentaient un peu moins du tiers de notre produit intérieur brut. Plus de 40 000 entreprises canadiennes, en majorité des PME, exportent. Les consommateurs canadiens bénéficient eux aussi du commerce international qui leur donne accès à un plus grand choix de produits à meilleur prix. De plus, nous savons qu'il y a davantage d'innovation et de productivité chez les entreprises qui participent aux échanges commerciaux internationaux.

Dans un contexte de ralentissement de la croissance économique mondiale, le Canada se doit par contre de continuer à élargir son réseau commercial, à accroître sa capacité concurrentielle et à conquérir de nouveaux marchés. Pour cela, il se sert de divers instruments de politique commerciale, à savoir les négociations multilatérales au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les accords de libre-échange (ALE) bilatéraux et régionaux, les accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) et les accords relatifs au transport aérien.

Ces instruments permettent d'améliorer les conditions dans lesquelles nos entreprises fonctionnent, car les pays signataires s'engagent ainsi à utiliser des systèmes transparents fondés sur des règles. Nous créons donc un environnement plus prévisible pour le commerce et l'investissement. En outre, les accords de libre-échange ouvrent les marchés en éliminant les tarifs douaniers et d'autres obstacles.

Comme je l'indiquais, les accords commerciaux peuvent être multilatéraux ou mondiaux, comme ceux de l'OMC. Ils peuvent être plurilatéraux, en ce sens qu'ils concernent certains pays membres de l'OMC, mais pas tous. Ils peuvent également être régionaux ou bilatéraux avec la participation de deux partenaires commerciaux ou plus.

Commençons par l'OMC. Le Canada est et a toujours été un fervent défenseur de l'OMC. Cette organisation formée de 162 pays membres est le pilier central du système commercial mondial.

L'OMC a trois fonctions principales. Premièrement, c'est un organe de négociation qui établit des règles mondiales régissant le commerce international. Les accords négociés à l'OMC sont renégociés de temps à autre et de nouveaux accords peuvent s'y ajouter. La présente ronde de négociations, connue sous le nom de programme de Doha pour le développement, a été lancée en 2001.

La deuxième fonction de l'OMC concerne la mise en œuvre et la surveillance. Conformément aux règles de l'OMC, les gouvernements doivent aviser les pays membres de l'OMC lorsqu'ils adoptent ou modifient des lois et des règlements liés au commerce. Forts de cette information, les comités mis sur pied par l'OMC assurent une surveillance afin de vérifier que les pays respectent leurs engagements.

Troisièmement, l'OMC est une tribune pour la résolution de différends commerciaux et la mise en application des règles commerciales adoptées par les pays.

Now, multilateral agreements like the WTO are designed to benefit all members through common principles of transparency, as I've referred to, but also principles of non-discrimination, which require countries to treat all WTO members equally and the same. Canada will always benefit heavily from a robust global international regime at the WTO. However, concurrently with WTO negotiations and advancing those agreements, many countries negotiate bilateral and regional free trade agreements. Canada has FTAs in force with 15 countries and has completed negotiations with another 40 countries, including the 28 EU countries, via the Canada-EU Comprehensive and Economic Trade Agreement or CETA, the Ukraine and the 11 other Trans-Pacific Partnership countries.

The CETA was concluded in 2014, and its rapid implementation is a core priority for the government. Canada has also recently modernized its FTAs with Chile and Israel and concluded an FTA with the Ukraine. The timely implementation and entry into force of these agreements is also a priority for Minister Freeland.

Regarding the TPP, as you know, the government is engaging in a full and open consultation process, including in Parliament and in committees here and before the House of Commons committee.

Apart from FTAs, the government uses other tools and instruments to improve access to international markets for Canadian businesses. Canada's foreign investment promotion and protection agreements, or FIPAs, are bilateral international investment agreements that provide a rules-based legal framework that helps protect the investments of Canadian investors operating abroad.

Air transport agreements, ATAs, also support trade by governing the opportunities for scheduled commercial flights between Canada and over 100 other countries. ATAs facilitate trade and investment and people-to-people ties, which are essential to robust trade.

[*Translation*]

Allow me now to provide you with a general overview of how an FTA is structured.

FTAs tend to follow a general format based on WTO principles and common structures. General objectives are found in the preamble and initial provisions. This is where parties articulate their common vision. The substantive rules are then set out in distinct chapters. The scope of Canada's FTAs is varied. For example, some agreements only cover goods trade, such as with Jordan, but most are more comprehensive, covering all aspects of trade, such as CETA or NAFTA.

Les accords multilatéraux conclus à l'OMC sont conçus pour que tous les membres en bénéficient en vertu des principes communs de transparence et de non-discrimination, qui exigent des pays qu'ils traitent tous les membres de l'OMC sur le même pied. Le Canada jouira toujours d'un solide système commercial multilatéral grâce à l'OMC. Parallèlement à ces négociations multilatérales au niveau de l'OMC, de nombreux pays négocient des accords de libre-échange bilatéraux et régionaux. Le Canada a des accords semblables en vigueur avec 15 pays et a mené à terme des négociations avec 40 autres pays, y compris les 28 de l'Union européenne par l'entremise de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne, l'Ukraine, et 11 autres pays dans le cadre du Partenariat transpacifique (PTP).

L'AECG a été conclu en 2014 et sa mise en œuvre rapide est une priorité pour le gouvernement. Le Canada a aussi récemment modernisé ses accords de libre-échange avec le Chili et avec Israël en plus d'en conclure un avec l'Ukraine. Il est également prioritaire pour le ministre Freeland de voir à ce que ces accords puissent rapidement entrer en vigueur.

En ce qui a trait au PTP, comme vous le savez, le gouvernement procède en ce moment même à des consultations ouvertes et transparentes qui incluent le Parlement et ses comités, autant du Sénat que de la Chambre des communes.

Outre les accords de libre-échange, le gouvernement a recours à d'autres outils et instruments pour faciliter l'accès des entreprises canadiennes aux marchés internationaux. Les accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) sont des accords bilatéraux internationaux en matière d'investissement qui fournissent un cadre législatif fondé sur des règles contribuant à protéger les investissements de Canadiens à l'étranger.

Des accords sur le transport aérien (ATA) appuient également le commerce en régissant les possibilités de vols commerciaux réguliers entre le Canada et plus de 100 autres pays. Les ATA facilitent le commerce et l'investissement ainsi que les relations interpersonnelles, des éléments essentiels à la vigueur des échanges commerciaux.

[*Traduction*]

Permettez-moi maintenant de vous donner un aperçu de la façon dont les accords de libre-échange, les ALE, sont structurés.

Les ALE suivent un format général fondé sur les principes et structures communs de l'OMC. On trouve les objectifs généraux dans le préambule et les dispositions préliminaires. C'est là que les parties définissent leur vision commune. Les règles de fond sont ensuite développées dans des chapitres distincts. La portée des accords de libre-échange auxquels le Canada est partie varie. Par exemple, certains accords portent uniquement sur l'échange de produits. On pense ici, par exemple, à l'accord que nous avons

Certain chapters address trade in goods and rules of origin, which are the rules that determine whether a particular product can benefit from the tariff reduction. Other chapters cover investment, government procurement, trade in services, regulatory matters, electronic commerce, dispute settlement and a variety of other topics.

Since NAFTA, Canada has also concluded environmental provisions in our FTAs. These rules include commitments by parties to maintain high levels of environmental protection; to enforce domestic environmental laws; not to relax or derogate from such laws to encourage trade or investment; to ensure access to domestic procedures and remedies for violations of environmental laws.

Similarly, Canada includes labour provisions in trade agreements that seek to ensure that all parties respect internationally recognized core labour rights and principles.

An FTA undergoes a number of steps from conception to implementation. I would be happy to discuss the steps involved in an FTA negotiation during the question and answer period.

[English]

Now, moving from the general to the specific, the committee has asked about intellectual property provisions. Canada negotiates IP rules in various international fora, under the auspices of the World Intellectual Property Organization, or WIPO, as it's known, as well as in the context of the WTO, through the committee discussions on the implementation and operation of the trade-related aspects of IP rights agreement, which is the WTO agreement governing intellectual property.

Canada's negotiating approach is driven by Canada's domestic IP policy objectives. Canada negotiates rules that are compatible with Canadian law and policy and that allow Canada to retain the flexibility to adopt new intellectual property policies in the future based on the evolving needs of the Canadian economy.

Trade-related IP rules differ from more traditional rules on goods, services and investment, which are more focused on market access. These obligations, like others that deal with behind-the-border issues, are implemented through Canada's domestic regulatory system — in this case, Canada's domestic IP system. Typically, they apply to both Canadians and foreigners as they are implemented through our domestic law.

avec la Jordanie, mais la plupart englobent tous les aspects de l'échange international, comme l'ALENA ou l'accord avec l'Union européenne.

On énonce dans certains chapitres les règles sur les produits et les règles d'origine. Par exemple, les règles d'origine déterminent si un produit donné est admissible à une réduction des droits de douane. D'autres chapitres dans les accords de libre-échange traitent de sujets comme l'investissement, les marchés publics, le commerce des services, les questions de réglementation, le règlement des différends, entre autres.

Depuis l'ALENA, le Canada inclut également des dispositions sur l'environnement dans tous les accords de libre-échange. Ces règles engagent les parties à maintenir les normes élevées de protection de l'environnement, à appliquer leurs lois en matière d'environnement, à ne pas assouplir ces normes ou à y déroger pour des raisons de commerce international, et à assurer l'accès aux procédures et aux recours en cas de violation des lois sur la protection de l'environnement.

Le Canada inclut également dans les accords commerciaux des dispositions qui visent à assurer que toutes les parties respectent les droits et principes fondamentaux dans le domaine du travail qui sont reconnus à l'échelle internationale.

Un accord de libre-échange est soumis à de nombreuses étapes, de sa conception jusqu'à sa mise en œuvre. Je serai heureuse de discuter avec vous de ces étapes pendant la période des questions.

[Traduction]

Passons maintenant à un sujet plus précis. Le comité s'est dit intéressé à en apprendre davantage à propos des dispositions relatives à la propriété intellectuelle. Le Canada mène des négociations sur les règles touchant la propriété intellectuelle sur diverses tribunes internationales, sous l'égide de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), et dans le contexte de l'OMC. À l'OMC, le Canada participe aux discussions sur la mise en œuvre et le fonctionnement de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce.

La stratégie de négociation du Canada est guidée par nos objectifs stratégiques nationaux en matière de propriété intellectuelle. Le Canada s'emploie ainsi à négocier des règles qui cadrent avec les lois et les politiques canadiennes et qui lui permettent de préserver la marge de manœuvre nécessaire pour adopter de nouvelles politiques en matière de propriété intellectuelle en fonction de l'évolution des besoins de l'économie canadienne.

Les règles de propriété intellectuelle liées au commerce se distinguent des règles commerciales habituelles visant les marchandises, les services et l'investissement, qui servent principalement à éliminer les obstacles à l'accès aux marchés. Les règles de propriété intellectuelle, comme toutes celles touchant des questions intrafrontalières, sont mises en œuvre dans le cadre du régime canadien de réglementation — et plus précisément de

Another important difference is that Canada is unable to provide preferential treatment to FTA negotiating partners due to WTO rules, which means that all countries benefit from any new IP obligations that Canada takes on in an FTA.

By pursuing rules in trade agreements that reflect Canada's IP system, Canada is seeking to foster a fair, predictable and transparent environment, familiar for Canadians when they're doing business abroad. This is designed to create incentives for Canadians to innovate and expand into foreign markets as part of the broader package of rules and mechanisms included in our trade agreements.

Now let me turn to investment. The investment chapters in Canada's free trade agreements follow a very similar approach to that found in our bilateral investment treaties. They typically include a set of comprehensive, substantive obligations structured around the principles of non-discrimination, fair treatment and protection from expropriation without compensation.

All of Canada's investment agreements and chapters include two forms of dispute settlement: state-to-state dispute settlement and investor-state dispute settlement. Under state-to-state dispute settlement, one country can bring a case against the other on the basis that a treaty obligation is not being respected. If a dispute arises and is not resolved through consultation, it is referred to an arbitral panel that will render a binding decision. A panel may then order a party to rescind the offending law, regulation or policy or to amend it.

The investor-state dispute settlement mechanism is designed to address claims by foreign investors against a host state for alleged breaches of the substantive obligations found in the free trade agreement, if they have directly caused damages to the investor or their investments. Under this mechanism, if a country's law or policy is found to be inconsistent with the treaty, the arbitral tribunals cannot force the government to change its law or overturn it. Rather, they award monetary compensation to the investor.

[Translation]

The committee also requested an update regarding Canada's FTA with the European Free Trade Association, which includes European countries that are not members of the European Union.

notre régime national de propriété intellectuelle. Elles s'appliquent généralement aux Canadiens comme aux étrangers par le truchement des lois canadiennes.

Autre distinction importante, les règles de l'OMC ne permettent pas au Canada d'offrir un traitement préférentiel aux partenaires avec lesquels il négocie un accord de libre-échange. Ainsi, tous les pays peuvent bénéficier des nouveaux engagements pris par le Canada en matière de propriété intellectuelle dans le cadre d'un tel accord.

En intégrant à ses accords commerciaux des règles qui font écho à son régime de propriété intellectuelle, le Canada cherche à mettre en place un environnement juste, prévisible, transparent et familier pour les Canadiens qui font des affaires à l'étranger. Ces règles ont pour but d'encourager les Canadiens à innover et à accroître leurs activités sur les marchés étrangers, et font partie d'un vaste ensemble de règles et de mécanismes intégré aux accords commerciaux conclus par le Canada.

Parlons maintenant d'investissement. Le chapitre sur l'investissement compris dans les accords de libre-échange du Canada est conclu selon une approche très similaire à celle adoptée pour les accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers. En règle générale, ce chapitre comprend un ensemble complet d'obligations fondamentales reposant sur les principes de la non-discrimination, du traitement équitable et de la protection contre l'expropriation sans indemnisation.

Les accords et les chapitres sur l'investissement conclus par le Canada comprennent deux mécanismes de règlement des différends: un pour les différends entre États et un pour les différends entre un investisseur et un État. Suivant le premier de ces mécanismes, un pays peut porter plainte à l'égard d'un autre pays s'il estime qu'une obligation du traité n'est pas respectée. Si un différend n'est pas réglé par la consultation, il est transféré à un groupe spécial arbitral qui prononcera une décision exécutoire. Le groupe spécial peut exiger que l'un des pays abroge ou modifie la loi, le règlement ou la politique qui pose problème.

Le mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État sert à régler les plaintes formulées par un investisseur étranger contre l'État d'accueil concernant des manquements allégués aux obligations de fond qui ont causé des dommages à l'investisseur ou à ses intérêts. Suivant ce mécanisme, si une loi ou une politique d'un pays est jugée contraire aux dispositions du traité, le tribunal arbitral saisi du différend ne peut forcer l'État à la modifier ou à l'abroger. Il oblige plutôt l'État à verser une indemnité pécuniaire à l'investisseur.

[Français]

Le comité m'a aussi demandé de faire le point sur l'accord conclu entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange, c'est-à-dire les pays de l'Europe qui ne font pas partie de l'Union européenne.

This agreement with Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland entered into force in July 2009. It is a first-generation agreement, meaning that its emphasis is on tariff elimination, primarily for non-agricultural goods. It did not include obligations in areas such as services and investment.

The parties committed to reviewing the current FTA with a view to expanding its existing provisions to areas such as services and investment. Canada and EFTA officials discuss the prospects for successful expansion from time to time. A decision on whether or not to launch exploratory discussions towards a modernized FTA with EFTA will depend on whether we believe there are sufficient prospects for meaningful modernization. No decision to explore modernization has been made at this time.

Madam Chair, that concludes my remarks for this morning. I would like to thank the committee for this opportunity to speak with you, and I look forward to your questions.

[English]

The Chair: Thank you, Ms. Hillman. You've done exactly what we asked you to do, namely, to give us the overview of the agreements as we look forward to perhaps working on the Trans-Pacific Partnership and the European Free Trade Association should they come before us. This was an excellent opportunity to take stock of what we have and to get your perspectives.

There's only one point of clarification. Yesterday we had a witness who said that the statistic-gathering capability for the government looks to goods and services, but increasingly trade encompasses services, and your statistics don't cover that area. When you tell us one out of five jobs, et cetera, does that include the service sector of trade, or is it only goods and services?

Ms. Hillman: It's both. We do have some information that we gather with respect to services trade. It's more difficult to gather in a very reliable way. When goods cross the border, there are customs, procedures and paperwork. Service is more complex. We are working on that, but yes, it's intended to cover both.

The Chair: Just following up, the global value chain is another thing that we've discussed and the fact that it's hard to trace what is done in Canada and what is done elsewhere and transited to the third country, et cetera.

How are you thinking about trying to get the statistics of the real activity of Canadians?

Cet accord a été conclu avec l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse et est entré en vigueur en juillet 2009. Il s'agit d'un accord de première génération, c'est-à-dire qu'il porte principalement sur l'élimination des droits de douane sur les marchandises non agricoles. Il ne contient pas d'obligations touchant des domaines comme les services et l'investissement.

Les parties se sont engagées à revoir l'accord en vue d'élargir la portée de ces dispositions afin d'y inclure les services et l'investissement. Les représentants du Canada et de l'AELE discutent, de temps en temps, des possibilités de mener à bien ces projets d'expansion de l'accord. La décision quant au lancement éventuel de pourparlers préliminaires en vue de moderniser cet accord dépendra des perspectives de mener à bien le projet de modernisation. À l'heure actuelle, aucune décision n'a été prise à ce sujet.

Madame la présidente, cela conclut mon exposé ce matin. J'aimerais remercier le comité de m'avoir invitée, et je serai très contente de répondre à vos questions.

[Traduction]

La présidente : Merci, madame Hillman. Ce survol des différents types d'ententes répond parfaitement à nos besoins dans un contexte où nous pourrions être appelés à nous pencher sur le Partenariat transpacifique et l'accord de libre-échange avec l'Union européenne. Le moment est bien choisi pour faire le bilan de ce qui existe déjà en considérant le tout dans la perspective de votre organisation.

J'aurais toutefois une précision à vous demander. Nous avons reçu hier un témoin qui nous disait que le gouvernement est en mesure de recueillir des données statistiques sur les échanges de biens et de marchandises, mais que nos données statistiques ne portent pas sur les services, alors que ceux-ci occupent une place croissante dans le volume de nos échanges commerciaux. Lorsque vous nous dites qu'un emploi sur cinq dépend du commerce, est-ce que cela inclut le secteur des services ou seulement les échanges de biens et de marchandises?

Mme Hillman : C'est pour les deux à la fois. Nous recueillons certaines données sur le commerce des services. Il est plus difficile de le faire de façon vraiment fiable. Lorsque des marchandises traversent la frontière, il y a les douanes, les procédures à suivre et les formulaires à remplir. C'est plus complexe dans le cas des services. Nous nous employons à améliorer les choses, mais on vise effectivement à recueillir des données sur ces deux aspects.

La présidente : Nous avons également abordé hier la question de la chaîne de valeur mondiale en soulignant qu'il était difficile de savoir exactement ce qui est fait au Canada ou ailleurs dans le monde, et ce qui peut transiter par un troisième pays, par exemple.

Comment entendez-vous vous y prendre pour recueillir des statistiques sur les activités véritables des Canadiens?

Ms. Hillman: Yes, absolutely. In fact, I think that's something that we've been thinking about recently, as we have come to a point with the EU negotiations, the TPP negotiations and others, where our traditional models, the way we model our benefits, are not giving us the picture, as you say, that reflects the benefit for the Canadian economy overall. We are working with internal analysts and economists to come up with new models and also our international partners because they are grappling with the same facts when they want to assess their economy, how it's working and how they're performing in trade. This kind of information is essential for everybody. There's a community of international trade economists who are also working on this together.

One point of clarification: my one-in-five job statistic is directly related to trade jobs. The boost of trade to the Canadian economy that by its nature leads to job growth is one step removed. We're not counting that. These are jobs directly related to trade. So, again, it's probably an underestimation.

The Chair: Thank you.

Senator Downe: Thank you for your presentation. You've covered a lot of ground. I'm particularly interested in an area that we don't spend a lot of time on in this committee, but I think it's important, and that's your air transport agreements. We're all aware of how many free trade agreements have been signed in the last number of years and the negotiations for those under way. What about air transport agreements? We constantly hear that Canada is quite restrictive and difficult to negotiate with. How recently have we done any significant air transport agreements with other countries?

Ms. Hillman: The air transportation agreements are being negotiated, in fact, all the time. I'm just looking for my latest statistics, but we have air transportation agreements under negotiation constantly. We are in the process of trying to update and modernize currently. We finished with Australia just a few months ago. We're working with some Caribbean countries.

We have over 100 agreements in place. These agreements get updated; new agreements are not that common. We have a constant process of talking to airports and carriers and businesses to see if they are continuing to meet the needs of Canadians, Canadian businesses and the Canadian airline sector, quite frankly. We also listen to other countries and what their needs and requests are into Canada, whether they feel those agreements are meeting their needs.

Mme Hillman : C'est une excellente question sur laquelle nous nous sommes d'ailleurs penchés récemment. Dans le contexte de nos négociations avec l'Union européenne, en vue du PTP et sur d'autres tribunes, nous en sommes venus à constater que les modèles traditionnels d'évaluation ne nous permettent pas de mesurer, comme vous l'indiquiez, les avantages pour l'économie canadienne dans son ensemble. Nous nous efforçons de concevoir de nouveaux modèles à l'interne avec nos analystes et nos économistes, parallèlement aux efforts déployés par nos partenaires internationaux qui doivent composer avec la même situation lorsqu'ils cherchent à évaluer les effets du commerce sur le fonctionnement de leur économie. Ce sont des données dont tout le monde a vraiment besoin. Il y a donc concertation parmi les spécialistes en commerce international pour faire avancer ce dossier.

Quand je vous parlais d'un emploi sur cinq, il faut préciser qu'il s'agissait d'emplois directement reliés aux échanges commerciaux. L'effet simulé de ces échanges sur l'économie canadienne mène tout naturellement à une croissance de l'emploi, mais celle-ci n'est pas prise en compte. Les statistiques se limitent aux emplois directement liés au commerce. Il y a sans doute encore là sous-estimation des chiffres réels.

La présidente : Merci.

Le sénateur Downe : Je vous remercie de votre exposé où vous avez traité d'un très large éventail de sujets. Je m'intéresse tout particulièrement à un secteur que j'estime important, même si notre comité n'y consacre pas beaucoup de temps, et c'est celui des accords sur le transport aérien. Nous savons tous que différents accords de libre-échange ont été conclus au cours des dernières années et que d'autres sont en cours de négociation. Mais qu'en est-il des accords sur le transport aérien? On nous répète sans cesse que le Canada impose de nombreuses restrictions, ce qui rend les négociations difficiles. Avons-nous été en mesure de conclure récemment des accords importants avec d'autres pays en matière de transport aérien?

Mme Hillman : J'essaie de voir si je peux retrouver mes plus récentes statistiques à ce sujet, mais je peux vous dire que nous avons sans cesse des accords sur le transport aérien en cours de négociation. Nous nous employons actuellement à mettre à jour et à moderniser ces accords. Nous avons terminé le processus avec l'Australie il y a quelques mois à peine. Nous négocions également avec certains pays des Antilles.

Nous avons plus d'une centaine d'accords en vigueur. Les nouveaux accords ne sont pas si fréquents. Nous consultons régulièrement les représentants des aéroports, des transporteurs aériens et des entreprises pour voir si les accords répondent toujours aux besoins des Canadiens, des entreprises canadiennes et de tout notre secteur du transport aérien. Nous prêtons également une oreille attentive aux préoccupations et aux demandes d'autres pays afin de savoir si les accords en vigueur répondent bien à leurs besoins.

It's on the basis of this consultation and interaction that we determine which agreements should be updated and expanded.

Senator Downe: To clarify that, the domestic airlines set the agenda? They advise you that the capacity is working? I'm not clear on that. Or does the government say it's in the best interest of the country that there be more competition, and therefore we're going to sign some of these agreements, whether the airlines like it or not in Canada?

Ms. Hillman: Well, in all trade negotiations, and air negotiations are the same — and all negotiations actually internationally, period — we engage in broad consultations.

Senator Downe: Right. I understand that.

Ms. Hillman: We listen to the pros and the cons, who is looking for more, who is looking for less, and we listen to our international partners and what they're looking for.

Senator Downe: I'm sorry to interrupt you, but I'm not clear on that. When you say who is looking for more and who is looking for less, you're talking domestic Canadian airlines at this point?

Ms. Hillman: I was talking more broadly in the context of what we do in consultations, not just for air agreements but for negotiations generally.

In the context of air agreements, nobody is looking for less. We have the agreements that we have. The question is, are the agreements continuing to meet our needs? Whether the agreements are continuing to meet our needs will depend on whether or not Canadian businesses, the users of airlines, feel that they need more flights; on whether our international partners are looking for more access into Canada; on whether carriers are looking for additional access because they feel that they have the clientele to fly more often to country X. All of these factors are taken into account. The Minister of Transport, with the Minister of International Trade, sets priorities.

Senator Downe: This will be my last question, chair. I'll go down for the second round.

How does that bump up against the principle of free trade, where, if we opened up our country to more airlines, the competition would determine who succeeds and who fails, as opposed to the government trying to determine that? I hear constant complaints that it's difficult to trade with country X because the connections are so terrible and horrendous. The other country wants to fly into Canada. They're restricted. They're not allowed. What's the argument against total open competition?

C'est à la lumière de ces consultations et de cette interaction que nous déterminons quels accords devraient être actualisés ou élargis.

Le sénateur Downe : Pour que les choses soient bien claires, êtes-vous en train de nous dire que ce sont nos compagnies aériennes qui dictent la marche à suivre? Elles vous indiquent si le système fait leur affaire? Je ne suis pas sûr de bien comprendre. N'est-ce pas plutôt le gouvernement qui détermine qu'il est préférable pour le pays qu'il y ait davantage de concurrence et que nous allons donc conclure certains de ces accords, que cela plaise ou non aux compagnies aériennes du Canada?

Mme Hillman : Pour toutes les négociations commerciales, y compris dans le transport aérien — et pour toutes nos négociations à l'échelle internationale en fait — nous menons de vastes consultations.

Le sénateur Downe : Oui, je comprends.

Mme Hillman : Nous cherchons à savoir quels sont les avantages et les inconvénients, qui en voudrait plus et qui en voudrait moins, et nous sommes à l'écoute des attentes de nos partenaires internationaux.

Le sénateur Downe : Désolé de vous interrompre, mais je ne comprends pas très bien. Quand vous parlez de ceux qui en voudraient plus et de ceux qui en voudraient moins, est-il question des compagnies aériennes canadiennes?

Mme Hillman : Je parlais d'une manière plus générale dans le contexte des consultations que nous menons, non seulement pour les accords sur le transport aérien, mais pour toutes nos négociations.

Dans le cas des accords sur le transport aérien, il n'y a personne qui en voudrait moins. Nous n'allons pas renoncer aux accords en vigueur. Il s'agit de savoir si ces accords répondent toujours à nos besoins. Il faut notamment déterminer si les entreprises canadiennes, les clientes des transporteurs aériens, estiment qu'elles auraient besoin de vols plus fréquents, ou si nos partenaires internationaux souhaiteraient avoir plus facilement accès au Canada; ou si les transporteurs voudraient que l'on facilite les conditions d'accès parce qu'ils jugent avoir la base de clientèle suffisante pour ajouter des vols vers telle ou telle destination. Tous ces facteurs sont pris en compte. C'est alors au ministre des Transports d'établir les priorités, en consultation avec la ministre du Commerce international.

Le sénateur Downe : J'aurais une dernière question avant le second tour, madame la présidente.

Comment cette approche fondée sur le pouvoir décisionnel du gouvernement peut-elle s'harmoniser avec les principes du libre-échange suivant lesquels l'ouverture de notre pays à un plus grand nombre de lignes aériennes laisserait à la libre concurrence le soin de déterminer qui s'en tire bien ou non? J'entends constamment des gens se plaindre du fait qu'il est difficile de faire des affaires avec un certain pays parce que les connexions aériennes y sont épouvantables. Il y a aussi ces pays

Ms. Hillman: Part of it has to do with capacity and infrastructure, what the airports can handle, what makes business sense for them. A variety of factors go into it.

Senator Downe: Put me down for the second round, chair. Thank you.

Senator Johnson: Good morning. In the agreement between Canada and EFTA countries — Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland — it's a goods-only agreement, with an emphasis on tariff elimination. Its scope does not cover issues such as intellectual property, services and investment. Can you tell me, please, what are the prospects for expanding the Canada-EFTA agreement to be more comprehensive? And once the CETA is ratified, will we have momentum to expand with EFTA? In which sectors do Canadian exporters continue to face market-access restrictions?

Ms. Hillman: Right now, the EFTA, as you say, is focused on tariff elimination for non-agricultural goods. The biggest remaining work to be done with EFTA countries is on goods and services and the other elements that normally are in what we would call a comprehensive FTA. On the goods side, it's also agricultural goods.

In terms of the prospects of opening it and expanding it, I think that question is under consideration right now. We know what we would like to try to get out of it. We would like to expand it to a full FTA, covering all areas, and we would also like to look at the areas of goods market access that are not sufficiently covered. The question is whether or not the EFTA countries have a similar complementary interest to us, whether they're willing to engage in those discussions, and that is being discussed amongst officials at this time.

Senator Johnson: It's being discussed now. Okay.

Which sectors do the Canadian exporters —

Ms. Hillman: As I say, it's all the sectors. It's goods. It's services. It's non-agricultural goods. It's across the board.

Senator Oh: According to the trade data available on the Innovation, Science and Economic Development of Canada website, Canada had a negative merchandise trade balance with 10 of its FTA partners in 2015. Its overall balance with all of its FTA partners was positive, however, due to the significant trade surplus with the United States. In short, does Canada benefit

qui souhaitent offrir des vols à destination du Canada, et qui se heurtent à toutes sortes de restrictions et d'interdictions. Quels arguments peut-on invoquer à l'encontre d'une concurrence totalement libre?

C'est notamment une question de capacité et d'infrastructure. Tout dépend du trafic que les aéroports sont en mesure d'accueillir, de ce qui peut être justifiable pour eux du point de vue commercial. Toute une gamme de facteurs entrent en ligne de compte.

Le sénateur Downe : Inscrivez mon nom pour le second tour, madame la présidente. Merci.

La sénatrice Johnson : Bonjour à tous. L'accord entre le Canada et les pays de l'AELE — Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse — porte uniquement sur les biens et marchandises, et met l'accent sur l'élimination des droits de douane. Il ne touche pas à des questions comme la propriété intellectuelle, les services et les investissements. Pouvez-vous me dire s'il y a des possibilités que la portée de cet accord soit élargie? Est-ce que cela pourra se faire dans la foulée de la ratification de l'AELE? Dans quels secteurs les exportateurs canadiens sont-ils encore confrontés à des restrictions quant à l'accès aux marchés?

Mme Hillman : Comme vous l'indiquiez, l'accord avec l'AELE porte pour l'instant essentiellement sur l'élimination des droits de douane pour les marchandises non agricoles. Nous avons encore beaucoup de pain sur la planche dans nos négociations avec les pays de l'AELE relativement aux échanges de biens et de services et aux autres éléments normalement visés par un accord de libre-échange de portée générale. Pour ce qui est des biens, il faudra inclure les produits agricoles.

Quant aux possibilités de réouvrir cet accord pour en élargir la portée, le tout est actuellement à l'étude. Nous savons exactement ce que nous voudrions en faire. Nous aimerions qu'il devienne un accord de libre-échange de portée générale qui s'appliquerait à tous les secteurs, et régler du même coup les problèmes d'accès aux marchés pour certaines marchandises. Il s'agit de savoir si les intérêts des pays de l'AELE sont complémentaires aux nôtres à ce chapitre et s'ils seront disposés à entamer des pourparlers. Il y a actuellement des discussions entre fonctionnaires pour voir ce qu'il en est exactement.

La sénatrice Johnson : C'est en cours de discussion. D'accord.

Et dans quels secteurs les exportateurs canadiens...

Mme Hillman : Comme je le disais, c'est dans tous les secteurs, autant pour les marchandises que pour les services et les produits non agricoles. C'est généralisé.

Le sénateur Oh : Selon les données sur le commerce accessibles sur le site d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, la balance commerciale du Canada en matière de marchandises était négative avec 10 de ses partenaires dans des accords de libre-échange en 2015. Elle est toutefois globalement positive avec l'ensemble de ses partenaires de libre-échange en

from its FTAs other than NAFTA?

Ms. Hillman: I think the answer to that, from our perspective, is that most certainly, we benefit from our FTAs other than NAFTA. Looking at trade balance as a measure of the success of an FTA is likely not going to tell you the full story. Many factors affect a trade balance. Really, a trade balance is a snapshot in time as to how two countries are importing and exporting at that precise moment in time. They're affected by many external factors. Currency affects trade balances very significantly. For Canada, of course, commodity prices have a huge impact on our trade balances. They can give you, as I say, a snapshot in time of how we are trading with any particular country.

What we see is that our trade — bilateral trade with countries with whom we have FTAs — increases over time. I think that it's important to talk about bilateral trade, imports and exports, for the reason that the chair was mentioning earlier. We're living in an environment where it isn't a straight sort of mercantilist approach of imports are bad and exports are good. We live in a world of supply chains and value chains. Often, it is, in fact, those imports — high-quality, affordable, competitive imports — that Canadians integrate into the products that they are manufacturing and making or into the services that they're providing, which creates value for the Canadian economy. So it's a much more dynamic picture than simply a snapshot in time, looking at a trade balance on goods, for example. That's one piece of information that's interesting to have, but it doesn't tell the whole story.

Senator Oh: Now, with the current low Canadian dollar, do you see a surge in exports?

Ms. Hillman: It depends on the country. We also have very low commodity prices in the energy sector right now. What is the trade profile with a particular country? Exports may surge because of the lower dollar. They may go up because of the lower dollar. But if it's a country with whom the bulk of our trade is in the energy sector, of course, that will affect it in the opposite direction. It's a whole relationship, if you will, that you have to look at.

Senator Ngo: Twelve countries are participating in the TPP negotiation with the signed agreement, and Canada is one of them. The Obama administration reached the consistency plan with Brunei and Vietnam through a TPP that will revolutionize the legal system to comply with the labour union and child protection requirements. Can Canada's bilateral agreement adequately safeguard labour rights in the TPP countries with

raison de l'excédent commercial important que le pays enregistre avec les États-Unis. En somme, le Canada bénéficie-t-il de ses accords de libre-échange en dehors de l'ALENA?

Mme Hillman : À notre point de vue, il ne fait aucun doute que nous bénéficions des accords de libre-échange autres que l'ALENA. La balance commerciale n'est pas un indicateur suffisant pour bien mesurer les avantages d'un accord de libre-échange. De nombreux facteurs influent sur la balance commerciale. Celle-ci n'est en fait qu'un aperçu ponctuel des niveaux d'importation et d'exportation de deux pays à un moment déterminé. Bien des facteurs externes exercent leur influence. Ainsi, les taux de change ont un effet très important sur la balance commerciale. Pour le Canada, il est bien certain que les prix des produits de base ont un impact énorme sur nos balances commerciales. Comme je le disais, c'est simplement un instantané qui nous donne une idée de la nature de nos échanges commerciaux avec un autre pays.

Nous pouvons constater que nos échanges bilatéraux avec les pays avec lesquels nous avons conclu un accord de libre-échange augmentent avec le temps. J'estime important de parler des échanges bilatéraux, en tenant compte à la fois des importations et des exportations, notamment pour la raison avancée tout à l'heure par la présidente du comité. Je pense que nous évoluons dans un contexte qui ne peut pas se limiter à une approche mercantile étroite voulant que les importations soient néfastes et que les exportations soient bénéfiques. Nous vivons dans un monde de chaînes d'approvisionnement et de chaînes de valeur. Ce sont souvent d'ailleurs ces mêmes biens importés — de grande qualité et à prix concurrentiel — que les Canadiens intègrent aux produits qu'ils fabriquent ici ou aux services qu'ils offrent, ce qui représente une valeur ajoutée pour l'économie canadienne. Il faut donc considérer cette perspective plus évolutive, plutôt que de se limiter à l'image statique que peut nous procurer par exemple une balance commerciale sur l'échange de marchandises. C'est un élément d'information qu'il est intéressant de connaître, mais cela ne dit pas tout.

Le sénateur Oh : Pensez-vous que la faiblesse actuelle du dollar canadien se traduit par une hausse des exportations?

Mme Hillman : Cela dépend du pays. À l'heure actuelle, le prix des produits est peu élevé dans le secteur de l'énergie. Quel est le profil commercial d'un pays donné? Les exportations pourraient augmenter compte tenu de la faiblesse du dollar, mais dans le cas d'un pays avec lequel le gros de nos échanges commerciaux est dans le secteur de l'énergie, de toute évidence, l'effet contraire se fera ressentir. C'est toute une relation, si vous voulez, qu'il faut examiner.

Le sénateur Ngo : Douze pays participent aux négociations du Partenariat transpacifique, et le Canada en fait partie. Dans le cadre du Partenariat transpacifique, l'administration Obama s'est entendue avec Brunei et le Vietnam sur un plan de cohérence qui révolutionnera le système judiciaire afin de satisfaire aux exigences liées aux relations de travail et à la protection de l'enfant. L'accord bilatéral du Canada peut-il protéger

poor labour records, such as Malaysia, Brunei and Vietnam?

Ms. Hillman: Trade agreements are fundamentally about economic relationships. In the context of negotiating trade agreements, we have discussions with countries around many other issues. Labour issues are absolutely one of them. What we find is that when we seek to engage more with a country economically, become closer and more integrated, then our influence over issues such as labour standards tends to grow.

To answer your question about whether trade agreements can achieve this success, I think that they are one tool in our toolbox that we use to try to promote sound labour practices in countries. But a trade forum is not the primary forum in which we have these conversations. We have these conversations through the ILO, through bilateral mechanisms, through other mechanisms that exist in the international sphere. I think they're a tool that helps. I think that we put a lot of attention into trying to make them as strong and effective as we can. In the TPP, for example, it is the first time that Canada has concluded an agreement with the labour chapter being enforceable through trade sanctions.

In every context, we look at what we're doing in the trade agreement and try to advance those policy goals as best we can with the tool that we're working with. But, fundamentally, there are many other tools that we're also using.

Senator Ngo: Shouldn't both be respected at the same time? If that's the case, do you think the human rights can be elevated in the negotiation objective in that trade agreement?

Ms. Hillman: I don't know if I'm here to give you my personal opinion, but I think experience shows, for Canada, that engagement and closer ties with countries are more effective in managing and working with them to promote the values that are important to Canada — labour values, democratic values, openness, diversity. It's through engaging with countries that we are going to have closer partnerships and greater success. One way in which we engage with other countries is through trade agreements.

Senator Ngo: Last week we had a witness say that trade negotiations are not the ideal place to raise or resolve human rights or labour issues. What do you think about that?

Ms. Hillman: That gets back to what I was saying at the beginning of my comments. They're not designed to do that. That's not their primary function. We have other mechanisms through the United Nations. We have bilateral mechanisms that

adéquatement les droits des travailleurs dans les pays signataires du partenariat qui ont un piètre bilan à cet égard, dont la Malaisie, Brunei et le Vietnam?

M. Hillman : Les accords commerciaux portent essentiellement sur les relations économiques, mais, lorsque nous les négocions avec d'autres pays, beaucoup d'autres questions sont abordées. Les relations de travail en font sans aucun doute partie. Lorsque nous tentons d'accroître nos rapports économiques, nos liens et notre collaboration avec un pays, nous constatons que notre influence sur des questions telles que les relations de travail a tendance à augmenter.

Pour revenir à votre question, à savoir si les accords commerciaux peuvent concrétiser cette réussite, je crois qu'il s'agit d'un des outils que nous essayons d'utiliser pour promouvoir de bonnes pratiques de travail dans d'autres pays. Cela dit, les discussions à ce sujet ne se tiennent pas principalement dans le cadre d'un forum sur le commerce. Nous en discutons par l'entremise de l'OIT, de mécanismes bilatéraux et d'autres mécanismes qui existent sur la scène internationale. Je crois que c'est un outil utile. Je pense que nous passons beaucoup de temps à essayer de rendre ces accords les plus solides et les plus efficaces possible. À titre d'exemple, le Partenariat transpacifique est le premier accord conclu par le Canada en vertu duquel des sanctions commerciales peuvent être imposées pour faire respecter le chapitre sur le travail.

Dans tous les contextes, nous examinons ce que nous voulons accomplir au moyen de l'accord commercial et nous essayons de favoriser l'atteinte de nos objectifs du mieux que nous le pouvons avec l'outil à notre disposition. Nous utilisons toutefois beaucoup d'autres outils.

Le sénateur Ngo : Les deux ne devraient-ils pas être respectés du même souffle? Le cas échéant, pensez-vous que les droits de la personne pourraient être portés au niveau d'objectif de négociation dans cet accord commercial?

Mme Hillman : Je ne sais pas si je suis ici pour vous faire part de mon opinion personnelle, mais je pense que l'expérience montre que le dialogue et le resserrement des liens avec d'autres pays sont plus efficaces pour promouvoir les valeurs qui comptent pour le Canada: les valeurs du travail, les valeurs démocratiques, l'ouverture, la diversité. C'est en entretenant des relations avec les pays que nous formerons des partenariats plus étroits et que nous aurons plus de succès. La collaboration avec d'autres pays passe entre autres par des accords commerciaux.

Le sénateur Ngo : La semaine dernière, un témoin nous a dit que les négociations commerciales ne sont pas le moment idéal pour aborder ou régler des questions liées aux droits de la personne ou aux relations de travail. Qu'en pensez-vous?

Mme Hillman : Cela revient à ce que j'ai dit au début de mon témoignage. Ces accords ne sont pas conçus à cette fin. Ce n'est pas leur fonction première. Nous avons d'autres mécanismes dans le cadre des Nations Unies. Nous utilisons des mécanismes

we use to resolve and have conversations and advance human rights issues. We will always use those as the primary forum, because they're designed as the primary forum for those issues.

The reason why we include some of these provisions — that is, environmental, labour or others — in trade agreements is because, generally speaking, as we engage more closely with countries and we trade more closely with them and our people do business back and forth, these are important issues to Canadians. We try to buttress, or help, or add to the efforts we're making in other fora through efforts in trade agreements.

Senator Poirier: Thank you for the presentation. Canada has had to make changes to its laws regarding the intellectual property to comply with the agreement in the recent negotiations of the TPP and CETA. For future agreements, in your opinion, what legislative modification could Canada do in order to be proactive at the negotiation table instead of reactive?

Ms. Hillman: I think I would go back to my opening comments on this. Intellectual property policy in Canada is first and foremost domestic policy. It's about striking a balance between promoting innovation through providing certain protections for innovators to commercialize and reap the commercial benefits of their innovation, versus the interests of the user community that will be looking for quicker or less expensive, I suppose, access to these things.

International rules around intellectual property in the trade sphere are about setting a predictable environment for our companies that have innovations that they would like to commercialize and trade internationally, so that they know that they're going to receive the same kind of protection abroad as they receive in Canada, or hope to, and that that's enforceable.

We try to articulate internationally standards that make sense for us domestically so that there's a predictable, consistent environment for our traders. It's not really about changing anything domestically for the purpose of international negotiations; it's about finding the right Canadian balance, the right Canadian policy that our domestic stakeholders will abide by, and then doing our best to provide them those same benefits when they trade, and that same security when they trade.

bilatéraux pour résoudre des questions liées aux relations de travail, pour en discuter et pour faire avancer ces dossiers. Ces mécanismes représenteront toujours le principal forum, car ils sont conçus pour discuter de ces questions.

Nous ajoutons certaines de ces dispositions — qui portent sur l'environnement, les relations de travail ou autres — dans les accords commerciaux parce que, en général, il s'agit de questions importantes pour les Canadiens lorsque nous collaborons plus étroitement avec d'autres pays, que nous augmentons les échanges commerciaux avec eux et que nous faisons des affaires de part et d'autre. Nous essayons d'étayer ces dispositions, de fournir de l'aide ou de conjuguer les efforts que nous déployons dans d'autres forums à ceux que nous déployons dans la négociation d'accords commerciaux.

La sénatrice Poirier : Merci de votre exposé. Le Canada a dû modifier ses lois sur la propriété intellectuelle pour se conformer à l'entente conclue lors des dernières négociations sur le Partenariat transpacifique et l'AECG. Dans les futurs accords, quelle modification législative le Canada pourrait-il apporter selon vous pour être proactif en vue des négociations plutôt que de simplement y réagir?

Mme Hillman : Je pense que je vais revenir à ma déclaration liminaire pour répondre. La politique en matière de propriété intellectuelle du Canada est d'abord et avant tout une politique intérieure. Il faut trouver un équilibre entre, d'une part, la promotion de l'innovation au moyen de protections visant à permettre aux innovateurs de commercialiser et de profiter des avantages commerciaux de leur travail et, d'autre part, les intérêts de la communauté d'utilisateurs qui, je suppose, cherchera à profiter plus rapidement et à moindre coût des innovations.

Dans la sphère commerciale, les règles internationales sur la propriété intellectuelle ont pour but de créer un environnement prévisible pour nos entreprises qui souhaitent commercialiser leurs innovations à l'échelle internationale, afin qu'elles jouissent à l'étranger du même genre de protections dont elles bénéficient, ou espèrent bénéficier, au Canada, et afin que ces protections aient force exécutoire.

Nous essayons de définir des normes internationales qui nous semblent logiques à l'échelle nationale, dans le but que nos commerçants jouissent d'un environnement prévisible et uniforme. Il ne s'agit pas vraiment de changer quoi que ce soit au pays aux fins de négociations internationales. Il s'agit plutôt de trouver le bon équilibre au Canada, la politique à laquelle les intervenants du pays se conformeront, et de faire ensuite de notre mieux pour qu'ils jouissent des mêmes avantages et de la même sécurité dans le cadre de leurs échanges commerciaux.

Senator Poirier: Do these changes put Canada at a disadvantage when we're negotiating? When we're comparing our intellectual laws with other countries, how would you rate Canada? Is it well seen by other countries or not?

Ms. Hillman: I think so. Every country has its own balance. Every country tries to find a balance that they believe is best for them. What we see in these negotiations is a fairly robust conversation, but a kind of a coming together around, roughly speaking, where the international community thinks these things should lie at this time. That doesn't mean that every single stakeholder in Canada or any other country will be perfectly happy. It just means that in this process of balancing, we try to find something that works for us, as do others, and then we try to bring that all together.

Senator Poirier: For certain sectors like the pharmaceutical sector, what is their position when it comes to these agreements with the intellectual property? Are certain sectors against it? Are they for it? What is the business sector's position?

Ms. Hillman: So the pharmaceutical sector in particular?

Senator Poirier: For example, yes.

Ms. Hillman: Again, there's a lively discussion. This is primarily a domestic discussion first, and then it becomes an international discussion as you take your domestic environment and work with it internationally.

In the pharmaceutical area, the innovative companies that are creating new pharmaceuticals are interested in ensuring that they have sufficient time after that has been placed on the market to recoup their innovation costs and profit from them in order to incentivize them to keep doing it. That's their perspective. The generic drug companies, on the other hand, while I think they recognize that this is the perspective of the innovators, they want to make sure that they are able to manufacture their product as soon as possible. That's the tension there.

Are they satisfied with where we are? I think so, largely speaking. Matthew is responsible for intellectual property negotiations for Canada. Unless there's something you'd like to add, Matthew, often stakeholders have different perspectives, but we have found ourselves in a position, in both CETA and the TPP, to have made some changes, but not radical changes, to our regime.

The Chair: Mr. Smith, will you add anything, or can we move to the next question?

Matthew Smith, Director, Intellectual Property Trade, Global Affairs Canada: What I might add is to build a bit on Ms. Hillman's comments in the opening, where she explained that in intellectual property you are looking at a situation where

La sénatrice Poirier : Ces modifications placent-elles le Canada dans une situation désavantageuse au moment de négocier? Où nous situons-nous lorsque nous comparons nos lois en matière de propriété intellectuelle avec celles d'autres pays? Comment évalueriez-vous le Canada? Les autres pays voient-ils notre législation d'un bon œil?

Mme Hillman : Je crois que oui. Chaque pays a son propre équilibre. Tous les pays essaient d'atteindre l'équilibre qu'ils jugent le plus favorable pour eux. Dans le cadre de ces négociations, nous prenons part à des discussions plutôt énergiques, mais aussi à une sorte de rapprochement — en gros — alors que la communauté internationale pense au stade où devraient maintenant en être les choses. Cela ne veut pas dire que tous les intervenants au Canada ou dans un autre pays seront entièrement satisfaits. Cela signifie seulement qu'en vue d'atteindre un équilibre, nous essayons de trouver — comme les autres — quelque chose qui fonctionne pour nous, pour ensuite regrouper tout cela.

La sénatrice Poirier : Quelle est la position de secteurs tels que le secteur pharmaceutique par rapport à ces accords touchant la propriété intellectuelle? Certains secteurs s'y opposent-ils? Y sont-ils favorables? Quelle est la position du secteur des affaires?

Mme Hillman : Donc, plus particulièrement la position du secteur pharmaceutique.

La sénatrice Poirier : Par exemple, oui.

Mme Hillman : Une fois de plus, la discussion est animée. Il en est d'abord surtout question au pays, et nous en discutons ensuite à l'échelle internationale où le travail se fait en fonction de l'environnement national.

Dans le secteur pharmaceutique, les compagnies innovatrices qui créent de nouveaux produits veulent avoir suffisamment de temps, après la mise en marché d'un produit. Pour recouvrer les coûts liés à l'innovation et faire un profit, ce qui les incitera à poursuivre ce genre d'activité. C'est leur point de vue. En revanche, même s'ils reconnaissent le point de vue des innovateurs, les fabricants de médicaments génériques veulent être en mesure de fabriquer leur produit le plus rapidement possible. C'est la tension qui est observée.

Sont-ils satisfaits de la situation actuelle? Je pense que oui, en général. Matthew est le responsable canadien des négociations sur la propriété intellectuelle. À moins que vous vouliez ajouter quelque chose, Matthew — le point de vue des intervenants diffère souvent —, je dirais que nous nous sommes retrouvés, tant dans le cadre de l'AECG que du Partenariat transpacifique, dans une situation où nous devons apporter certaines modifications à notre régime, mais pas des modifications radicales.

Le président : Monsieur Smith, avez-vous quelque chose à ajouter, ou pouvons-nous passer à la prochaine question?

Matthew Smith, directeur, Propriété intellectuelle commerciale, Affaires mondiales Canada : Je vais peut-être ajouter quelques petites choses aux observations formulées initialement par Mme Smith, lorsqu'elle a expliqué que le Canada participe à

Canada participates in a global conversation because you have World Trade Organization rules which say that you're not granting country-specific preferences in intellectual property like you might with a good between two countries, where you say we'll have a preferential tariff rate between Canada and the United States, for example. These conversations about the kind of balance and the kind of incentive structure that's important to have successful, innovative companies by nature takes place often in a global context. So you have Canada participating actively in conversations about intellectual property at the World Intellectual Property Organization in Geneva. There is a clear recognition, if you look at modern trade agreements negotiated by Canada or negotiated by other countries, to refer to that structure and to be using as a reference point the international multilateral treaties, whether they're at the WTO or at this World Intellectual Property Organization.

The global nature of some of these large, innovative companies that we've been talking about with respect to the conversation about pharmaceuticals is looking at global markets as well. A lot of that debate takes place in the domestic policy conversations of each country but is also something that very much plays out multilaterally. That is perhaps a little different than some of the trade conversations we've been discussing from the perspective of goods.

[Translation]

Senator Rivard: I am going to take advantage of the presence of our chief trade negotiator to ask a few questions on how negotiations have unfolded over the years. Mr. Verheul, thank you for being here today.

We know that Quebec was represented by a former premier, Mr. Pierre-Marc Johnson, who was here with us a few weeks ago. Did most of the Canadian provinces participate as intensively as Quebec did in negotiating this agreement? Without providing a comprehensive list, could you tell us, aside from supply management, a big concern for Quebec, what were the main concerns and issues you had to defend, that is to say issues which were more provincial than national?

[English]

Steve Verheul, Chief Trade Negotiator (Canada-European Union), Global Affairs Canada: When it came to negotiations and issues that affected the provinces most particularly, Quebec was certainly more interested in the negotiations than most. Quebec had a particular interest in culture, of course. They had a particular interest in areas of government procurement. They had a particular interest in goods that they tended to export, as well as some services. We had long discussions on the procurement issues, in particular, as they related to Hydro-Québec and other issues that were on the table.

With respect to other provinces, it was more of a regional issue. Certainly in the East, there was a lot of preoccupation around the fish and seafood sector. In the West, there was a lot of

des discussions sur la propriété intellectuelle menées à l'échelle mondiale compte tenu des règles de l'Organisation mondiale du commerce qui interdisent d'accorder une préférence à un pays comme c'est possible dans le cas d'un bien échangé entre deux pays, alors qu'un tarif de préférence est fixé, par exemple entre le Canada et les États-Unis. Essentiellement, les discussions sur le genre d'équilibre et le type de structure incitative qu'il est important d'établir pour avoir des entreprises prospères et innovatrices se déroulent souvent à l'échelle mondiale. Le Canada participe donc activement aux discussions sur la propriété intellectuelle qui ont lieu à Genève. Dans les accords commerciaux modernes négociés par le Canada ou d'autres pays, on cherche clairement à se référer à cette structure ou à se servir d'autres traités multilatéraux internationaux comme point de référence, que ce soit à l'OMC ou à l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle.

Le caractère mondial de certaines de ces grandes entreprises innovatrices dont nous avons parlé en discutant des produits pharmaceutiques fait en sorte qu'elles s'intéressent également aux marchés mondiaux. Ce débat se tient largement dans le cadre des discussions liées aux politiques nationales de chaque pays, mais il se fait également en grande partie de façon multilatérale. Cela diffère peut-être un peu de certaines discussions sur les marchandises commerciales dont nous avons parlé.

[Français]

Le sénateur Rivard : Je vais profiter de la présence du négociateur en chef commercial pour poser quelques questions sur la façon dont les négociations se sont déroulées au fil des ans. Monsieur Verheul, merci de votre présence aujourd'hui,

Nous savons que le Québec était représenté par un ancien premier ministre, M. Pierre-Marc Johnson, qui a comparu ici il y a quelques semaines. Est-ce que la plupart des provinces canadiennes ont participé aussi intensément que le Québec à cet accord? Sans faire une liste exhaustive, pourriez-vous nous dire, en plus de la gestion de l'offre qui préoccupait le Québec, quels étaient les principales préoccupations, les enjeux que vous avez dû défendre, soit des enjeux qui étaient davantage d'ordre provincial que national?

[Traduction]

Steve Verheul, négociateur commercial en chef (Canada-Union européenne), Affaires mondiales Canada : Lorsque les négociations et les dossiers touchaient plus particulièrement les provinces, le Québec s'y intéressait certainement davantage que la plupart des autres provinces. Il s'intéressait particulièrement à la culture, cela va de soi, aux questions liées aux marchés publics, aux biens que la province a tendance à exporter ainsi qu'à certains services. Nous avons discuté longuement des questions liées aux marchés publics, notamment en ce qui avait trait à Hydro-Québec et à d'autres dossiers à l'étude.

Dans le cas des autres provinces, c'était davantage une question régionale. Dans l'Est, on était sans aucun doute grandement préoccupé par ce qui touchait le secteur du poisson

preoccupation around agriculture and agri-food. For British Columbia, there was also preoccupation around fish and seafood as well as agriculture.

We tended to have some of our more difficult discussions on some of those areas. But cutting across more than anything were areas of provincial government procurement and municipal government procurement. Those were the issues that we probably spent most of our time on through the negotiations.

[Translation]

Senator Rivard: In other accords such as the Trans-Pacific Partnership Agreement, do you also take into account... I suppose the Canadian government respects the provinces and is familiar with their concerns, but in other accords that are being negotiated or have already been signed, are the provinces really consulted, or do the provinces, in light of their interests, convey their issues to you, as well as the points they will not yield on? Do the provinces normally play a role in these negotiations?

Ms. Hillman: Yes. For every negotiation, we have a very focused conversation with all of the provinces and territories. We have a consultation process at every stage, that is to say before launching the negotiations, when we analyze the partners who interest us. We also obtain recommendations from the various sectors of the economy, but the provinces and territories play a large role.

Subsequently, once the negotiations begin, we have a team of experts in every province and territory who are a part of an advisory group. They are kept abreast of developments at each stage, they have access to all of the necessary information, and we also ask them questions, because the provinces and territories are often the ones who have the best understanding of the needs and desires of their regions in the context of the talks. We consult companies, industry and the private sector, of course, as well as stakeholders in the field of culture, for instance, but in other areas as well. In short, the answer is yes.

[English]

Senator Cordy: We heard yesterday that service accounts for 44 per cent of our trade. Could you let me know what kinds of services are in high demand? I understand that may be increasing. Is there one type of service that's way ahead of others? Could you give me a briefing on that?

Ms. Hillman: Canada is very competitive, and we often seek particularly strong market access or openings in certain kinds of services. Engineering services are significant, as are environmental, education and health services. In anything that has to do with the energy sector and services provided in the energy sector, we're very competitive. We have a lot to offer.

et des fruits de mer. Dans l'Ouest, il s'agissait plutôt du secteur agricole et agroalimentaire. En Colombie-Britannique, le secteur du poisson et des fruits de mer, ainsi que le secteur agricole, suscitaient également de l'inquiétude.

Certaines de nos discussions les plus difficiles portaient sur ces secteurs, mais ce qui ressortait plus que tout, c'était les questions liées aux marchés publics provinciaux et aux marchés publics municipaux. Ces questions sont probablement celles auxquelles nous avons consacré le plus de temps au cours des négociations.

[Français]

Le sénateur Rivard : Dans le cadre des autres traités, comme le Partenariat transpacifique, est-ce qu'on tient compte aussi... Je suppose que le gouvernement canadien respecte les provinces et doit en connaître les préoccupations, mais dans d'autres traités qui sont en cours de négociation ou qui sont déjà signés, est-ce qu'on consulte réellement les provinces, ou est-ce que les provinces, compte tenu de leurs intérêts, vous indiquent les enjeux dont elles espèrent sortir gagnantes, et les points sur lesquels elles ne céderont pas? Est-il usuel que les provinces jouent un rôle dans le cadre de ces traités?

Mme Hillman : Oui. Dans chaque négociation que nous tenons, il y a une conversation très étroite avec toutes les provinces et avec les territoires. Nous avons un processus de consultation à toutes les étapes, c'est-à-dire avant de lancer les négociations, lorsque nous faisons une analyse sur les partenaires qui nous intéressent. Nous obtenons aussi des recommandations des différents secteurs de l'économie, mais les provinces et les territoires y jouent beaucoup.

Ensuite, une fois que les négociations commencent, nous avons une équipe d'experts dans toutes les provinces et dans les territoires qui font partie d'un groupe consultatif. Ils sont tenus au courant à chaque étape, ils ont accès à tous les renseignements nécessaires et, en contrepartie, nous posons des questions, car ce sont souvent les provinces et les territoires qui connaissent le mieux les désirs et les besoins liés aux pourparlers dans leur région. Ainsi, il s'agit de consulter les compagnies, l'industrie et le secteur privé, bien sûr, de même que les intervenants dans le domaine de la culture, par exemple, mais aussi dans d'autres domaines. Bref, la réponse est oui.

[Traduction]

La sénatrice Cordy : Nous avons entendu hier que les services représentent 44 p. 100 de nos échanges commerciaux. Pouvez-vous me dire quels sont les services à forte demande? J'ai cru comprendre que la demande augmente peut-être. Y a-t-il un genre de service qui supplante les autres? Pourriez-vous me donner des renseignements à ce sujet?

Mme Hillman : Le Canada est très concurrentiel, et nous demandons souvent un accès aux marchés ou des débouchés particulièrement importants pour certains types de services. Les services d'ingénierie sont considérables, tout comme les services environnementaux, les services d'éducation et les services de santé. Nous sommes très concurrentiels dans tout ce qui touche le

Transportation services as well, where we have strong stakeholder interest in expanding international opportunities. Then in IT, high tech, there is very strong interest as well.

Senator Cordy: How do you determine the number of Canadians who are able to provide a service, or is every trade agreement different in that you have to hire so many locals?

Ms. Hillman: You're talking about individuals. Openings for services have different levels. There is the provision of the service, the trading of the service in the marketplace, and provisions with respect to getting Canadians there to deliver the service; and there are two different components.

In terms of providing services, such as financial services, take a Canadian bank or insurance company that wants market access opening in Malaysia so they can set up offices in Malaysia and provide financial services. If in addition they want to take their executives to Malaysia for six months to get that office up and running, then that is what we call "temporary entrant of business professionals." That's a different kind of commitment where not only can Canadian firms go in and open a bank and provide financial services, as in my example, but also they can take some of their executives from headquarters in Canada, get them over there on the ground for a temporary period of time so that they can hire staff and make sure everything is running and finalize contracts, et cetera — two different things that are negotiated separately.

The first threshold is opening the market to the service sector, period. Once you've opened the market to the service sector, there are different modes of delivery of the service; and we negotiate those as well.

Senator Ataullahjan: I'm interested in following up on the investor-state dispute settlements mechanisms. Your report notes that if a country's law or policy is inconsistent with the treaty, the tribunal cannot force the country to change its particular law, but, rather, money is awarded to the investor who has been wronged. Who pays? How does the tribunal compel payment? If the host country will not comply, is there a further level to appeal?

Ms. Hillman: The host country pays. Payment is compelled through international treaties that we have entered into as a government with respect to international payments of international awards. Your last question I didn't hear because there was some noise over here.

Senator Ataullahjan: If the host country will not comply, is there a further level of appeal?

Ms. Hillman: It's pursuant to the World Bank treaties, and the treaties on compelling payment.

secteur de l'énergie et les services qui y sont offerts. Nous avons beaucoup à offrir. C'est la même chose pour ce qui est du domaine des services de transport, dans lequel les intervenants souhaitent vivement accroître les possibilités à l'échelle internationale. Les intervenants du secteur de la TI, de la haute technologie, manifestent également un vif intérêt.

La sénatrice Cordy : Comment déterminez-vous le nombre de Canadiens en mesure d'offrir un service? Les accords commerciaux diffèrent-ils au point où vous devez embaucher beaucoup de monde au sein des populations locales?

Mme Hillman : Vous parlez de particuliers. Les débouchés pour les services sont répartis sur différents niveaux, dont la prestation, les échanges commerciaux sur le marché et les dispositions visant à permettre aux Canadiens d'offrir un service. Il y a également deux aspects distincts.

Pour ce qui est de la prestation de services, comme les services financiers, prenons l'exemple d'une banque ou d'une compagnie d'assurance canadienne qui veut avoir accès au marché malaisien pour y ouvrir des bureaux et y offrir des services financiers. Si elle veut également faire séjourner ses dirigeants six mois en Malaisie pour mettre sur pied et ouvrir ces bureaux, il y a ce que nous appelons l'entrée temporaire de gens d'affaires. Il s'agit d'un différent type d'engagement qui permet à une banque canadienne non seulement de se rendre sur place pour y ouvrir un établissement et fournir des services financiers, comme dans mon exemple, mais aussi de faire venir des dirigeants pour une période temporaire afin de s'assurer que tout est mis en branle, de conclure des contrats, et cetera — ces deux aspects distincts sont négociés séparément.

Il faut tout d'abord ouvrir le marché au secteur des services, tout simplement. Après quoi, il existe différents modes de prestation, que nous négocions également.

La sénatrice Ataullahjan : Je veux revenir aux mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États. Votre rapport signale que si une loi ou une politique d'un pays va à l'encontre du traité, le tribunal saisi de l'affaire ne peut pas contraindre le pays à modifier la loi concernée, mais une somme d'argent est remise à l'investisseur qui a été lésé. Qui paye? De quelle façon le tribunal oblige-t-il le versement d'un paiement? Est-il possible d'interjeter appel si le pays hôte n'obtempère pas?

Mme Hillman : Le pays hôte paye. Il est contraint de payer compte tenu de traités internationaux sur les dédommagements signés par son gouvernement. Je n'ai pas entendu votre dernière question à cause du bruit ambiant.

La sénatrice Ataullahjan : Est-il possible d'interjeter appel si le pays hôte n'obtempère pas?

Mme Hillman : Le paiement est effectué conformément aux traités de la Banque mondiale, et aux traités qui l'exigent.

Senator Downe: You indicated the air transport agreement that we signed with Australia. Do you happen to know what benefits there are for Canada from that new agreement?

Ms. Hillman: I'm sorry; could you repeat the question?

Senator Downe: Under the previous discussion of the air transport agreements, you mentioned that we just signed or enhanced one with Australia, as the most recent example. I'm wondering what benefits there are for Canada from that new agreement.

Ms. Hillman: That one had to do with opening more landing slots in Melbourne, I believe, and I can double-check, to give Canada more landing rights in Melbourne. The benefit there has to do with enhancing trade and tourism opportunities, both tourism into Canada and opportunities on Australia's side. I'm sure they're looking for Canadians to go there.

Senator Downe: The quid pro quo is that they receive more landing rights somewhere in Canada.

Ms. Hillman: The specifics of that agreement I'd have to check for you. It depends what they're asking for, yes.

Senator Downe: Are the landing rights owned by the airline or by the Government of Canada? If, for example, airline X had the landing rights —

Ms. Hillman: No, it's not the airline. Again, I can check this for you, but it's the airport that has slots in its availability. It's between the government and the airport.

Senator Downe: I'm just thinking that, for Heathrow and Tokyo, for example, the slots would be very valuable. If an airline went broke, those would be assets the Government of Canada could assign to another airline as opposed to being owned and controlled by the bankrupt airline.

Ms. Hillman: I'd have to look into that for you. I'm sorry. I'm really not an expert in that.

Senator Downe: Sure, if you could just let the clerk know. I'm just wondering if it's a national asset or controlled by the individual airline and we lose it if an airline goes broke and Tokyo gives its slots to somebody else.

Ms. Hillman: As I said, I think it's the airport. Let us check that and get back to you.

Senator Downe: You mentioned Australia. What other agreements have you done over the past couple of years?

Le sénateur Downe : Vous avez parlé de l'accord sur le transport aérien que nous avons signé avec l'Australie. Savez-vous quels sont les avantages de ce nouvel accord pour le Canada?

Mme Hillman : Je suis désolée; pouvez-vous répéter la question?

Le sénateur Downe : Lorsque nous avons parlé des accords sur le transport aérien, vous avez mentionné que nous venons tout juste d'en signer ou d'en renforcer un avec l'Australie, que c'est l'exemple le plus récent. Je me demande quels sont les avantages de ce nouvel accord pour le Canada.

Mme Hillman : Cet accord visait à obtenir plus de créneaux d'atterrissage à Melbourne, je crois — je peux contre-vérifier —, pour donner au Canada plus de droits d'atterrissage dans cette ville. C'est avantageux parce que cela stimule le commerce et le tourisme, tant au Canada qu'en Australie. Je suis persuadée qu'ils veulent que des Canadiens se rendent là-bas.

Le sénateur Downe : En contrepartie, ils obtiennent de nouveaux droits d'atterrissage quelque part au Canada.

Mme Hillman : Je devrai vérifier pour vous les dispositions de cet accord. Cela dépend de ce qu'ils demandent, oui.

Le sénateur Downe : Les droits d'atterrissage appartiennent-ils à une compagnie aérienne ou au gouvernement du Canada? Si, par exemple, une compagnie aérienne possède les droits d'atterrissage...

Mme Hillman : Non, ils n'appartiennent pas à la compagnie aérienne. Je peux encore une fois vérifier pour vous, mais c'est l'administration aéroportuaire qui a des créneaux disponibles. L'entente se fait entre le gouvernement et l'administration portuaire.

Le sénateur Downe : C'est seulement que je pense que dans le cas des aéroports Heathrow et de Tokyo, par exemple, les créneaux sont de très grande valeur. Si un transporteur aérien fait faillite, le gouvernement du Canada peut attribuer ces ressources à un autre transporteur au lieu qu'elles soient détenues et contrôlées par le transporteur en faillite.

Mme Hillman : Il faudra que je le vérifie. Je suis désolée. Je ne suis vraiment pas une spécialiste à cet égard.

Le sénateur Downe : D'accord. Vous pouvez simplement envoyer l'information à la greffière. Je me demande seulement s'il s'agit d'une ressource nationale ou d'une ressource contrôlée par le transporteur aérien, si nous la perdons lorsqu'un transporteur fait faillite et si Tokyo, par exemple, donnerait ses créneaux à quelqu'un d'autre.

Mme Hillman : Comme je l'ai dit, je crois que c'est l'aéroport. Laissez-nous le vérifier et nous vous reviendrons là-dessus.

Le sénateur Downe : Vous avez parlé de l'Australie. Quels autres accords avez-vous conclus ces dernières années?

Ms. Hillman: We have a number in Europe that have been done. The most recent ones, we updated Switzerland, Trinidad and Tobago, New Zealand, Japan. We have a comprehensive agreement between Canada and the EU, with all of its member states.

Senator Downe: How many do we have outstanding? If you don't have this information, again, send it to the clerk. How many requests has the government received from foreign airlines wanting to fly into Canada?

Ms. Hillman: It's not airlines. It's governments.

Senator Downe: Governments, I'm sorry, foreign governments.

Ms. Hillman: As I say, we have 100 in force. We have negotiating partners that have expressed an interest in the Caribbean, so Antigua and Barbuda —

Senator Downe: I'm just wondering what the number is. If you don't have it, you can send it. How many countries are requesting additional landing rights in Canada? Could you send us that?

Ms. Hillman: I don't have that. Yes, for sure.

The Chair: Our good researcher indicates that the Australia venture included Melbourne, or at least an expansion of Melbourne, Brisbane and Perth. We're currently finding out what the reciprocal in Canada was.

Just following up on that, the government asks, and then there is an agreement. But that doesn't necessarily mean that those slots are immediately open or that that airline uses it. So I'm sometimes confused that we have had rights to a particular country, but then the airline doesn't want to exercise it because they have somewhere else to go. So, if you're going to reply to Senator Downe's question via the clerk, could you include that concept that you have an agreement but that the utilization may or may not occur?

Ms. Hillman: Yes.

The Chair: I would be interested because we've recently started service into Turkey. We had some arrangements before that weren't utilized, as I understood. Are those scrapped, and you start again? I think we're interested in that issue. As Senator Downe pointed out, people say that it is difficult to do business somewhere because of getting in and out of countries or to them. Equally, within Canada, it's very hard for some businessmen to get into my province of Saskatchewan because of the lack of availability on some flights and timing, et cetera. This is an issue that we hear a fair bit about.

Mme Hillman : Nous en avons conclu un certain nombre avec des pays européens. Les plus récents sont les accords mis à jour que nous avons conclus avec la Suisse, Trinité-et-Tobago, la Nouvelle-Zélande et le Japon. Nous avons signé un accord global avec l'Union européenne, avec tous ses États membres.

Le sénateur Downe : Combien d'accords sont en suspens? Si vous n'avez pas l'information, encore une fois, vous pouvez l'envoyer à la greffière. Combien de demandes provenant de transporteurs aériens étrangers qui veulent atterrir au Canada le gouvernement a-t-il reçues?

Mme Hillman : Ce ne sont pas les transporteurs, mais bien les gouvernements.

Le sénateur Downe : Excusez-moi. Les gouvernements étrangers.

Mme Hillman : Comme je l'ai dit, nous avons conclu 100 accords. Des partenaires de négociation ont manifesté leur intérêt dans les Caraïbes, donc Antigua-et-Barbuda...

Le sénateur Downe : Je veux seulement savoir combien il y en a. Si vous n'avez pas l'information, vous pouvez nous la faire parvenir. Combien de pays demandent d'autres droits d'atterrissage au Canada? Pouvez-vous nous envoyer l'information?

Mme Hillman : Je ne l'ai pas ici. Oui, certainement.

La présidente : On nous indique que l'accord élargi avec l'Australie inclut Melbourne, ou du moins une augmentation des capacités de nos compagnies aériennes à Melbourne, à Brisbane et à Perth. Nous sommes en train de déterminer ce qui s'applique en retour au Canada.

Pour revenir là-dessus, le gouvernement fait la demande, et un accord est conclu. Or, cela ne veut pas nécessairement dire que les créneaux sont immédiatement disponibles ou que le transporteur les utilise. Je suis donc parfois perplexe; nous avons des droits dans un pays, mais le transporteur ne veut pas les exercer parce qu'il doit aller quelque part. Si vous envoyez à la greffière une réponse à la question du sénateur Downe, j'aimerais que vous incluez de l'information à ce sujet: même si un accord a été signé, il est possible qu'on ne s'en serve pas. Pourriez-vous le faire?

Mme Hillman : Oui.

La présidente : Je serais curieuse d'avoir l'information, car nous avons récemment commencé à offrir des services en Turquie. Je crois comprendre qu'auparavant, nous avions des ententes dont on ne se servait pas. Les jetons-nous pour tout recommencer? Cette question nous intéresse. Comme l'a souligné le sénateur Downe, les gens disent qu'il est difficile de faire des affaires ailleurs, pour ce qui est d'entrer dans les pays et d'en sortir. De même, au Canada, il est très difficile pour des gens d'affaires de se rendre dans ma province, la Saskatchewan, en raison du manque de disponibilité pour certains vols, et cetera. Nous entendons parler assez souvent de ce problème.

Just to pick up on something you might wish to look into, you're talking about services and about the service sector, but then you're talking about the ways that that service can be utilized. So it's a question. We hear that it is difficult both ways, to get into Canada to continue your business — It takes entirely too long and too much red tape to bring in a manager to open up something — and equally, when we go into another country. I don't know if there's anything helpful you can give us on the rules about the visa issue into the service sector.

Ms. Hillman: Right. Thank you for your question. First, may I say that, in relation to all of these on air transportation, we've taken note of those, and we will get back to you on all of those facts. If you have other questions that come to you, please send those along.

From a trade perspective, from a negotiating trade agreements perspective, what we do in trade agreements in terms of mobility of individuals who are going to go to a country to deliver services is that we negotiate the facilitation of certain professionals with certain countries for certain purposes. It's a very specific objective that we have. For example, we might negotiate with Australia to allow for service providers in a professional sector related to energy who have a certain education level, a certain number of years of experience to enter that country on a temporary basis to fulfill their contract, as long as they have a pre-existing contract. These are the kinds of things that we negotiate in a trade agreement. Then, in a sense, that is stuck in time. It provides predictability because you know that that professional, for that purpose, with that kind of expertise, will be able to go and service a contract, and businesses can plan around that.

They still have border formalities that are required, as do we, in the partner country, but, in the trade agreement, you seek to streamline those, to minimize those. But it's not immigration policy. We don't negotiate immigration policy in trade agreements because immigration policy is something that, generally speaking, governments want to remain fairly nimble.

I understand the comments that you're making because we hear those from businesses all the time. We consult businesses all the time in the services sector. As you say, they're an increasingly important generator of jobs and growth in Canada — the services sector — so we speak to them a lot about their goals and aspirations and challenges. Getting people to the right places can be a challenge. There's only so much we do about that in a trade agreement. A lot of that goes to the jurisdiction of our colleagues who are responsible for immigration policy.

Senator Ngo: China has been pushing very hard for the free trade area of the Asia-Pacific, the FTAAP, as a way to effectively void the impact of the TPP. Does Canada support expanded

Je veux revenir sur un point que vous pourriez vouloir examiner. On parle des services et du secteur des services, mais on parle aussi des façons d'utiliser les services. C'est une question. Il semble qu'il y a des difficultés sur les deux plans: lorsqu'un gestionnaire veut entrer au Canada pour continuer à faire des affaires — le processus est trop long et il y a trop de formalités administratives à remplir avant qu'il puisse commencer quoi que ce soit — et lorsque nous voulons entrer dans un autre pays. Vous avez peut-être quelque chose d'utile à nous dire au sujet des règles sur les visas pour le secteur des services.

Mme Hillman : D'accord. Je vous remercie de la question. Je voudrais dire tout d'abord que nous avons pris en note toutes vos questions sur le transport aérien, et que nous vous reviendrons là-dessus. Si vous avez d'autres questions, veuillez nous les soumettre.

Dans le cadre des négociations des accords commerciaux, sur le plan de la mobilité des individus qui vont dans un pays pour offrir des services, la simplification du processus pour certains professionnels dans des pays donnés pour diverses raisons fait partie de nos éléments de négociation. C'est un objectif très précis que nous avons. Par exemple, nous pourrions négocier avec l'Australie pour que des fournisseurs de services d'un secteur professionnel lié à l'énergie qui ont un certain niveau de scolarité, un certain nombre d'années d'expérience, puissent se rendre dans ce pays temporairement pour remplir leurs obligations contractuelles, pourvu qu'ils aient un contrat préexistant. C'est le type d'éléments qui font l'objet de négociations dans le cadre d'un accord commercial. En un sens, c'est figé dans le temps. Cela assure une certaine prévisibilité, car on sait que le professionnel, grâce à ce type d'expertise, sera en mesure de remplir son mandat, et les entreprises peuvent s'arranger en conséquence.

Tout comme nous, ils ont toujours des formalités transfrontalières à respecter dans le pays partenaire, mais dans l'accord commercial, on cherche à les simplifier, à les réduire au minimum. Toutefois, je ne parle pas ici des politiques d'immigration. Nous ne négocions pas de politiques d'immigration dans le cadre des accords commerciaux, car en général, les gouvernements veulent se garder une grande marge de manœuvre sur ce plan.

Je comprends ce que vous dites, car c'est ce que les entreprises nous disent toujours. Nous consultons très souvent les entreprises du secteur des services. Comme vous le dites, ce secteur est, de plus en plus, une source importante d'emplois et un moteur de croissance au Canada, de sorte que nous discutons beaucoup avec les entreprises de leurs objectifs, de leurs aspirations et de leurs difficultés. Il peut s'avérer difficile d'avoir les bonnes personnes aux bons endroits. Il y a des limites à ce que nous pouvons faire à cet égard dans le cadre d'un accord commercial. Cela relève en grande partie de nos collègues qui sont responsables des politiques d'immigration.

Le sénateur Ngo : La Chine exerce de très fortes pressions en faveur de la Zone de libre-échange de l'Asie-Pacifique, la ZLEAP, afin de contrer les répercussions du PTP. Le Canada est-il pour

membership in the TPP to include other countries, or do we just restrict it to the 12? If it does, is that support limited to certain countries only?

Ms. Hillman: I think the first answer to your question is that, with respect to the TPP, the government is in a period of consultation overall and has not taken a decision on ratification. The government has signed the agreement in order to continue the process of consultation and consideration to make sure that, whatever the next steps may bring, we're part of the conversation with the TPP countries, but that process is ongoing.

So, as it relates to new members, that's a bit of a premature question, to be frank, for the government.

Senator Ngo: If that's the case, do you know of any new developments from China on the FTAAP, to try to push to have that agreement?

Ms. Hillman: China and other countries as well in the Asia-Pacific, under the auspices of APEC, have been interested in considering a free trade area of the Asia-Pacific. That initiative is ongoing. I think that, to date, Canada has been open to considering that and seeing what it could look like and engaging in discussions on that. I don't think we're generally in the business of closing the door to any idea that might be useful and helpful. There are many members of APEC who are not negotiating with us in other ways, so it's a good forum for considering it.

Senator Ngo: You mean that Canada, as a member of TPP, is considering becoming a member of the China initiative?

Ms. Hillman: I guess my point is it's not a China initiative. It's an initiative of APEC. It's a discussion that is happening at APEC among APEC countries. China is quite interested in it, but many other countries are quite interested in it as well. So it's not a China initiative per se.

In the context of those discussions, Canada is participating. We have been considering the features of what an agreement or a project like that could eventually look like.

Senator Ngo: Thank you.

Senator Johnson: Mr. Verheul, you did yeoman's work representing Canada as our chief negotiator for the EU. We have heard from Pierre Marc Johnson, who represented Quebec in the negotiations. Can I ask you, sir, how was the experience working with the diverse interests of our provinces? What did you take away from it for future negotiations?

Mr. Verheul: In the beginning it was a bit of an adjustment because this was the first time we really engaged provinces and territories in this kind of depth in a negotiating exercise. In fact,

une augmentation du nombre de pays membres du PTP, ou souhaite-t-il qu'il se limite à 12? S'il est pour une augmentation, cela s'applique-t-il à certains pays seulement?

Mme Hillman : Je vous dirais tout d'abord qu'en ce qui concerne le PTP, le gouvernement est dans une période de consultations générales et n'a pas pris de décision sur la ratification. Il a signé l'accord afin que le processus de consultation et d'examen se poursuive et pour s'assurer que peu importe à quoi mèneront les prochaines étapes, nous participons aux discussions avec les pays membres du PTP, mais le processus est en cours.

Donc, pour être honnête, en ce qui concerne l'opinion du gouvernement sur l'ajout de nouveaux membres, je dirais que votre question est prématurée.

Le sénateur Ngo : Si c'est le cas, savez-vous s'il y a des faits nouveaux du côté de la Chine concernant la ZLEAP, si elle exerce des pressions pour qu'un accord soit conclu?

Mme Hillman : Dans le cadre de l'APEC, la Chine et d'autres pays de l'Asie-Pacifique souhaitent examiner la possibilité de créer une zone de libre-échange de l'Asie-Pacifique. La démarche est en cours. Je pense que jusqu'à maintenant, le Canada est disposé à se pencher là-dessus et à déterminer à quoi cela pourrait ressembler et à amorcer des discussions à cet égard. En général, je ne crois pas que nous soyons là pour fermer la porte à des idées qui pourraient s'avérer utiles. Bien des membres de l'APEC ne négocient avec nous d'aucune autre façon, et c'est une bonne tribune pour examiner la question.

Le sénateur Ngo : Voulez-vous dire qu'en tant que membre du PTP, le Canada songe à participer à l'initiative de la Chine?

Mme Hillman : Je veux dire qu'il ne s'agit pas d'une initiative de la Chine, mais bien d'une initiative de l'APEC. C'est une discussion à laquelle des pays membres de l'APEC participent. La Chine s'y intéresse grandement, mais c'est le cas de bien d'autres pays également. Il ne s'agit donc pas d'une initiative de la Chine en soi.

Le Canada participe aux discussions. Nous examinons les caractéristiques possibles d'un accord ou d'un projet comme celui-là.

Le sénateur Ngo : Merci.

La sénatrice Johnson : Monsieur Verheul, vous avez fait un travail remarquable en représentant le Canada à titre de négociateur en chef pour l'AECG. Pierre Marc Johnson, qui représentait le Québec dans les négociations, a comparu devant nous. Puis-je vous demander, monsieur, de nous parler de votre expérience de collaboration avec les provinces, compte tenu des intérêts différents qu'elles ont? Qu'avez-vous retiré de votre expérience en prévision des prochaines négociations?

M. Verheul : Au départ, il y a eu une petite période d'ajustement, car c'était la première fois que nous faisons participer les provinces et les territoires de cette façon dans des

during the initial stages of the negotiations, we had invited provinces and territories to sit inside negotiating rooms to observe particularly on issues that fall under their jurisdiction.

However, I have to admit that when we first started the process, I think most of the provinces and territories felt a bit uneasy about how it would work. I think that includes Pierre Marc Johnson as the representative of Quebec. We spent so much time together through the negotiations — in fact, we would meet with the provinces pretty much for a full day prior to a negotiating round. We would meet with them every evening after the end of a negotiating session and had many conversations in between as well, plus I'd have bilateral meetings with representatives. Over time, we really developed — it sounds a bit strange to say — a real Team Canada kind of approach. We were a cohesive team by the end. It was somewhat gratifying to even hear from some of the Quebec delegation that may have had certain other sympathies that this was the first time that they had seen federalism really work.

We spent so much time together that it became a real team and it functioned as a real team. I think that was one of the successes of the negotiations.

Senator Johnson: Excellent. Thank you for that, sir.

The Chair: I think we've exhausted all the areas of concern that we had. Thank you for your update. As I say, I think it was extremely helpful to let us look at the big picture and understand it. We'll wait to get your answers on the other areas, and if there's anything else you wish to add. I think it's important for this committee to be prepared for the next wave of whatever may come our way in the trade negotiations but also to take stock of what we've done and how it's changing.

Thank you very much for very concisely putting it forward, and we very much appreciate your attendance today.

Senators, we are adjourned.

(The committee adjourned.)

négociations. En fait, au cours des premières étapes, nous avons invité les provinces et les territoires à venir dans les salles de négociations à titre d'observateurs, surtout pour les questions relevant de leur compétence.

Je dois toutefois admettre qu'au début du processus, la plupart des provinces et des territoires étaient un peu mal à l'aise et se demandaient comment les choses allaient fonctionner. Je crois que cela inclut Pierre Marc Johnson, le représentant du Québec. Nous avons passé beaucoup de temps ensemble pendant les négociations — en fait, nous rencontrions les provinces durant presque toute une journée avant une série de négociations. Nous les rencontrions tous les soirs après une séance de négociation et nous avons beaucoup de discussions entre-temps également. De plus, j'avais des rencontres bilatérales avec des représentants. Avec le temps, nous avons créé — et cela paraît étrange à dire — une vraie équipe Canada. Au final, nous formions une équipe solidaire. C'était tellement gratifiant d'entendre des membres de la délégation du Québec qui adhèrent peut-être à une autre cause dire que c'était la première fois qu'ils voyaient le fédéralisme fonctionner réellement.

Nous avons passé tellement de temps ensemble que nous sommes devenus une véritable équipe. Je crois que c'est l'une des réussites des négociations.

La sénatrice Johnson : Excellent. Je vous remercie, monsieur.

La présidente : Je crois que nous avons épuisé tous nos sujets. Je vous remercie de nous avoir donné des informations à jour. Comme je l'ai déjà dit, je crois qu'il nous a été extrêmement utile d'examiner le contexte global et de le comprendre. Nous allons attendre vos réponses et n'hésitez pas à y ajouter quoi que ce soit si vous le souhaitez. Il est important que le comité soit prêt pour la prochaine vague, pour tout ce qui pourra se présenter à nous dans les négociations commerciales, et qu'il fasse le bilan du travail accompli et de l'évolution des choses.

Je vous remercie beaucoup d'avoir présenté l'information de manière aussi concise, et nous vous remercions énormément d'être venus comparaître devant nous aujourd'hui.

Sénateurs, la séance est levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, February 17, 2016

Global Affairs Canada:

André Frenette, Director General, Latin America and Caribbean Bureau;

Sylvia Cesaratto, Director, South America;

Steve Guertin, Acting Deputy Director, Brazil and Argentina.

Thursday, February 18, 2016

As an individual:

Pierre Marc Johnson, Counsel, Lavery Lawyers.

Ciuriak Consulting Inc.:

Dan Ciuriak, Director and Principal.

As an individual:

Eugene Beaulieu, Professor, Department of Economics and Director, International Economic Policy, University of Calgary (by video conference).

Wednesday, February 24, 2016

As individuals:

Debra P. Steger, Full Professor, Faculty of Law - Common Law Section, University of Ottawa;

John Weekes, Senior Business Advisor, International Trade Issues, Bennett Jones Ottawa;

John Curtis, Senior Fellow, C.D. Howe Institute and International Centre for Trade and Sustainable Development and Executive Fellow, School of Public Policy, University of Calgary.

Thursday, February 25, 2016

Global Affairs Canada:

Kirsten Hillman, Acting Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations;

Steve Verheul, Chief Trade Negotiator (Canada-European Union);

Matthew Smith, Director, Intellectual Property Trade.

TÉMOINS

Le mercredi 17 février 2016

Affaires mondiales Canada :

André Frenette, directeur général, Direction générale de l'Amérique latine et Caraïbes;

Sylvia Cesaratto, directrice, Amérique du Sud;

Steve Guertin, directeur adjoint par intérim, Brésil et Argentine.

Le jeudi 18 février 2016

À titre personnel :

Pierre Marc Johnson, avocat-conseil, Lavery Avocats.

Ciuriak Consulting Inc. :

Dan Ciuriak, directeur.

À titre personnel :

Eugene Beaulieu, professeur, Département d'économie et directeur, Politique économique internationale, Université de Calgary (par vidéoconférence).

Le mercredi 24 février 2016

À titre personnel :

Debra P. Steger, professeure titulaire, faculté de droit - Section common law, Université d'Ottawa;

John Weekes, conseiller principal d'affaires, Commerce international, Bennett Jones Ottawa;

John Curtis, agrégé supérieur de recherche, Institut C.D. Howe et Centre international pour le commerce et le développement durable et membre exécutif, École de politique publique, Université de Calgary.

Le jeudi 25 février 2016

Affaires mondiales Canada :

Kirsten Hillman, sous-ministre adjointe par intérim, Accords commerciaux et négociations;

Steve Verheul, négociateur commercial en chef (Canada-Union européenne);

Matthew Smith, directeur, Propriété intellectuelle commerciale.