



First Session
Thirty-ninth Parliament, 2006-07

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chair:

The Honourable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Wednesday, May 16, 2007
Thursday, May 17, 2007

Issue No. 23

Thirteenth meeting on:

The present state of the domestic
and international financial system

and

Seventh and eighth meetings on:

Issues dealing with interprovincial barriers to trade

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-neuvième législature, 2006-2007

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président :

L'honorable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Le mercredi 16 mai 2007
Le jeudi 17 mai 2007

Fascicule n° 23

Treizième réunion concernant :

La situation actuelle du régime
financier canadien et international

et

Septième et huitième réunions concernant :

Les obstacles au commerce interprovincial

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING,
TRADE AND COMMERCE

The Honourable Jerahmiel S. Grafstein, *Chair*

The Honourable W. David Angus, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Biron	* LeBreton, P.C.
Campbell	(or Comeau)
Eyton	Massicotte
Goldstein	Meighen
Harb	Moore
* Hervieux-Payette, P.C.	Ringuette
(or Tardif)	Tkachuk

*Ex officio members

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Campbell substituted for that of the Honourable Senator Fitzpatrick (*May 3, 2007*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES
ET DU COMMERCE

Président : L'honorable Jerahmiel S. Grafstein

Vice-président : L'honorable W. David Angus

et

Les honorables sénateurs :

Biron	* LeBreton, C.P.
Campbell	(ou Comeau)
Eyton	Massicotte
Goldstein	Meighen
Harb	Moore
* Hervieux-Payette, C.P.	Ringuette
(ou Tardif)	Tkachuk

*Membres d'office

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité :

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Campbell est substitué à celui de l'honorable sénateur Fitzpatrick (*le 3 mai 2007*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, May 16, 2007
(43)

[*English*]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Biron, Eyton, Goldstein, Grafstein, Harb, Massicotte, Meighen, Moore, Ringuette and Tkachuk (11).

In attendance: June Dewetering and Philippe Bergevin, Analysts, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on May 2, 2006, the committee continued its study of the present state of the domestic and international financial system. (*For the complete text of Order of Reference, see the proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

WITNESSES:*Canadian Bankers Association:*

Steve McGirr, Senior Executive Vice-President and Chief Risk Officer, Treasury and Risk Management, CIBC;

Brian Porter, Executive Vice-President and Chief Risk Officer, The Bank of Nova Scotia;

Denis Pellerin, Senior Vice-President, Operational and Market Risk Management, National Bank of Canada;

Karen Michell, Vice-President, Banking Operations.

At 4:20 p.m., Mr. McGirr made a statement and, together with the other witnesses, answered questions.

At 5:40 p.m., pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on May 2, 2006, the committee continued its study on issues dealing with interprovincial barriers to trade. (*For the complete text of the order of reference, see the proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESS:*Canadian Labour Congress:*

Erin Weir, Economist.

At 5:40 p.m., Mr. Weir made a statement and answered questions.

At 6:10 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 16 mai 2007
(43)

[*Traduction*]

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

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Angus, Biron, Eyton, Goldstein, Grafstein, Harb, Massicotte, Meighen, Moore, Ringuette et Tkachuk (11).

Également présents : June Dewetering et Philippe Bergevin, analystes, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 2 mai 2006, le comité poursuit son examen de la situation actuelle du régime financier canadien et international. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :*Association des banquiers canadiens :*

Steve McGirr, premier vice-président à la direction et chef de la gestion du risque, Trésorerie et Gestion du risque, Banque CIBC;

Brian Porter, vice-président à la direction et chef de la gestion du risque, Banque Scotia;

Denis Pellerin, premier vice-président, Gestion des risques opérationnels et de marché, Banque nationale du Canada;

Karen Michell, vice-présidente, Opérations bancaires.

À 16 h 20, M. McGirr fait une déclaration puis, aidé des autres témoins, répond aux questions.

À 17 h 40, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 2 mai 2006, le comité poursuit son étude sur les questions relatives aux obstacles au commerce interprovincial. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :*Congrès du travail du Canada :*

Erin Weir, économiste.

À 17 h 40, M. Weir fait une déclaration puis répond aux questions.

À 18 h 10, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Thursday, May 17, 2007
(44)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met at 10:50 a.m., this day, in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Eyton, Goldstein, Grafstein, Massicotte, Moore, Ringuette and Tkachuk (7).

In attendance: June Dewetering and Philippe Bergevin, Analysts, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on May 2, 2006, the committee continued its study on issues dealing with interprovincial barriers to trade. (*For the complete text of the order of reference, see the proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESS:

C.D. Howe Institute:

Finn Poschmann, Director of Research;

Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy Consultants, Inc. (ITPC).

Canadian Centre for Policy Alternatives (by video conference):

Marc Lee, Senior Economist.

At 10:50 a.m., Mr. Poschmann and Ms. Macmillan each made a statement and answered questions.

At 12:10 p.m., Mr. Lee made a statement answered questions.

At 12:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 17 mai 2007
(44)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 50, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (président).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Eyton, Goldstein, Grafstein, Massicotte, Moore, Ringuette et Tkachuk (7).

Également présents : June Dewetering et Philippe Bergevin, analystes, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le 2 mai 2006, le comité poursuit son étude sur les questions relatives aux obstacles au commerce interprovincial. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Institut C.D. Howe :

Finn Poschmann, directeur de la recherche;

Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants, Inc. (ITPC).

Centre canadien de politiques alternatives (par vidéoconférence) :

Marc Lee, économiste en chef.

À 10 h 50, M. Poschmann et Mme Macmillan font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

À 12 h 10, M. Lee fait une déclaration puis répond aux questions.

À 12 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Line Gravel

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 16, 2007

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:20 p.m. to examine and report upon the present state of the domestic and international financial system. Topic: Study on hedge funds.

Senator Jerahmiel S. Grafstein (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

The Chairman: Welcome to honourable senators and our Canadian audience viewing these important hearings from coast to coast. Not only will our proceedings be seen from coast to coast in Canada, but also your words will be echoed around the globe via the Internet. Proceed with care and caution.

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce was in New York City last October to discuss a number of issues within the committee's mandate. During our discussions with American regulators at all levels and representatives of the financial services sector, hedge funds emerged as a key issue. As an aside, we were encouraged to conduct this study by the Governor of the Bank of Canada some months ago. The sector is anecdotally valued — and I say “anecdotally” because we have not been able to wrap our minds around the exact numbers — at approximately \$2 trillion. The numbers we have heard range from \$1.1 trillion, \$1.7 trillion to in excess of \$2 trillion. The best we can determine, that is the value of hedge fund assets globally. The Canadian hedge funds were estimated in 2004 at \$26 billion, but we have been assured that the number has more than doubled in that period of time.

We have also been told — and again this is anecdotally, because we have not been able to confirm the figures with the sector moving so quickly — that the number of hedge fund companies have increased from approximately 600-700 five or six years ago to more than 9,000 worldwide, and still growing exponentially.

We also heard about hedge funds during our recent study of consumer issues in the financial services sector. In our report on this topic, we recommended the appointment of an eminent person to review appropriate regulatory oversight of hedge funds. Nevertheless, a key question remains regarding the extent to which and how these kinds of financial products should be regulated or supervised in order to protect consumers as well as the stability of domestic and global financial markets.

We are open on the question as we grapple with the problem from two perspectives: The first is the systemic risk to the economy or economies as a whole; and second, fairness and equity with respect to the investors in the sector.

I am pleased to welcome representatives from the Canadian Bankers Association and several chartered banks. We have with us Mr. Steve McGirr, Mr. Brian Porter, Mr. Dennis Pellerin and Ms. Karen Michell.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 16 mai 2007

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, pour examiner, afin d'en faire rapport, la situation actuelle du régime financier canadien et international. Le sujet à l'étude : les fonds de couverture.

Le sénateur Jerahmiel S. Grafstein (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Je souhaite la bienvenue aux sénateurs et aux téléspectateurs canadiens qui suivent ces importantes audiences d'un bout à l'autre du pays. Nos délibérations vont être télévisées au Canada, d'un océan à l'autre, et vos propos vont se retrouver partout sur la planète, via Internet. Soyez vigilants.

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce s'est rendu à New York en octobre dernier pour discuter de divers sujets faisant partie de son mandat. Lors de nos discussions avec des responsables de la réglementation et des représentants du secteur des services financiers des États-Unis, les fonds de couverture sont apparus comme un enjeu clé. Je signale au passage que c'est le gouverneur de la Banque du Canada qui nous a encouragés à faire cette étude il y a quelques mois. Ce marché serait évalué — et j'emploie le conditionnel parce que nous ne connaissons pas encore les chiffres exacts — à environ 2 millions de dollars. Les chiffres qu'on nous a présentés vont de 1,1 à 1,7 et à plus de 2 billions de dollars. Ce serait la valeur du marché mondial des fonds de couverture. Au Canada, les fonds de couverture étaient évalués en 2004 à 26 milliards de dollars, mais on nous a assurés que ce chiffre a plus que doublé depuis.

Nous avons appris — et encore une fois c'est sous toutes réserves, parce que nous n'avons pas pu confirmer les chiffres comme le secteur évolue très rapidement — que le nombre de sociétés spécialisées dans les fonds de couverture a augmenté, passant d'environ 600 ou 700 il y a cinq ou six ans à plus de 9 000 à l'échelle mondiale, et ce nombre augmente toujours de façon exponentielle.

Les fonds de couverture ont également été abordés lors de notre récente étude sur les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. Dans notre rapport, nous avons recommandé la nomination d'une personne éminente chargée d'assurer la surveillance réglementaire des fonds de couverture. Une question reste toutefois à régler : dans quelle mesure et de quelle façon ces produits financiers, les fonds de couverture, doivent être réglementés ou supervisés si nous voulons protéger les consommateurs et assurer la stabilité des marchés financiers canadiens et internationaux.

Nous sommes réceptifs à ce sujet, et deux aspects du problème nous intéressent : le premier est le risque systémique pour l'économie ou les économies dans leur ensemble et, le deuxième, l'équité à l'égard des investisseurs dans le secteur.

Je suis heureux d'accueillir des représentants de l'Association des banquiers canadiens et de plusieurs banques à charte. Sont avec nous aujourd'hui M. Steve McGirr, M. Brian Porter, M. Dennis Pellerin et Mme Karen Michell.

Let me introduce the members of the committee. On my right is the deputy chair of the committee, Senator Angus, from Quebec. Also with us is Senator Tkachuk, from Saskatchewan, Senator Meighen, from Ontario, Senator Ringuette, from New Brunswick, Senator Moore, from Nova Scotia, and Senator Goldstein, from Quebec.

Mr. McGirr, please proceed with your introductory comments.

Steve McGirr, Senior Executive Vice-President and Chief Risk Officer, Treasury and Risk Management, CIBC, Canadian Bankers Association: I am here today in my capacity as the chair of the Senior Risk Management Committee of the Canadian Bankers Association.

We welcome the opportunity to provide an overview of the banking industry's involvement in hedge fund markets and to describe the measures that we have in place to safeguard against the risk from hedge funds. I will begin by outlining the scope of the banks' involvement in hedge fund markets. This includes the prime brokerage services that the dealer arms of many of our Canadian banks provide to hedge funds. Next, I shall describe the safeguards that banks have in place to mitigate risk from hedge funds. Finally, I shall outline our role in the hedge fund markets as it relates to the availability of these funds to retail investors through the sale of principal protected notes — PPNs. I shall also describe our disclosure policies for PPNs, including those linked to hedge funds.

As you know, the dealer arms of many Canadian banks offer prime brokerage and other services to hedge funds and other institutional clients. While not all banks offer the same kinds of services, prime brokerage services could include the following: financing of securities and other inventories; the clearing and settlement of trades; custodial services; risk management and operational support facilities; and research and consulting services.

I wish to comment on the view that this prime brokerage role may increase the risk that a disruption in one firm or financial market will spread to other parts of the financial system. This view maintains that direct credit exposure of prime brokers to hedge funds could affect the overall stability of the financial system. On this point, we would refer to the view of the U.S. President's Working Group on Financial Markets, which stated that market discipline by creditors, counterparties and investors is the most effective mechanism for limiting systemic risk from hedge funds. It also stated that counterparties and creditors can help to ensure stability by continually enhancing their risk management practices. On that note, we intend to do our part.

Effective risk management is at the core of the banking business and we take that responsibility very seriously. We are continuously adapting and updating our risk management practices so that they address the emergence of market trends

Permettez-moi de vous présenter mes collègues. À ma droite, se trouve le vice-président du comité, le sénateur Angus, qui vient du Québec. Il y a ensuite le sénateur Tkachuk, de la Saskatchewan, le sénateur Meighen, de l'Ontario, le sénateur Ringuette, du Nouveau-Brunswick, le sénateur Moore, de la Nouvelle-Écosse, et le sénateur Goldstein, du Québec.

Monsieur McGirr, nous vous écoutons.

Steve McGirr, premier vice-président à la direction et chef de la gestion du risque, Trésorerie et gestion du risque, CIBC, Association des banquiers canadiens : Je suis ici aujourd'hui en qualité de président du Comité directeur de la gestion du risque de l'Association des banquiers canadiens.

Nous sommes heureux de pouvoir fournir une vue d'ensemble de la participation du secteur bancaire aux marchés des fonds de couverture et décrire les mesures en place pour assurer une protection contre le risque découlant de ces fonds. Je vais commencer par souligner l'ampleur de la participation des banques dans les marchés des fonds de couverture. Ceci inclut les services de courtage de premier ordre que les groupes de courtage de nombreuses banques canadiennes fournissent aux fonds de couverture. Je décrirai ensuite les mesures de protection que les banques ont en place pour atténuer le risque découlant de ces fonds. Enfin, je soulignerai notre rôle dans le marché des fonds de couverture en ce qui a trait à leur accès par des investisseurs de détail au moyen des billets à capital protégé, ou BCP. Je décrirai aussi nos politiques en matière d'information sur les BCP, y compris ceux liés à des fonds de couverture.

Comme vous le savez, les groupes de courtage de nombreuses banques canadiennes offrent du courtage de premier ordre et d'autres services à des fonds de couverture et à d'autres clients institutionnels. Bien que les banques n'offrent pas toutes les mêmes types de services, le courtage de premier ordre pourrait inclure les services suivants : le financement des valeurs mobilières et d'autres éléments, la compensation et le règlement des opérations, les services de garde, la gestion du risque et le soutien opérationnel, ainsi que la recherche et la consultation.

J'aimerais commenter le point de vue selon lequel ce rôle de courtage de premier ordre peut accroître le risque qu'une perturbation affectant une firme ou un marché financier s'étende à d'autres éléments du système financier. Ce point de vue maintient que le risque de crédit direct des courtiers de premier ordre eu égard aux fonds de couverture pourrait affecter la stabilité globale du système financier. Sur ce point, nous nous reportons à l'avis du U.S. President's Working Group on Financial Markets, qui a indiqué que la discipline financière exercée par les créanciers, les contreparties et les investisseurs est le mécanisme le plus efficace pour limiter le risque systémique découlant des fonds de couverture. Ce groupe a aussi souligné que les contreparties et les créanciers peuvent aider à assurer la stabilité en améliorant sans cesse leurs pratiques de gestion du risque. À ce sujet, nous avons l'intention de faire notre part.

Les activités bancaires reposent sur une gestion du risque efficace, et nous prenons cette responsabilité très au sérieux. Nous adaptions et mettons constamment à jour nos pratiques de gestion du risque, afin qu'elles tiennent compte des nouvelles tendances

such as hedge funds. The adequacy of these practices must meet stringent standards established and supervised by the Office of the Superintendent of Financial Institutions, OSFI.

You will note that OSFI recently completed a review to determine the extent of Canadian banks' credit risk exposure to hedge funds. It also examined our credit risk management practices for hedge fund counterparties. OSFI found that all Canadian banks have documented clear strategies, policies and procedures governing the extent and nature of these activities.

Among other things, these policies articulate the process for hedge fund counterparty risk approvals and the limit-setting procedures. They require the procurement and maintenance of comprehensive up-to-date financial and non-financial information on hedge fund counterparties. In short, we must have policies in place to ensure that we have the right credit approach to this industry. We must know ultimately who we are dealing with; there must be limits on the nature and the volumes of business we are supporting; and the policies must ensure that we have the financial and non-financial information that we need to conduct business appropriately. OSFI concluded that the Canadian banks are taking a cautious approach to hedge funds. It does not have any concerns about the participation of Canadian banks with hedge funds.

It is also important to note that the chair of the Ontario Securities Commission recently expressed the same view. Mr. David Wilson said: "The hedge fund industry in Canada has an appropriate oversight framework."

On one final note on the importance of risk management practices. Counterparty credit risk is only one of the risk categories that has a high priority for banks. We also take our reputational risk seriously. We make it our business to know who we are doing business with.

I also wish to comment briefly on the linkage between PPNs and hedge funds. There is a concern that PPNs give retail investors access to an asset class without sufficient disclosures of the fees and risks associated with PPNs. The OSC has estimated that \$27 billion is invested in hedge funds today in Canada. Of this total, \$7 billion is invested by individual Canadians through the purchase of PPNs. There are three key points.

The Chairman: For the benefit of the listening audience, would you explain PPNs?

Mr. McGirr: A PPN, or principal protected note, is issued by a counterparty, in this case a bank, that offers the principal or money-at-risk protected by the counterparty in question but

du marché, comme les fonds de couverture. Ces pratiques doivent respecter des normes strictes qui sont établies et supervisées par le Bureau du surintendant des institutions financières, le BSIF.

Vous remarquerez que le BSIF a récemment terminé un examen visant à déterminer l'ampleur du risque de crédit des banques canadiennes eu égard aux fonds de couverture. Il a aussi examiné les pratiques de gestion du risque de crédit dans le cas des contreparties de fonds de couverture. Le BSIF a établi que toutes les banques canadiennes ont des stratégies, des politiques et des procédures claires et documentées, qui régissent la portée et la nature de ces activités.

En autres choses, ces politiques articulent le processus d'approbation du risque lié à une contrepartie de fonds de couverture et des procédures pour l'établissement de limites. Elles exigent la fourniture et le maintien de renseignements financiers et non financiers à jour et complets sur les contreparties de fonds de couverture. Bref, nous devons avoir en place des politiques nous assurant la bonne approche en matière de crédit pour le secteur. Nous devons très bien connaître les personnes avec lesquelles nous faisons affaire; il doit y avoir des limites quant à la nature et au volume des activités que nous soutenons; de plus, les politiques doivent assurer que nous possédons les renseignements financiers et non financiers dont nous avons besoin pour exercer nos activités de façon appropriée. Le BSIF a conclu que les banques canadiennes adoptent une approche prudente à l'égard des fonds de couverture. Il n'y a aucune inquiétude quant à la participation des banques canadiennes dans le marché des fonds de couverture.

Il importe aussi de souligner que le président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a récemment exprimé un point de vue similaire. M. David Wilson a déclaré : « Nous estimons qu'il existe un cadre de surveillance approprié pour l'industrie des fonds de couverture. »

J'aimerais souligner un dernier point sur l'importance des pratiques de gestion du risque. Le risque de crédit de la contrepartie n'est qu'une des catégories de risque auxquelles les banques doivent accorder une priorité absolue. Nous prenons aussi le risque de réputation très au sérieux. Nous avons à cœur de savoir avec qui nous faisons affaire.

J'aimerais aussi parler brièvement du lien entre les billets à capital protégé, les BCP, et les fonds de couverture. Certains s'inquiètent de la possibilité que des investisseurs de détail aient accès à une catégorie d'actif sans avoir suffisamment d'information sur les frais et les risques associés aux BCP. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario estime que 27 milliards de dollars sont actuellement investis dans des fonds de couverture au Canada. Sur ce total, 7 milliards de dollars sont investis par des particuliers canadiens par l'achat de BCP. Il y a trois points clés que je tiens à souligner ici.

Le président : Dans l'intérêt de nos auditeurs, pourriez-vous nous dire ce que sont les BCP?

M. McGirr : Un BCP, ou billet à capital protégé, est émis par une contrepartie, en l'occurrence une banque, qui protège le capital de risque en offrant un rendement lié à un titre de support,

offers a return that is linked to an underlying security. In this case, it would be linked to the performance of hedge funds. The investor has his principal protected but the return is indexed or related to the return on the hedge fund.

The first of the three key points I wish to make is this: About 95 per cent of bank-issued principal protected notes are not linked to hedge funds. Rather, they are linked to other underlying interests such as stocks, bonds, commodities, exchange rates, interest rates, global indices and, in some cases, mutual funds. Second, for PPNs that are linked to hedge funds, the risks are managed in the same thorough manner as they would be for any other hedge-fund-related instrument or transaction. Third, the disclosures provided to the holders of PPNs are mandated by federal regulation.

Bank-issued PPNs have always been sold with an accompanying detailed information statement. We are always looking for ways to enhance that disclosure to ensure that information is provided to investors in a format that is easy to understand.

The March 19, 2007, federal budget indicated that the federal government will issue principle-based regulations for PPNs. These regulations will accomplish three objectives: First, they will ensure that consumers are informed of the fees, returns and risks as well as the cancellation and redemption rights associated with PPNs; second, there will be a principle that this information be clearly disclosed by qualified individuals, to ensure that investors have the information they need to make the most informed investment decisions; and third, there will be a requirement for additional disclosure after purchase, to aid investors in monitoring and tracking their investments.

In our view, the banking industry currently has best-in-class disclosure related to PPNs, however, disclosure is extremely important. The industry has been working proactively to enhance these practices and will continue to work with federal government officials to propose enhancements for disclosure on PPNs.

In summary, the hedge fund markets will continue to mature and develop. The banking industry will continue its work to further develop and update its risk-management practices. It is important to note that our primary regulator, OSFI, has found that the banks are taking a cautious approach to hedge funds. OSFI testified that credit risk exposure to banks is low and that banks have clear strategies, policies and procedures in place to manage our exposure today and in the future. We are also working with the Department of Finance to ensure enhanced disclosure measures for all PPNs. This includes the small number

dans ce cas le rendement des fonds de couverture. L'investisseur voit son capital protégé, mais le rendement est indexé ou lié à celui du fond de couverture.

Pour ce qui est du premier des trois points clés que je veux souligner, environ 95 p. 100 des billets à capital protégé émis par une banque ne sont pas liés à des fonds de couverture. Ils sont plutôt liés à d'autres éléments sous-jacents comme des actions, des obligations, des marchandises, des taux de change, des taux d'intérêt, des indices mondiaux et des fonds communs de placement. En deuxième lieu, dans le cas des BCP qui sont liés à des fonds de couverture, les risques sont gérés d'une manière aussi approfondie que dans le cas de tout autre instrument ou transaction lié à un fonds de couverture. Troisièmement, l'information fournie aux titulaires de BCP est prévue par la réglementation fédérale.

Les BCP émis par une banque sont toujours vendus accompagnés de renseignements détaillés. Nous examinons toujours des moyens d'améliorer cette communication de l'information afin de veiller à ce que les investisseurs disposent de renseignements faciles à comprendre.

Le budget fédéral du 19 mars indique que le gouvernement fédéral émettra un règlement fondé sur des principes et s'appliquant aux BCP. Ce règlement visera l'atteinte de trois objectifs : le premier, s'assurer que les consommateurs sont informés des frais, du rendement et des risques ainsi que des droits d'annulation et de remboursement associés aux BCP; le second, ajouter un principe selon lequel cette information doit être clairement communiquée par des personnes qualifiées, et cela pour assurer que les investisseurs ont l'information dont ils ont besoin pour prendre des décisions de placement plus éclairées; et le troisième, exiger une communication supplémentaire après l'achat afin d'aider les investisseurs à surveiller et à assurer le suivi de leurs placements.

À notre avis, le secteur bancaire assure actuellement une communication exemplaire en ce qui a trait aux BCP, mais il reste que la communication de l'information est importante. L'industrie travaille de façon proactive à améliorer ces pratiques, et nous poursuivons notre travail avec les représentants du gouvernement fédéral afin de proposer des améliorations en matière de communication de l'information dans le cas des BCP.

En résumé, les marchés de fonds de couverture vont continuer de prendre de la maturité. Le secteur bancaire poursuivra son travail pour développer encore davantage et mettre à jour ses pratiques de gestion du risque. Il importe de souligner que notre principale autorité de réglementation, le BSIF, a constaté que les banques adoptent une approche prudente à l'égard des fonds de couverture. Le BSIF a indiqué que le risque de crédit des banques est faible, et que nous avons en place des stratégies, des politiques et des procédures claires pour gérer notre risque aujourd'hui et dans l'avenir. Nous travaillons aussi avec le

that are linked to hedge funds. Our goal is to ensure that these practices continue to meet the needs of retail investors so that they can make the most informed investment choices.

We appreciate this opportunity to share our views today and we look forward to senators' questions.

The Chairman: Thank you, Mr. McGirr, for the concise presentation on behalf of the CBA.

Before proceeding, I welcome Senator Massicotte, from Quebec, Senator Eyton, from Ontario, and Senator Harb, from Ontario.

We will now move to questions.

Senator Angus: Thank you, Mr. McGirr, for your lucid introductory comments focusing on hedge funds.

We have been told by more than one witness, but principally by Mr. Eric Sprott, of Sprott Securities in Toronto, I think known to most of you, that perhaps our focus is a bit off beam here, in that concern that we have detected, both in the U.S. and elsewhere, with a growing circumstance that is generically referred to as the hedge fund industry, is really not the hedge fund industry as you sophisticated people would know it but rather what they called the levered debt industry or derivative products that are levered up way beyond the one-to-one or one-to-two, which is more typical of a vanilla, normal type of hedge fund. Mr. Sprott spoke about what he referred to as the lending mania.

In the front page of today's *The Globe and Mail*, someone made a comment yesterday about all these big sales to private equity funds of major businesses, and so on in Canada, in particular, linking it to "the lending mania" and the willingness of institutions, including banks, to extend credit to less than prime-type risks or prime-type interest, and that this is the real problem we should be focusing on.

That is a bit of a mouthful, but could you comment on that? Would you agree with that? Even when you are talking about PPNs, you are saying that 95 per cent of them are related to structured products and derivative markets rather than hedge funds. That rang the bell for me.

Mr. McGirr: I do not think we would be so presumptive as to tell you what you should focus on, but I will make comments on the general leverage in the financial system.

We are in an interesting time in financial markets, where we are seeing many new entrants into the markets, hedge funds being one of those entrants, who are taking on risk and providing for the diffusion of risk through the financial system.

ministère des Finances afin d'assurer l'amélioration des mesures de communication de l'information dans le cas de tous les BCP. Ceci inclut le faible nombre de ces instruments qui sont liés à des fonds de couverture. Notre objectif est d'assurer que ces pratiques continuent de répondre aux besoins des investisseurs de détail, de sorte qu'ils puissent prendre des décisions de placements avisées.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de présenter notre point de vue à votre comité, et nous répondrons volontiers aux questions des sénateurs.

Le président : Merci, monsieur McGirr, de nous avoir présenté un exposé concis au nom de l'Association des banquiers canadiens.

Avant de poursuivre, je veux souhaiter la bienvenue au sénateur Massicotte, du Québec, au sénateur Eyton, de l'Ontario, et au sénateur Harb, de l'Ontario.

Nous allons maintenant passer aux questions.

Le sénateur Angus : Merci, monsieur McGirr, de votre déclaration claire sur les fonds de couverture.

Nous nous sommes fait dire par plus d'un témoin, mais surtout par M. Eric Sprott, de Sprott Securities à Toronto, que la plupart d'entre vous connaissent, je pense, que nous faisons peut-être fausse route; en effet, le problème croissant que nous avons décelé, tant aux États-Unis qu'ailleurs, ne toucherait pas ce qu'on appelle en général le secteur des fonds de couverture, tel que les spécialistes comme vous le connaissent, mais plutôt le secteur du financement par effet de levier ou des produits dérivés qui profitent d'un effet de levier bien supérieur à un facteur de un pour un ou un pour deux, comme celui que les fonds de couverture courants offrent habituellement. M. Sprott a parlé de la frénésie du prêt.

À la une de l'édition d'aujourd'hui du journal *The Globe and Mail*, on rapporte que quelqu'un a parlé hier de toutes ces ventes massives aux capitaux à risque privé de grandes entreprises au Canada, ce qui nous ramène à cette frénésie du prêt et à la volonté des institutions, y compris des banques, d'accorder du crédit à des risques et des taux d'intérêt moins que préférentiels, et ce serait là-dessus que notre comité devrait se concentrer.

C'est un peu long, mais pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez? Seriez-vous de cet avis? Même au sujet des BCP, vous indiquez qu'il y en a environ 95 p. 100 qui sont liés à des produits structurés et à des marchés dérivés plutôt qu'à des fonds de couverture. C'est un indice pour moi.

M. McGirr : Je crois que ce serait présomptueux de ma part de vous dire ce que vous devriez examiner, mais je vais parler plus généralement du financement par effet de levier du système financier.

La situation des marchés financiers est intéressante, avec l'arrivée de beaucoup de nouveaux produits, dont les fonds de couverture, qui assument des risques et les répartissent dans l'ensemble du système financier.

Banks are in the business of providing leverage. Clearly, credit is leverage. Since we are in the business of taking risk, we spend an awful lot of time worrying about that risk and about how we can protect ourselves and, consequently, the financial system against the risks of leverage.

One of the features of the current market is that it is very liquid. By "liquid," I mean that there are a number of institutions and entrants into the market who are buying securities and providing money into the credit markets. That has resulted in much more freely available credit. It has also, in a very competitive banking market, as we operate in, resulted in better terms for borrowers in some cases, including better terms for private equity, who are buying a number of these companies.

I would say, though, that in banking we take risk extremely seriously. We have policies and procedures in place to limit our exposure and also to limit the credit risk to many of these players in the market. While we provide leverage, we feel we do it in a way that is well-controlled, prudent and well-considered. We actually provide multiple benefits to this because we ultimately underwrite many of the transactions that come to the market that are then distributed through the system to these providers of liquidity to the market. It is done in a very controlled and prudent way.

I would invite my other bankers to comment on that.

Brian Porter, Executive Vice-President and Chief Risk Officer, The Bank of Nova Scotia, Canadian Bankers Association: By way of background, Mr. McGirr alluded to the two phenomenon we have seen in the marketplace in the last five, six or seven years, and that is the proliferation of hedge funds and the proliferation of private equity and the impact it is having on the marketplace.

I do not know whether you have heard this, but, in the background, you have seen a convergence of credit markets and public bond markets in the U.S. primarily and, to some extent, in Europe. Previously, those markets were separate and distinct. You saw banks in the bottom of a credit cycle have write-offs because they had bad loans. They held those loans and did not have concentration limits or industry or facility limits.

Today, the market is extremely different. Banks are able to originate products in terms of loans and distribute that to the market place. They are distributing it in the United States, the U.K. and to some extent this country to insurance companies, mutual fund companies, hedge funds, people out there looking for yield. The marketplaces have converged. I think that is an important distinction, in terms of the world that is looking for yield. That is a phenomenon we have seen in the marketplace clearly in the last three years.

As well, you have heard some element that there has been a tremendous amount of new products developed in the marketplace, whether they are CDSs or LCDSs, so that banks and other market participants can hedge, by a variety of instruments —

Les banques s'occupent d'offrir du financement par effet de levier. Le crédit en est un bon exemple. Étant donné que notre travail est de courir des risques, nous passons énormément de temps à évaluer ces risques et à chercher comment nous pouvons nous protéger et protéger le système financier contre les risques que ce financement présente.

Actuellement, le marché a la caractéristique d'être très liquide. Je veux dire par là qu'un certain nombre d'institutions et de nouveaux arrivants sur le marché achètent des titres, ce qui fournit des capitaux aux marchés du financement par emprunt. C'est pourquoi il est beaucoup plus facile d'obtenir du crédit. D'ailleurs, les banques, qui évoluent sur un marché très concurrentiel, offrent ainsi de meilleures conditions aux emprunteurs et aux capitaux à risque privé qui achètent un certain nombre de ces entreprises.

J'ajouterais que les banques prennent les risques très au sérieux. Nous avons adopté des politiques et des méthodes pour limiter nos risques et ceux que prennent beaucoup d'intervenants sur le marché du crédit. Nous accordons des capitaux, mais nous le faisons d'une façon qui est à la fois bien encadrée, prudente et réfléchie. Nous offrons en fait beaucoup d'avantages dans ce cas parce que nous finissons par garantir bien des transactions faites sur le marché qui sont ensuite réparties dans l'ensemble du système pour les fournisseurs de liquidités. Nous agissons de façon très encadrée et prudente.

J'inviterais les autres banquiers à faire des commentaires.

Brian Porter, vice-président à la direction et chef de la gestion du risque, Banque Scotia, Association des banquiers canadiens : Pour situer le contexte, M. McGirr a fait état de deux phénomènes qui sont apparus sur le marché au cours des cinq, six ou sept dernières années, et c'est la prolifération des fonds de couverture ainsi que des capitaux à risque privé et leur impact sur le marché.

Je ne sais pas si vous en avez entendu parler mais, en même temps, on assiste à la convergence des marchés du crédit et des émissions publiques d'obligations aux États-Unis surtout et, dans une certaine mesure, en Europe. Auparavant, ces marchés étaient bien distincts. Dans le creux d'un cycle de crédit, les banques annulaient des prêts irrécouvrables. Elles détenaient ces créances sans avoir de limites à respecter.

Aujourd'hui, le marché est bien différent. Les banques sont en mesure d'offrir des prêts et de les distribuer sur le marché. Elles le font aux États-Unis, au Royaume-Uni et, dans une certaine mesure, au Canada pour les compagnies d'assurances, les compagnies de fonds mutuels, les fonds de couverture et ceux qui cherchent à obtenir un rendement. Les marchés ont convergé. Je pense que c'est une différence importante, le fait qu'on cherche dans le monde à obtenir un rendement. C'est un phénomène qui est évident sur le marché depuis trois ans.

De plus, vous avez entendu parler de la grande quantité de nouveaux produits qui sont apparus sur le marché, comme les swaps sur défaillance de crédit, de sorte que les banques et d'autres intervenants sur le marché peuvent protéger, par différents instruments...

The Chairman: Mr. Porter, when you give an acronym, give us the explanation.

Mr. Porter: CDS means credit default swap, which is a form of insurance you can buy on a loan. That is an active and developing marketplace in the U.S., the U.K. and, again, to some extent in Canada. That has been a phenomenon. That is open to different market participants.

I am saying that hedge funds, in terms of the marketplace, add to the functioning of the day-to-day marketplace by providing liquidity, et cetera. Hedge funds also add in terms of the dispersion of risk in the marketplace, because they might very well be buying pieces of these bank loans. Hedge funds might be sellers or purchasers of insurance in the marketplace. That is a phenomenon we are seeing in the marketplace.

Denis Pellerin, Senior Vice-President, Operational and Market Risk Management, National Bank of Canada, Canadian Bankers Association: I could offer some comments about the leverage level of the actual hedge fund industry.

You have referred to the risk that results from leverage. Really, the hedge fund industry is using leverage day in and day out. It is hard to put a number on where the leverage level is. Recently the FSA, the Financial Service Authority in the U.K., has published data that suggested that 80 per cent of the hedge funds they regulate are using leverage. Basically, it is an industry norm. They are also saying that the average leverage level of the hedge funds that they looked at went from 1.6 down to 1.3 times. That is a fairly reasonable leverage.

The other aspect I should like to bring to the hedge fund industry leverage issue is that this industry, as you said, senator, is developing very rapidly, but it is also learning. The people that are learning are not only the hedge fund managers themselves but the investors in the hedge funds. More and more today, institutional investors take significant position in the hedge fund industry. Most of the time, when they do, they do it with what we call full transparency — that is, they do not buy a unit of a hedge fund; they actually invest in a hedge fund with full knowledge of what is in the hedge fund, the positions and investments, as well as the leverage level of the hedge fund. The institutional investors have a risk tolerance that is a lot more reasonable than other types of investors that are after the extra yield.

As they grow as a source of investment for the hedge fund industry, they put pressure on the industry to look at leverage in a much more reasonable manner. Does that mean there are not hedge funds out there that have unreasonable leverage levels? Certainly not, but this industry is evolving. While it is growing rapidly, I do not have the impression that it is getting out of control, and the average risk level that it presents to the overall financial system is growing. Leverage is something that, most of

Le président : Monsieur Porter, pourriez-vous nous expliquer ce que sont les swaps sur défaillance de crédit.

M. Porter : Cela signifie swap de défaillance de crédit, une forme d'assurance-prêt que l'on peut acheter. C'est un marché actif et en expansion aux États-Unis, au Royaume-Uni et, dans une certaine mesure, au Canada. C'est un phénomène. Il est accessible à différents participants du marché.

Ce que je dis, c'est que les fonds de couverture, en ce qui concerne le marché, contribuent au fonctionnement au jour le jour du marché en créant des liquidités, et cetera. Les fonds de couverture y contribuent aussi par la répartition du risque sur le marché, parce qu'ils pourraient très bien acheter des parties de ces prêts bancaires. Les fonds de couverture pourraient être des vendeurs ou des acheteurs d'assurances sur le marché. C'est un phénomène que nous observons sur le marché.

Denis Pellerin, premier vice-président, Gestion des risques opérationnels et de marché, Banque nationale du Canada, Association des banquiers canadiens : Je pourrais parler de l'effet de levier financier du secteur des fonds de couverture.

Vous avez parlé du risque que présente l'effet de levier. En réalité, le secteur des fonds de couverture compte constamment sur l'effet de levier. Il est difficile de dire exactement à quel chiffre cet effet s'exerce. Récemment, la FSA, la Financial Service Authority du Royaume-Uni, a publié des données selon lesquelles 80 p. 100 des fonds de couverture qu'elle réglemente recourent à l'effet de levier. Dans le fond, c'est une norme de l'industrie. Ils disent aussi que l'effet de levier moyen, l'effet multiplicateur des fonds de couverture qu'ils ont observé, se chiffrait de 1,6 à 1,3 fois. C'est un effet assez important.

L'autre aspect dont j'aimerais parler, au sujet de l'effet de levier du secteur des fonds de couverture, c'est que ce secteur, comme vous l'avez dit, sénateur, est en croissance rapide, mais aussi en période d'apprentissage. Il n'y a pas que les gestionnaires de fonds de couverture qui sont en apprentissage, mais aussi les investisseurs dans ce type de fonds. De plus en plus de nos jours, les investisseurs institutionnels se font une place dans le créneau des fonds de couverture, le plus souvent avec ce que nous appelons une pleine transparence — c'est-à-dire qu'ils n'achètent pas une unité de fonds de couverture; ils investissent dans un fonds de couverture, en réalité, en pleine connaissance de cause, sachant ce qui s'y trouve, les positions et les investissements, ainsi que la mesure de l'effet de levier du fonds de couverture. Les investisseurs institutionnels ont une tolérance du risque beaucoup plus raisonnable que d'autres types d'investisseurs qui recherchent le rendement supplémentaire.

Tandis que le groupe prend de l'ampleur en tant que source d'investissements pour le secteur des fonds de couverture, il exerce des pressions sur l'industrie pour qu'elle ait sur l'effet de levier un regard beaucoup plus raisonnable. Est-ce que cela voudrait dire qu'il n'existe aucun fonds de couverture qui n'exerce pas un effet de levier déraisonnable? Certainement pas, mais le secteur évolue. Bien qu'il affiche une croissance rapide, je n'ai pas l'impression qu'il soit en perte de contrôle, et le degré moyen de

the time, is reasonably handled by both the managers themselves and their investors that more and more are asking for more information about the level of risk that they live with.

Senator Angus: Listening to the three of you, and the young lady who was the oversight person for the banks from OSFI who was here not long ago, one would have the impression that all was fine. On the other hand, in terms of learning and evolution, the example always given to us is that in August 1998 there was the issue of Long-Term Capital Management, where the whole house of cards would have tumbled down if certain people in your business in the United States had not come in with billions of dollars to protect the situation.

On the other hand, a year and a half ago there was the matter of Amaranth, which had significant numbers, and it seemed to take care of itself, as you say, the people playing the game. Yet, within 24 to 48 hours of the problem becoming known, nobody within the structure of Amaranth knew who owed what to whom. That scares the people who are reading the financial press. It may not scare the risk managers of our banks or Teachers' or OMERS, et cetera. Then we read that one of your members suddenly had a \$450-million loss in one of these situations the other day. We are told it is a mere bagatelle in the bigger picture.

We are also told that the credit and the cost of credit is a function of the risk involved, just as the return on an investment is a function of the risk. Theoretically, these funds are getting a higher return, so ipso facto they must be more risky, like junk bonds.

We have been told that the differential between the high and low risk is disappearing because the system is awash with cash. We are trying to put some order to our thinking about it. So far, we think there might be need for some kind of oversight in terms of retail investors and unsophisticated people, and maybe a finer definition of what a sophisticated or accredited investor is in this context.

Without beating it to death, is not one of you concerned at all? Are you telling us that we should just drive on, and Bob's your uncle?

Mr. Porter: I do not think any of us are, senator. We are trying to give you some background in terms of how we view the marketplace. All of us are paid to worry, and we do a lot of worrying — there is no question about that. We are worried about systemic risk.

Not to be alarmist, but what happens to the system in the event of an Amaranth, where they could not sell \$2-billion worth of Euro loans in a hurry is a situation where the market is not as liquid as it is today.

risque qu'il présente pour le système financier en général grandit. L'effet de levier, c'est quelque chose que, la plupart du temps, les gestionnaires eux-mêmes et les investisseurs peuvent raisonnablement gérer, et ils demandent de plus en plus d'information sur l'ampleur du risque qu'ils acceptent.

Le sénateur Angus : À vous entendre tous les trois, et la jeune femme chargée de la supervision pour les banques par le BSIF, qui était ici il n'y a pas très longtemps, on pourrait penser que tout va pour le mieux. D'un autre côté, en ce qui concerne l'apprentissage et l'évolution, l'exemple qu'on nous donne toujours, c'est qu'en août 1998 s'est manifesté le problème de la gestion des plans d'investissement à long terme, et tout le château de cartes se serait écroulé si certaines personnes de votre secteur, aux États-Unis, n'étaient pas intervenues à coups de milliards de dollars pour redresser la situation.

Il y a aussi eu, cela fait déjà un an et demi, l'affaire *Amaranth*, qui portait sur des chiffres importants, et qui semble s'être réglée d'elle-même, comme vous dites, avec les gens qui jouaient le jeu. Et pourtant, 24 ou 48 heures après que le problème ait été connu, personne dans la hiérarchie d'Amaranth ne savait encore qui devait quoi à qui. Il y a de quoi faire peur aux lecteurs de la presse financière. Peut-être cela ne fait-il pas peur aux gestionnaires des risques de vos banques, aux enseignants ou à l'OMERS, et cetera. Et voilà qu'on lit l'autre jour que l'un de vos membres a soudainement essuyé une perte de 450 millions de dollars dans l'une de ces situations. On se fait dire que ce n'est qu'une bagatelle dans un contexte plus vaste.

On nous dit aussi que le crédit et le coût du crédit sont fonction du risque qui est pris, dans la même mesure où le rendement d'un investissement est fonction du risque. Théoriquement, ces fonds ont un plus haut rendement, alors on en déduit qu'ils doivent être plus risqués, comme les obligations à haut risque.

On nous a dit que l'écart entre le risque élevé et le faible risque se referme à cause de l'abondance d'argent dans le système. Nous essayons de mettre de l'ordre dans nos réflexions sur le sujet. Pour l'instant, nous pensons qu'il pourrait y avoir besoin d'une espèce de supervision pour les épargnants et les investisseurs moins sophistiqués, et peut-être une définition plus précise de ce qu'est un investisseur sophistiqué ou accrédité dans ce contexte.

Sans vouloir trop pousser le sujet, n'y en a-t-il pas un, parmi vous, qui s'inquiète un peu? Est-ce que ce que vous dites, c'est que nous devrions tout simplement foncer tête baissée, sans nous inquiéter de rien?

M. Porter : Je pense qu'aucun de nous ne dit cela, sénateur. Nous essayons de vous décrire un contexte, pour expliquer notre vision du marché. Nous sommes payés pour nous en inquiéter, et nous nous inquiétons beaucoup — cela ne fait pas le moindre doute. Nous nous préoccupons du risque systémique.

Sans vouloir être alarmiste, ce qui arrive au système, dans un cas comme Amaranth, c'est qu'ils n'arrivaient pas à vendre pour 2 milliards d'euros de prêts rapidement dans un contexte où le marché n'était pas aussi liquide qu'il peut l'être aujourd'hui.

Having said that, if anyone tells you they know how the market will react, that is not the case. We take a lot of safeguards in terms of running our business; all sorts of processes and controls are reviewed by the board.

I can speak for the Bank of Nova Scotia. We are in 50 countries; we deal with up to 100 different regulators on a global basis. The spotlight is on us, from rating agencies, different stakeholders, shareholders, analysts, and so on. We spend a lot of time in terms of our internal risk-management structures, whether they are robust, whether we have the right people in place. Then we do stress tests under different scenarios.

In 1998, what will happen? We stress our different portfolios, our hedge fund exposures, what will happen and what is the maximum one-day loss in that type of event. My colleagues and I spend a lot of time with our colleagues internally, our CEO, our respective boards and executive risk committees, where we consider the appropriate level of risk, whether we are getting paid for it and whether it is in line with the overall strategy of the institution.

I would have to say that, given how quickly this marketplace has grown, the Canadian community has been very prudent about it. I do not think we are taking undue risk. We go to different conferences globally and interact with some of our competitors. We see things going on in different marketplaces that do not make sense to us, in terms of economic return and risk management, but they are out there and they are happening.

In summary, these are things we deal with and think about all the time.

Senator Angus: That is very comforting to us. That is what OSFI said — namely, that they have looked at that.

There are other counterparties and investors in the funds that are at risk. Do they have the same degree of risk management and checks and balances as you do?

Mr. Porter: Let me give you a practical example. There are 7,500 to 10,000 hedge funds out there globally. From a Bank of Nova Scotia perspective, we deal with less than 100. We have rigorous criteria: Who are they? Do we know the principals? What is their track record? We visit their location, to see if they have the proper risk-management system, the people, all those different things in terms of knowing your client and appropriate counterparty knowledge, if I can call it that.

We deal with a finite group of hedge funds. I am not saying that we might not have issues in time, depending on how markets react, but “hedge fund” is a big term. It means different things to different people; I am trying to give you a practical example of how we deal with it.

Cela étant dit, si quelqu'un prétend savoir comment le marché réagira, il ne faut pas le croire. Nous prenons toutes sortes de mesures de sécurité dans l'exercice de nos fonctions; le conseil d'administration examine toutes sortes de processus et de contrôles.

Je peux parler de la Banque Scotia. Nous avons des succursales dans 50 pays; nous traitons avec une centaine d'organes de réglementation différents à l'échelle mondiale. Nous sommes sous la loupe des agences de cotation des titres, de différents intervenants, d'actionnaires, d'analystes, et cetera. Nous consacrons beaucoup de temps à nos structures internes de gestion des risques, pour nous assurer de leur vigueur, et qu'elles sont dotées par des agents compétents. Et puis nous faisons des tests de résistance au stress, dans divers scénarios.

En 1998, qu'arrivera-t-il? Nous exerçons des pressions sur nos différents portefeuilles, sur l'exposition de nos fonds de couverture; qu'arrivera-t-il et quel peut être le déficit maximal en une journée dans ce genre de situation? Mes collègues et moi passons beaucoup de temps avec nos collaborateurs à l'interne, notre président et chef de direction, nos conseils d'administration et comités de gestion des risques respectifs. Nous nous interrogeons sur le niveau approprié de risque, si nous sommes payés pour ce risque et si le tout est conforme à la stratégie générale de l'institution.

Je dois dire que, compte tenu de la rapidité de l'expansion de ce marché, la communauté canadienne s'est montrée très prudente. Je ne pense pas que nous prenions des risques excessifs. Nous assistons à différentes conférences à l'échelle mondiale et entretenons des relations avec certains de nos compétiteurs. Nous constatons ce qui se passe sur divers marchés qui ne nous semble pas logique, en termes de rendement économique et de gestion des risques, mais cela existe et cela arrive.

En résumé, ce sont des choses avec lesquelles nous composons, auxquelles nous pensons constamment.

Le sénateur Angus : C'est très rassurant pour nous. C'est ce qu'a dit le BISF — c'est-à-dire qu'ils ont examiné ces aspects.

Il y a d'autres contreparties et investisseurs dans les fonds qui courent des risques. Font-ils le même genre de gestion des risques et ont-ils les automatismes régulateurs que vous avez?

M. Porter : Permettez-moi de vous donner un exemple pratique. Il existe de 7 500 à 10 000 fonds de couverture à l'échelle mondiale. La Banque Scotia ne traite qu'avec une centaine d'entre eux. Nous appliquons des critères rigoureux : qui sont-ils? en connaissons-nous les dirigeants? quels sont leurs antécédents? Nous allons sur place, voir s'ils ont un bon mécanisme de gestion des risques, rencontrer les gens, observer tous ces éléments qui permettent de connaître le client et la contrepartie, si on peut dire.

Nous traitons avec un groupe limité de fonds de couverture. Je ne dis pas qu'il n'y aura jamais de problème, tout dépendant de la réaction des marchés, mais « fonds de couverture » est une expression vaste. Elle a un sens différent pour des personnes différentes. J'essaie de vous donner un exemple concret de nos rapports avec eux.

Senator Angus: You said when you go to conferences on the global scene you see things. I understood you to mean you see things you do not do. What are they? Will you give us an example?

Mr. Porter: Again, the evolution of product development is very fast and rapid. What Mr. Sprott was alluding to was the rapid growth of CDOs, collateralized debt or loan obligations, where banks or hedge funds are packaging up different loans and selling different slivers. They will sell an equity sliver on a first loss and second loss. That business has grown dramatically. As an institution, we do not participate in all levels of that. We might participate in a certain CDO with a counterparty we have a lot of time and respect for, and they have the knowledge and experience to do that. That does not mean we deal with everybody in the space.

There are certain products we do not deal in.

Senator Moore: Thank you for being here this evening.

Mr. McGirr, with regard to your presentation, you cited Mr. David Wilson, chair of the Ontario Securities Commission saying, "The hedge fund industry in Canada has appropriate oversight framework."

We have heard about the need of oversight from Mr. Sprott and the possibility of having a selected list of auditors from which hedge funds would be required to select an auditor to audit their affairs.

Beyond what Mr. Porter has said with regard to each individual bank doing its due diligence as to which hedge fund it may do business with, what is the oversight framework that exists?

Mr. McGirr: From a banking perspective, we would say that the people who are extending credit to the hedge funds and the counterparties to hedge fund transactions, being the banks in main, are an important source of control.

Senator Moore: You are regulated.

Mr. McGirr: Not regulation, but control. The kind of practices we have in that space would be controls on the collateral that we take for transactions. Those implicitly control the amount of leverage that any one asset a hedge fund or any counterparty can have and limits the amount of exposure that individual banks and, therefore, the system will have to the credit granted to hedge funds — the earlier point of the overall amount of leverage in the hedge fund.

Our perspective as bankers is that there is an appropriate, prudent oversight on the amount of credit that is granted to these kinds of institutions in Canada.

Le sénateur Angus : Vous avez dit que vous voyez certaines choses quand vous assistez à des conférences sur la scène mondiale. Il me semble comprendre par là que vous observez des choses que vous ne faites pas. Qu'est-ce que c'est? Pouvez-vous nous en donner un exemple?

M. Porter : Je répéterai que l'évolution du développement d'un produit est très rapide. M. Sprott faisait allusion à la croissance rapide des ODG, les obligations de dette ou de prêt avec garantie, quand les banques ou les fonds de couverture regroupent différents prêts et en vendent des tranches. Ils vendront une tranche d'actions ordinaires selon le principe du premier et du deuxième risque. Ce secteur a connu une expansion phénoménale. En tant qu'institution, nous ne participons pas à ces pratiques à tous les niveaux. Il se peut que nous participions à une certaine ODG avec une société de contrepartie à laquelle nous consacrons beaucoup de temps et pour qui nous avons du respect, et qui a les connaissances et l'expérience pour le faire. Cela ne signifie pas que nous traitons avec tout le monde qui le veut.

Il existe certains produits avec lesquels nous ne traitons pas.

Le sénateur Moore : Je vous remercie d'être ici ce soir.

Monsieur McGirr, vous avez cité M. David Wilson, président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, qui disait que « nous estimons qu'il existe un cadre de surveillance approprié pour l'industrie des fonds de couverture au Canada ».

Nous avons entendu M. Sprott nous parler de la nécessité de la surveillance et de la possibilité d'avoir une liste de vérificateurs choisis parmi lesquels les fonds de couverture seraient tenus de choisir un vérificateur pour vérifier leurs livres.

À part ce que disait M. Porter, au sujet de chaque banque qui fait preuve de diligence raisonnable dans le choix des fonds de couverture avec lesquels elles traitent, quel cadre de surveillance existe-t-il?

M. McGirr : Du point de vue des banques, nous dirions que les gens qui accordent du crédit au fonds de couverture et les contreparties aux transactions de fonds de couverture, soit les banques en général, sont une importante source de contrôle.

Le sénateur Moore : Vous êtes réglementés?

M. McGirr : Non, ce n'est pas de la réglementation, mais du contrôle. Le genre de pratiques que nous appliquons dans ce contexte, ce seraient des mesures de contrôle sur les garanties que nous prenons pour les transactions. Celles-ci contrôlent implicitement le degré d'effet de levier que peut avoir n'importe quel actif d'un fonds de couverture ou une contrepartie, et limite l'exposition de chaque banque et, par voie de conséquence, du système au crédit accordé aux fonds de couverture — le premier point de l'effet de levier global dans le fonds de couverture.

Notre perspective en tant que banquiers, c'est qu'il existe au Canada un régime approprié et prudent de surveillance du montant de crédit qui est accordé à ce type d'institutions.

Senator Moore: Is that what OSFI meant when they say that — and you cited them in your presentation — “The banks are taking a cautious approach”? Is this the caution or is the caution up to each individual institution, as mentioned by Mr. Porter with regard to the Bank of Nova Scotia?

Mr. McGirr: OSFI analyzed each individual bank and then came to some conclusions on the overall industry.

OSFI looked at the strategies that were in place to do business with hedge funds, the policies that govern the credit granting and other business by each individual bank and the procedures that were in place to ensure that we had the appropriate controls in place. They came to the conclusion, on an industry basis, that all of those were appropriate for the amount of business that the banks were taking on.

Senator Moore: You say the banking industry currently has best-in-class disclosure pertaining to PPNs. What do you mean by “best-in-class disclosure?”

Mr. McGirr: I will ask Mr. Pellerin to embellish on my answer. Currently, all of the principal protected notes sold in the banking system have the benefit of information disclosure, which gives investors the information they need. This information can be improved. As I said, disclosure is central to the integrity of the financial system so we are very interested in working with the Department of Finance to making that disclosure better.

I would ask Mr. Porter to comment on what our investors get.

Mr. Porter: National Bank is the only member of the CBA that actively distributes a retail product related to hedge funds. I am the best person to offer you the banking industry’s perspective on disclosure of products related to hedge funds.

I have to go through the various products that we distribute because they have different attributes and the disclosure is related to the risk level.

We have several classes of products. The most risky product that we distribute is what we call the extra notes. There are about \$150-million worth of these notes in the market.

Senator Moore: What is an extra note?

Mr. Pellerin: Extra is a brand product, and the note is not a deposit, so there is no guarantee for the principal or interest. Everything that the investor receives at the end is related to the performance of the hedge funds that we manage. It is fully exposed to our fund of hedge funds.

Senator Moore: As opposed to the PPN where the principal is guaranteed; correct?

Le sénateur Moore : Est-ce que c’est ce qu’entend le BISF quand il dit que — et vous l’avez cité dans votre citation — « Les banques canadiennes adoptent une approche prudente »? Est-ce ici la mesure de prudence, ou la prudence est-elle l’affaire de chaque institution, comme le disait M. Porter au sujet de la Banque Scotia?

M. McGirr : Le BISF analysait chaque banque et a tiré des conclusions sur le secteur en général.

Le BISF a examiné les stratégies qui sont en place pour composer avec les fonds de couverture, les politiques qui régissent l’octroi de crédit et les autres transactions en vigueur dans chaque banque, ainsi que les procédures qui étaient en place pour assurer l’application de mesures de contrôle appropriées. Il est parvenu à la conclusion, à l’échelle de tout le secteur, que tout était approprié pour la part des transactions qu’effectuaient les banques.

Le sénateur Moore : Vous dites que le secteur bancaire assure actuellement une communication exemplaire en ce qui a trait au BCP. Qu’entendez-vous par « une communication exemplaire »?

M. McGirr : Je demanderais à M. Pellerin d’étoffer ma réponse. Actuellement, tous les billets à capital protégé vendus dans le système bancaire ont le bénéfice de la divulgation des renseignements, ce qui permet aux investisseurs d’avoir les renseignements dont ils ont besoin. Cette information pourrait être améliorée. Comme je le disais, la communication est fondamentale pour l’intégrité du système financier et c’est pourquoi nous sommes très intéressés à travailler avec le ministère des Finances pour améliorer cette communication.

Je demanderai à M. Porter de parler de ce que reçoivent les investisseurs.

M. Porter : La Banque nationale est la seule banque de l’ABC à distribuer activement un produit au détail qui est lié aux fonds de couverture. C’est moi qui suis le mieux placé pour vous parler de la perspective de secteur bancaire sur la divulgation des produits liés aux fonds de couverture.

Je vais devoir parler des divers produits que nous distribuons, parce qu’ils ont des caractéristiques différentes, et la divulgation est fonction du niveau de risque.

Nous avons plusieurs catégories de produits. Le plus risqué de ceux que nous distribuons est ce que nous appelons les billets extra. Il y en a pour une valeur d’environ 150 millions de dollars sur le marché.

Le sénateur Moore : De quoi s’agit-il?

M. Pellerin : Extra, c’est une marque de produit, et le billet n’est pas un dépôt, alors il n’y a pas de garantie sur le principal ni sur l’intérêt. Tout ce que reçoit l’investisseur à la fin dépend du rendement du fonds de couverture que nous gérons. Ce produit est pleinement exposé à notre fonds de couverture.

Le sénateur Moore : Par opposition aux BCP, dont le principal est garanti, c’est bien cela?

Mr. Pellerin: Correct. As you can understand, there is a world of difference in terms of risk with a product that is fully exposed than with a product that is partially exposed.

The Chairman: Mr. Pellerin, what would be the risk reward there? What would be the fee structure for the risky one compared to the one that is more secure? What would be the spread?

Mr. Pellerin: The risk rewards —

Senator Moore: It depends on the performance.

Mr. Pellerin: Obviously, the more risk, the more return there would be. The fees will depend on the product.

There are several types of fees. It can get very confusing. The first type of fee is those the hedge fund manager collects. The person that manages the hedge fund collects two types of fees typically. There is an annual fee based on the volume of funds that the hedge fund manages, and that is about 1 per cent. The other type of fee is the incentive fee, which is a percentage of the profit they generate. Typically, it will be in the area of 20 per cent. If a hedge fund generates 10 per cent of return per annum, they get basically the same sort of return that a mutual fund manager gets. If the hedge funds generate a higher return, they will get a higher fee. The fee structure is structured differently than mutual fund, but it is not totally different.

The fund that we manage has fees added to it. A fee that is for us as the risk manager and the manufacturer of the product is 1 per cent.

The other fee normally collected is a 1 per cent fee for the distribution network of the product. There is another fee there.

That is the general fee structure, which is different. Everyone that brings something to this equation collects a fee but provides a service. We provide a risk-management service. We collect a fee for that. That is the structure of fees.

Senator Moore: Could you go back to the best-in-class disclosure?

Mr. Pellerin: The riskier product is full disclosure, like any other security. It is actually a prospectus that we issue that is approved by provincial securities regulators.

Senator Moore: Is that for a minimum \$150,000 investor? What are those types of investors deemed to be?

Mr. Pellerin: There are two distribution channels for this product. One is with our subsidiary, National Bank Trust. They have a product for their wealthy individuals. There are 12,000 clients. The minimum is close to \$500,000 that you have to invest. It is a full discretionary management product. That is the first channel. Out of \$150 million, they distribute \$100 million

M. Pellerin : C'est bien cela. Comme vous pouvez le comprendre, il y a un monde de différence en termes de risque entre un produit qui est complètement exposé et celui qui n'est que partiellement exposé.

Le président : Monsieur Pellerin, quelle serait la récompense pour le risque pris? Quel serait le barème de droits perçus pour le fonds à risque comparativement à celui qui est plus sûr? Quelle serait la marge d'intérêt?

M. Pellerin : L'intérêt pour le risque...

Le sénateur Moore : Tout dépend du rendement.

M. Pellerin : De toute évidence, plus le risque est grand, plus le rendement devrait être grand. Les droits perçus sont fonction du produit.

Il y a plusieurs types de droits. Ce peut être assez déroutant. Le premier type, ce sont les droits que perçoit le gestionnaire du fonds de couverture. La personne qui gère le fonds de couverture perçoit deux types de droits, généralement. Il y a un droit annuel qui est fonction du volume de fonds que le gestionnaire de fonds de couverture gère, qui est d'environ 1 p. 100. L'autre type de droits est une prime d'incitation, qui est un pourcentage du profit généré. Généralement, ce sera de l'ordre de 20 p. 100. Si un fonds de couverture génère 10 p. 100 de revenus par année, ils en tirent en gros le même type de revenus qu'un gestionnaire de fonds mutuels. Si le fonds de couverture génère un revenu plus élevé, ils en tireront un revenu plus élevé. La structure du barème de droits est différente de celle des fonds mutuels, mais ce n'est pas complètement différent.

Des droits sont ajoutés au fonds que nous gérons. Un droit qui nous revient en tant que gestionnaires du risque et fabricants du produit, c'est 1 p. 100.

L'autre droit qui est normalement perçu est le droit de 1 p. 100 pour le réseau de distribution du produit. C'est un autre droit.

C'est le barème des droits général, et il est différent. Tout le monde qui apporte quelque chose à cette équation perçoit un droit, mais fournit un service. Nous fournissons un service de gestion des risques. Nous percevons un droit pour cela. Voilà pour le barème des droits.

Le sénateur Moore : Pourriez-vous revenir sur la communication exemplaire?

M. Pellerin : Le produit le plus risqué, c'est celui qui fait l'objet d'une divulgation complète, comme pour toute autre valeur. C'est en fait un prospectus que nous diffusons, qui a l'aval des organes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières.

Le sénateur Moore : Est-ce que c'est pour un investissement d'au moins 150 000 \$? Qui sont généralement ces types d'investisseurs?

M. Pellerin : Il y a deux voies de distribution pour ce produit. L'une est notre filiale, Trust banque nationale. Elle a un produit pour ses clients riches. Il y a 12 000 clients. Il faut investir au minimum près de 500 000 \$. C'est un produit de gestion pleinement discrétionnaire. C'est la première voie. Sur 150 millions de dollars, ils distribuent 100 millions de dollars à

to these clients. They are very wealthy individuals. The other \$50 million is distributed through our full service retail brokerage subsidiary, National Bank Financial. Again, it is with their wealthiest clients. It is the clients that will demand more risk diversification. With riskier products there is extensive disclosure. It is a 70-odd page document.

The second layer of products is in between, in terms of risk level. This is a true PPN. It is a seven-year instrument. The principal is fully protected and guaranteed by the bank. It is a deposit note issued by the bank; the note has principal protection but the return or the interest collected will depend on the performance of the fund. This product is structured in a way that it will present more risk than our core product, which I will talk about later on, because it will be structured with certain of our managers within our pool of funds that we manage. This will all be detailed in the information document that we distribute. It is structured to propose a better yield but with slightly more risk. Once again, however, risk is only limited to the interest portion of the deposit. There is this full secondary market that we provide. Information is provided in a 72-page document that details everything from risk to fees. It is very detailed.

Senator Moore: I have one last question. I want to go back to the first page of your presentation, Mr. McGirr. You discussed the prime brokerage services offered. Financing of securities is the first one; the last one is research and consulting services.

Is there no conflict there, between offering a customer a product that the bank thinks is good and then providing the financing?

Mr. McGirr: I will make two points. First, not all banks offer the same services, so that is a menu of services that could be provided. Consulting is a basket of potential services. Most hedge funds do not have the kind of infrastructure that a prime broker would offer — that is, the basic nuts-and-bolts consulting on some of their basic infrastructure. Banks would not be in a position to get into a conflict over those services. Consulting was meant to deal with that.

Senator Meighen: I will ask one short question. There is a recommendation from Canadian Security Administrators that there be a requirement for hedge fund administrators to be registered. Is that a useful suggestion in your view?

Mr. McGirr: The suggestion is well worth considering.

Senator Meighen: Do all of you share that view?

Mr. Porter: I would agree with my colleague. There is enough spotlight on the industry, given its growth, as there should be. From different stakeholders in the industry, there is enough rigour on the process in terms of who you are dealing with, their track record, et cetera.

The Chairman: When we went to New York, we found out that the hedge fund industry had agreed to “Regulation Lite,” which is registration in some back room and administrative and operating supervision. Some hedge funds went to the courts,

ces clients. Ce sont des gens très riches. Les 50 millions de dollars restants sont distribués par notre service de courtage au détail, la Financière banque nationale. Là encore, c’est pour ses clients les plus riches. Ce sont les clients qui exigeront plus de diversification du risque. Avec les produits plus risqués, la divulgation est très détaillée. C’est un document de quelque 70 pages.

La deuxième série de produits est entre les deux, en fait de niveau de risque. C’est un véritable BCP. C’est un effet sur sept ans. Le principal est pleinement protégé et garanti par la banque. C’est un billet de dépôt délivré par la banque; le billet jouit d’une protection du principal, mais le rendement ou l’intérêt perçu sera fonction du rendement du fonds. Ce produit est structuré de manière à présenter plus de risque que notre produit de base, dont je parlerai tout à l’heure, parce qu’il sera structuré avec certains de nos gestionnaires dans le bassin de fonds que nous gérons. Tout cela est décrit en détail dans le document d’information que nous distribuons. Il est structuré pour offrir un meilleur rendement, mais avec un risque légèrement plus élevé. Je répète toutefois que le risque n’est limité qu’à la portion de l’intérêt du dépôt. Il y a tout ce marché secondaire que nous offrons. Des renseignements sont fournis dans un document de 72 pages qui décrit tout, du risque aux droits perçus. C’est très détaillé.

Le sénateur Moore : Il nous reste une question. J’aimerais revenir à la première page de votre présentation, monsieur McGirr. Vous y parlé des services de courtage de premier ordre qui sont offerts. Le financement de valeurs mobilières est le premier; et le dernier, c’est la recherche et la consultation.

N’y a-t-il pas de conflit, ici, entre l’offre à un client de produits que la banque juge bons, puis le fait qu’elle en assure le financement?

M. McGirr : Je voudrais dire deux choses. Premièrement, toutes les banques n’offrent pas les mêmes services, alors c’est une liste de services qui pourraient être offerts. La consultation constitue une gamme de services potentiels. La plupart des fonds de couverture n’ont pas le genre d’infrastructure que pourrait offrir un courtier de premier ordre — c’est-à-dire, la consultation de base sur des aspects de l’infrastructure de base. Les banques ne seraient pas en position de conflit potentiel sur ces services. La consultation était prévue y veiller.

Le sénateur Meighen : Je voudrais poser une question, brièvement. Les Canadian Security Administrators ont émis la recommandation que les administrateurs de fonds de couverture devraient s’enregistrer. Est-ce une suggestion utile à votre avis?

M. McGirr : Elle vaut une certaine réflexion.

Le sénateur Meighen : Êtes-vous tous de cet avis?

M. Porter : Je serais d’accord avec mon collègue. Il y a assez de projecteurs fixés sur l’industrie, compte tenu de sa croissance, sans qu’il en faille plus. Divers intervenants dans l’industrie suffisent à assurer la rigueur du processus, en ce qui concerne ceux avec qui on traite, leurs antécédents, et cetera.

Le président : Quand nous étions à New York, nous avons appris que le secteur des fonds de couverture s’était entendu sur une « Regulation Lite », c’est-à-dire l’enregistrement dans quelque coulisse, et sur la supervision administrative et

and then the famous *Goldstein* case overturned that, and they were free to run. Our sense is that major players in the hedge funds welcomed what I would consider to be regulation oversight light, as opposed to heavy regulation.

Senator Meighen: I should like you to respond to my concern for the unsophisticated investor who is now directly or indirectly getting into the hedge fund market principally through the PPNs. My understanding is that they are sometimes structured so as to be exempt from regulation. I worry that investors are being advised by people who are not always as sophisticated as they should be. This area is not straightforward, clear and easy to explain and advise on, so it requires financial advisers with a good deal of experience. It is my opinion that regulation is not the panacea for everything, at least enforced regulation from the top. You gentlemen appear to have done a pretty good job within your industry, which is at a higher, more sophisticated level. Getting down to the so-called grassroots of investing, is there anything we can do to ensure that people do not get into hedge fund areas when it is not appropriate for them?

Mr. McGirr: I will be more unequivocal and say, yes.

Mr. Porter pointed out earlier that the number of investors, including retail investors, moving toward higher potential return asset classes is strictly demand and supply. There is a quest for yield and return. In the banking industry, we need to find ways to ensure that those clients are served and that they get the products that are needed.

The keys to ensuring that investors make wise choices are disclosure, appropriate training of the sales staff, so that all information needed by investors is forthcoming, and after-sales service, in terms receiving information on the performance of their instruments. All of these are contemplated in a statement by the Department of Finance.

It is true that PPNs are deposits. The banks are federally regulated and PPNs are protected by the banks, so that is why they are deposits. The return on PPNs is linked to the hedge funds. We are committed to developing better and better disclosure. Instruments that have substantially higher risk are sold by people who are trained to be able to sell them.

I would ask Mr. Pellerin to comment on that because of his bank's involvement in hedge fund PPNs, as to the training and disclosure.

Mr. Pellerin: The product has to be distributed by people who are knowledgeable with the product. The manufacturing of the product is key because most of the risk management is done when

opérationnelle. Certains fonds de couverture ont fait appel aux tribunaux qui, lors de la fameuse affaire *Goldstein*, ont invalidé cette entente et ils ont été libres d'agir à leur guise. Nous avons l'impression que les grands joueurs dans le domaine des fonds de couverture ont bien accueilli ce que je qualifierais de faisceau de surveillance de la réglementation, par opposition à une réglementation lourde.

Le sénateur Meighen : J'aimerais bien que vous me répondiez au sujet de l'investisseur ordinaire qui entre maintenant, directement ou indirectement, sur le marché des fonds de couverture par le biais des BPC. À ce que je comprends, les BPC sont parfois structurés de manière à échapper à la réglementation. Je m'inquiète que les investisseurs se fassent conseiller par des gens qui ne sont pas toujours aussi sophistiqués qu'ils devraient l'être. Ce n'est pas un domaine simple, clair et facile à expliquer ou sur lequel fournir des conseils, donc il faut des conseillers financiers dotés d'une certaine dose d'expérience. À mon avis, la réglementation n'est pas une panacée, du moins la réglementation appliquée en aval. Vous, messieurs, semblez avoir fait bon œuvre dans votre industrie, qui est à un niveau plus élevé, plus sophistiqué. Si on s'attarde sur ce qu'on pourrait appeler les bases de l'investissement, y a-t-il quoi que ce soit que nous puissions faire pour nous assurer que personne ne s'engage dans des fonds de couverture qui ne leur conviennent pas?

M. McGirr : Je donnerai une réponse sans équivoque, et c'est oui.

M. Porter a dit tout à l'heure que le nombre d'investisseurs, y compris les épargnants, qui se tournent vers les catégories de valeur présentant un potentiel de rendement plus élevé constituent strictement la demande et l'offre. Il y a cette quête de rendement et de revenu. Dans le secteur bancaire, il nous faut trouver des moyens de nous assurer que ces clients soient servis et qu'ils aient les produits qu'il leur faut.

La clé, pour s'assurer que les investisseurs fassent les bons choix, c'est la communication, la formation appropriée du personnel de vente, pour que tous les renseignements dont ont besoin les investisseurs leur soient fournis, et le service après vente, pour qu'ils reçoivent les renseignements sur le rendement de leurs effets. Le ministère des Finances examine tous ces aspects dans un document.

Il est vrai que les BCP sont des dépôts. Les banques sont réglementées à l'échelle fédérale et les BCP sont protégés par les banques, et c'est pourquoi ce sont des dépôts. Le rendement des BCP est lié aux fonds de couverture. Nous sommes résolu à ce qu'il y ait une communication de plus en plus grande. Les effets qui présentent un risque nettement plus élevé sont vendus par des gens qui ont reçu la formation appropriée pour pouvoir les vendre.

Je vais demander à M. Pellerin d'en parler, puisque la banque participe aux BCP de fonds de couverture, aux plans de la formation et de la communication.

M. Pellerin : Le produit doit être distribué par des gens qui le connaissent bien. La fabrication du produit est la clé, parce que le plus gros de la gestion des risques se fait quand nous

we make those products available to clients. When making the products available to clients, we have to know what kind of client is right for this specific product.

Senator Meighen: It is necessary to know your client.

Mr. Pellerin: We have been building that risk-management platform and performing careful distribution of the product for 11 years. We are quite aware of the inherent risk in the product that we are proposing to a client. We are happy that they have an adequate level of disclosure when they buy the product.

For us, it is not a product that offers an amount of risk that is worrying. There are other products that will carry more risk that are actual hedge fund products. Normally, hedge funds offer risk diversification, low volatility, low risk level, and are not correlated with other indexes. They aim for absolute positive return.

If all of those ingredients are found in the product that you promote, it will not be the best performing product in terms of yield but it will achieve those three targets. If the client is after diversification as opposed to the extra points of yield, he will invest in a product that has a decent place in his portfolio. Not every client should have that in their portfolio so it is up to the people who distribute the product to know which clients it will suit.

Senator Meighen: That is often where you run into problems.

Mr. Porter: Each of our respective organizations would have a two-committee process to review someone else's product or our own product. Assessment of reputational risk is done to ensure that there is no undue accounting or tax arbitrage in the structure that might not work over time.

The Chairman: How is the committee structured?

Mr. Porter: The committee would be made up of senior executives in the organization, including, in our case, our chief general counsel and a senior vice-president from the risk area in the bank and some business practitioners from the business line. There is a mix of staff and business functions at a very senior level. The next committee is a structured product committee, which will review the product to determine whether there is a proper level of transparency, whether the fees are disclosed and whether it is appropriate and feasible to sell to our sales force. There are numerous considerations.

Senator Meighen: Are there some products that people cannot buy unless they demonstrate that they are sophisticated investors? Should hedge funds fall into that product category? Is there any legal constraint to prevent a widow on a limited income from buying a hedge fund? I do not think there is.

mettons ces produits à la disposition des clients. Ce faisant, nous devons savoir quel genre de clients convient à ce produit particulier.

Le sénateur Meighen : Il faut connaître le client.

M. Pellerin : Voilà déjà 11 ans que nous constituons cette plate-forme de gestion des risques et procédons à la distribution prudente du produit. Nous connaissons très bien le risque inhérent au produit que nous proposons à un client. Nous sommes convaincus qu'ils sont suffisamment informés quand ils achètent le produit.

Pour nous, ce n'est pas un produit qui présente un certain degré de risque qui est inquiétant. Il existe d'autres produits qui comportent plus de risques et qui sont des produits des fonds de couverture. Normalement, les caractéristiques des fonds de couverture sont la diversification du risque, une faible volatilité, un faible niveau de risque, et il n'y a pas de corrélation avec d'autres indices. Ils visent un rendement positif absolu.

Si on trouve tous ces ingrédients dans le produit dont on fait la promotion, ce ne sera pas le produit au meilleur rendement, mais il aura atteint ces trois objectifs. Si ce que recherche le client, c'est la diversification plutôt que les points supplémentaires de rendement, il investira dans un produit qui occupe une place intéressante dans son portefeuille. Ce produit ne convient pas au portefeuille de tout le monde, alors c'est aux gens qui distribuent le produit de savoir à quel client il conviendra.

Le sénateur Meighen : C'est souvent là que vous avez des problèmes.

M. Porter : Chacune de nos organisations respectives aurait un processus fondé sur deux comités pour examiner le produit d'un autre fournisseur, ou notre propre produit. Ils font une évaluation du risque pour la réputation pour nous assurer qu'il n'y a pas d'arbitrage ni de fardeau fiscal excessif dans la structure qui pourrait achopper à un moment donné.

Le président : Comment est structuré le comité?

M. Porter : Le comité doit être composé de cadres supérieurs de l'organisation, y compris, dans notre cas, de notre avocat général principal, d'un premier vice-président du secteur des risques à la banque, et de membres du secteur des affaires. C'est une combinaison de fonctions du personnel et de fonctions administratives, à un échelon très élevé de la direction. L'autre comité est un comité de produit structuré, qui examine le produit pour déterminer s'il y a un degré de transparence suffisant, si les droits perçus sont communiqués et s'il est pertinent et faisable de le vendre à notre effectif de vente. Il y a de nombreux facteurs à prendre en compte.

Le sénateur Meighen : Est-ce qu'il existe des produits qu'on ne peut acheter à moins de démontrer qu'on est un investisseur averti? Est-ce que les fonds de couverture devraient s'inscrire dans cette catégorie? Y a-t-il des contraintes juridiques pour empêcher une veuve au revenu limité d'acheter un fonds de couverture? Je n'en ai pas l'impression.

Mr. Porter: No, there is no such constraint. If you are an accredited investor with \$150,000 to invest, you can buy a speculative oil and gas or high tech stock. You are relying on the risk factor disclosed in the prospectus or the offering document. As a committee, we are saying that with the process in place, the investor will get an offering memorandum, as Mr. Pellerin pointed out, disclosing the risk factors, commissions, fees and performance, et cetera.

The Chairman: Just on that point, I have recently gone through some risk statements in various IPOs and stuff like that, and these are now so fulsome in terms of the risk analysis that they say essentially it is totally risky. When people say now they can rely on the fact that there is a risk factor, it goes all the way. We have moved from usefulness to total disusefulness because they are all so broadly based that they say it is a total risk package.

Senator Goldstein: I want to deal first with PPNs. You indicated that a purchaser of a PPN obtains an information document. Do I take it that that information document is complete as a prospectus would be?

Mr. Pellerin: Yes, the same, but it is not approved by the provincial regulator. It has the same basic information.

Senator Goldstein: You do not have to have it approved by a provincial regulator, and I understand that, but I am talking about the form of the document the investor obtains. Absent the fact that it does not have the imprimatur of a security commission or commissions, it is, I take it, as complete as a prospectus would be, and the purchaser purchases on the basis of that prospectus.

Mr. Pellerin: Yes.

Senator Goldstein: We have been reading about and we have been told about new phenomena that are occurring in the investment field. We find ourselves with equity funds that are purchasing Chrysler, for instance; we find ourselves with other organizations purchasing all sorts of enterprises and industries in the United States and elsewhere. We find ourselves, in the result, in a situation where acquisitions, mergers, with borrowed money — and there is nothing wrong with borrowed money, but nevertheless with borrowed money — are using a tremendous amount of cash. As recently as today, we have been reading in *The Globe and Mail* and *Toronto Star* among others, people expressing concern about the extent of cash being used. Some refer to as a frenzy, others as a lending mania. I do not want to quote a great deal, but Anthony Bolton of Fidelity International is quoted in this morning's *The Toronto Star* as saying that too much money is being spent on mergers and acquisitions. He said that "buyout companies are overspending on takeover and are getting loans with few safeguards from banks." I do not know whether that is true or not, but he is a pretty responsible person.

If that kind of thing is happening throughout the system, and if hedge funds, admittedly supervised and admittedly limited exposures by banks who are in turn supervised, and we understand that, are involved in this ongoing frenzy,

M. Porter : Non, il n'y a pas de contrainte de la sorte. Un investisseur accrédité qui a 150 000 \$ à investir peut acheter des actions spéculatives de pétrole et de gaz ou de haute technologie. Il se fonde sur le facteur de risque divulgué dans le prospectus ou le document d'offre. À notre comité, nous disons que selon le processus en place, l'investisseur va recevoir une notice d'offre, comme M. Pellerin l'a souligné, qui divulgue les facteurs de risque, les commissions, les droits, le rendement, et cetera.

Le président : À ce propos, j'ai récemment examiné quelques déclarations de risque de divers PAPE, par exemple, et elles sont maintenant tellement détaillées sur le plan de l'analyse qu'il s'en dégage essentiellement que c'est totalement risqué. On dit qu'on peut se fier au fait qu'il y a un facteur de risque, mais celui-ci va dans tous les sens. Ces facteurs, qui étaient utiles avant, sont rendus totalement inutiles parce qu'ils sont si vastes qu'ils divulguent un risque total.

Le sénateur Goldstein : J'aimerais d'abord parler des billets à capital protégé, les BCP. Vous avez indiqué qu'un acheteur de BCP obtenait un document d'information. Dois-je comprendre que ce document est aussi complet qu'un prospectus?

M. Pellerin : Oui, c'est la même chose, mais il n'est pas approuvé par l'organisme de réglementation provincial. Il contient la même information de base.

Le sénateur Goldstein : Nul besoin de le faire approuver par un organisme de réglementation provincial, et je le comprends, mais je parle de la forme du document que l'investisseur obtient. Outre le fait qu'il ne porte pas l'imprimatur d'une commission de sécurité ou de diverses commissions, d'après ce que je comprends, il est aussi complet qu'un prospectus, et l'acheteur fait son achat en fonction de ce prospectus.

M. Pellerin : Oui.

Le sénateur Goldstein : Nous avons entendu parler d'un nouveau phénomène dans le domaine de l'investissement et nous avons lu là-dessus. Nous nous retrouvons avec des fonds d'actions qui achètent Chrysler, par exemple; nous nous retrouvons avec d'autres organisations qui achètent toutes sortes d'entreprises aux États-Unis et ailleurs. Par conséquent, nous nous retrouvons dans une situation où les acquisitions et les fusions faites avec de l'argent emprunté (et il n'y a rien de mal à emprunter de l'argent, mais il s'agit tout de même d'argent emprunté) représentent des sommes astronomiques. Pas plus tard qu'aujourd'hui, nous pouvons lire dans le *Globe and Mail* et le *Toronto Star*, entre autres, qu'il y a des gens qui s'inquiètent de l'ampleur des sommes utilisées. Certains parlent de frénésie, d'autres de manie. Je ne veux pas trop citer de gens, mais Anthony Bolton de Fidelity International est cité dans le *Toronto Star* de ce matin pour avoir dit qu'on dépensait trop d'argent en fusions et en acquisitions. Il a dit que les entreprises de rachat dépensaient trop d'argent dans les reprises et qu'ils obtenaient des prêts très peu protégés des banques. Je ne sais pas si c'est vrai ou non, mais il s'agit d'une personne assez responsable.

Si ce phénomène s'observe partout dans le système; si les fonds de couverture qui sont effectivement supervisés et qui représentent effectivement des risques limités pour les banques, qui sont elles aussi supervisées, d'après ce que nous comprenons, sont touchés

and if we saw 10 years ago an LTCM — Long-Term Capital Management — which came close to creating a terrible crisis in the market, why is everyone so sanguine about the fact that we do not need any regulation or oversight or concern about this, and that, effectively, everything within the system is regulating itself and there is no significant systemic risk? Do you continue to feel calm about this?

Mr. McGirr: By nature, risk officers at banks are not calm and sanguine. We worry about everything, and we are paid to worry. I will make a couple of background comments.

It is important to understand that there are other root causes as to why we are seeing private equity purchasing companies. It is a worldwide phenomenon. One issue is that private equity generally has a higher risk appetite than some public shareholders, so they are taking risks that would not normally be taken in the public market. A second reason, as you pointed out, is available leverage, and that leverage is being distributed into the market and the risk is diffused in a way it never was before.

Having said that, we are in a market where there is more demand for yield-bearing securities than there is supply. In that kind of market, risk premiums go down and bank risk appetite tends to become more and more prudent and we spend more time on limits and concentration and credit policies, et cetera.

Another reason for this phenomenon happening is there is a burden to being a public company that does not exist in private companies. There are causes other than straight leverage.

I would say that, as risks go up, our tendency to be more controlled and more prudent also goes up, and we are at one of those points in the cycle. I would not be sanguine, and I would not be dismissive of what is happening. There is a massive amount of liquidity in the system.

Mr. Porter: I tried to address some of these comments about systemic risk earlier, but we as an institution have been an active participant in the corporate lending market in the U.S. for 25 years. We have also been an active participant in what we call the HL tier, the more highly-levered transactions. We really have not been there for the past three or four years, because we, as an institution, came to the conclusion that we were not getting paid for the risk or we did not think we could manage the tail-end risk, which is the loan on our balance sheet.

Senator Angus asked earlier whether there were businesses or products in which we do not participate. That is not to say we have not participated from time to time in the marketplace, but we are not an active participant. That is a strategic decision we made.

We worry about systemic risk all the time. However, as seen in the LBO market today, if the three of us had a choice to commit capital to an LBO that is levered seven or eight times a single B credit or to buy a package of 20 single B loans that

par cette frénésie perpétuelle et s'il y a 10 ans, Long-Term Capital Management a bien failli créer une crise terrible sur le marché, pourquoi tout le monde est-il si optimiste et pourquoi personne ne veut-il de règlement ou de surveillance dans ce domaine? Pourquoi tout le monde prétend-il que le système se régit lui-même et qu'il n'y a pas de risque systémique important? Êtes-vous toujours aussi calme à ce propos?

M. McGirr : De nature, les analystes du risque des banques ne sont ni calmes ni optimistes. Nous nous inquiétons de tout et sommes payés pour nous inquiéter. Je vais vous mettre en contexte.

Il importe de comprendre qu'il y a d'autres raisons profondes pour lesquelles des fonds privés achètent des entreprises. C'est un phénomène mondial. En règle générale, les fonds privés ont un appétit pour le risque plus grand que des actionnaires publics, ils prennent donc des risques qu'on ne prendrait pas habituellement sur le marché public. Ensuite, comme vous l'avez dit, il y a les produits à effet levier. L'effet levier se répartit sur le marché, et le risque se diffuse comme jamais auparavant.

Cela dit, nous sommes dans un marché où il y a plus de demande que d'offre de valeurs génératrices de rendement. Dans ce type de marché, les primes de risque descendent et les banques ont tendance à devenir plus prudentes. De plus, nous consacrons plus de temps aux limites, à la concentration et aux politiques sur le crédit, entre autres.

Ce phénomène s'observe aussi parce qu'il y a un fardeau associé au fait d'être une société publique qui n'existe pas pour les sociétés privées. Il y a d'autres causes que l'effet levier exclusivement.

Je serais porté à dire que quand le risque augmente, nous avons plus tendance à agir de façon contenue et prudente. Nous en sommes à ce stade du cycle. Je ne serais pas optimiste, mais je ne rejetterais pas non plus ce qui se passe. Il y a énormément de liquidités dans le système.

M. Porter : J'ai déjà essayé de répondre à ces affirmations sur le risque systémique, mais notre institution participe activement au marché du prêt aux entreprises aux États-Unis depuis 25 ans. Nous participons aussi activement aux transactions à fort facteur d'amplification. Nous ne sommes pas vraiment très présents depuis trois ou quatre ans, parce que les membres de notre institution en sont arrivés à la conclusion que nous n'étions pas payés pour le risque ou que nous ne pensions pas pouvoir gérer le risque final, soit les prêts sur notre bilan.

Le sénateur Angus nous a demandé s'il y avait des activités ou des marchés auxquels nous ne participions pas. Cela ne signifie pas que nous ne participons pas de temps en temps au marché, mais nous n'y sommes pas un participant actif. C'est une décision stratégique que nous avons prise.

Nous nous inquiétons tout le temps du risque systémique. Cependant, comme on l'observe sur le marché de l'acquisition par emprunt de nos jours, si nous avons tous les trois le choix d'engager du capital dans une acquisition par emprunt bénéficiant

I can hold on my balance sheet and have 25 per cent collateral, and I have to do one of the two, I know which one I will do. It will be the latter.

Senator Goldstein: Since you are endemic worriers, what kind of supervision or control or regulation would make you less worried?

Mr. McGirr: We worry about the risks that are taken on the balance sheets of banks, and we worry about how we manage that risk in a way that is prudent and that safeguards the system. Fundamentally, we think that market forces — that is, prudential practices in terms of credit granting — are a fundamental defence against those systemic risks. We basically feel that with the limits, policies and procedures that we have in place, along with the continuous improvement in risk-management practices, that is the major part of the safeguarding of the financial system.

Senator Goldstein: Would your advice to us be to close down this inquiry?

Mr. McGirr: We can only comment on the risk issues pertaining to credit and the banking system, so we focused our comments on those issues. We wanted to assure you that, in the function we perform as a check and balance by credit granting, we think we are well under control and are not adding to the systemic risks.

Senator Massicotte: I want to separate my comments twofold.

One is the whole issue of the systemic risk and the possible jeopardy to our monetary system and economy. When you listen to OSFI or the central bankers of this world, they are comforted by the fact that, while they do not know much about hedge funds, the banking systems are so heavily involved with those hedge funds that have given comfort to the banks and their own internal controls would ensure that the other players are acting well.

I have a sense that in the United States banks are predominantly the lenders to the hedge funds. Is that the case in Canada?

Mr. McGirr: This is a difficult question. It is very difficult to get accurate data as to the extent of the hedge fund market. I will give you a backwards answer. Lending to hedge funds is a minute part of a bank's balance sheets. By inference, I would say that likely we do not have a large concentration of hedge fund risk in the Canadian banking system.

I cannot extrapolate that piece of information to actually answer your question about whether there are other financial participants in the sector; perhaps one of my colleagues will comment on that. It is hard to get accurate data. As the chairman pointed out earlier, we are dealing in trillions of dollars in the

d'un facteur d'amplification de sept ou huit fois supérieur à celui du crédit d'une banque unique ou d'acheter un ensemble de 20 prêts d'une banque unique que nous pourrions inscrire à notre bilan avec un bien affecté en garantie de 25 p. 100, je sais quelle option je choisirais. Ce serait la dernière.

Le sénateur Goldstein : Comme vous vous inquiétez constamment, quel type de supervision, de contrôle ou de règlement apaiserait vos inquiétudes?

M. McGirr : Nous nous inquiétons des risques qui sont pris sur les bilans des banques et de la prudence avec laquelle ces risques sont gérés pour protéger le système. Fondamentalement, nous pensons que les forces du marché, c'est-à-dire la prudence dans l'octroi de crédit, nous protègent intrinsèquement contre ces risques systémiques. Nous pensons qu'étant donné les limites, les politiques et les procédures que nous avons en place, de même que l'amélioration continue des pratiques de gestion du risque, c'est l'essentiel de ce qu'il faut faire pour protéger le système financier.

Le sénateur Goldstein : Nous recommanderiez-vous de clore cette enquête?

M. McGirr : Nous ne pouvons nous prononcer que sur le risque lié au crédit et au système bancaire, c'est pourquoi nous axons nos observations sur ces questions. Nous voulions vous garantir que nous nous estimons bien sous contrôle dans notre fonction de contrepois pour l'octroi de crédit et que nous ne pensons pas ajouter aux risques systémiques.

Le sénateur Massicotte : J'aimerais séparer mes observations en deux volets.

Le premier, c'est toute la question du risque systémique et de la possibilité que notre système monétaire ainsi que notre économie soient mis en péril. Quand on écoute ce que disent les gens du BSIF et des grandes banques du monde, ils semblent rassurés par le fait que même s'ils n'en savent pas beaucoup sur les fonds de couverture, les banques participent si activement au marché des fonds de couverture qui ont réussi à les rassurer que leurs propres mécanismes de contrôle interne nous assurent que les autres acteurs se comportent comme il faut.

J'ai l'impression qu'aux États-Unis, les principaux créanciers pour les fonds de couverture sont les banques. Est-ce le cas au Canada?

M. McGirr : C'est une question difficile. Il est très difficile d'obtenir des données exactes sur l'ampleur du marché des fonds de couverture. Je vais vous donner une réponse détournée. Les prêts pour les fonds de couverture représentent une infime partie des bilans des banques. Par déduction, je dirais que nous ne sommes pas susceptibles d'avoir une grande concentration de risque lié aux fonds de couverture dans le système bancaire canadien.

Je ne peux pas extrapoler sur cette information pour répondre à votre question de savoir s'il y a d'autres participants financiers au secteur, mais peut-être l'un de mes collègues pourra-t-il vous répondre. Il est difficile d'obtenir des données exactes. Comme le président l'a déjà souligné, on échange des trillions de dollars dans

world financial system and I have not seen a study or information that would give me comfort to quote a number as to exposure.

Mr. Pellerin: As Mr. McGirr said, banks are important providers of funding devices to hedge fund managers. If you want to locate a spot where there is significant leveraging done, you have to look at the prime brokers, which are banks — Goldman Sachs, Union de Banques Suisses, Bear Stearns in Chicago. They are big firms and they are highly regulated. Most are in the U.S., but they do operate out of London and Switzerland. Their regulators are aware of the importance of these prime brokers to the stability of the financial system. It took a LTCM to bring the awareness that this is a more sensitive spot, because there is a concentration.

We deal with prime brokers because we do not want to have a hedge fund manager working for us who is not well controlled. The use of a prime broker is part of our control system. We see how they operate, how professional they are and how well they manage the risk with the same efficiency that we do. We select prime brokers carefully. They are important providers of financing for hedge funds. They are very professional.

Obviously, there is an element of risk there. Amaranth — which was a major collapse — happened without any prime broker noticing any problem. Some of them are at their trading rooms taking positions and making profit at the same time with hedge funds. That is one of the tests.

It does not mean that there is no risk, but the prime brokers are a sensitive link in this chain. The people we work with are professionals; they know what they are doing and are highly supervised by a very demanding regulator.

Senator Massicotte: That is the conclusion: If it is not you, in nearly all cases it is someone significantly regulated. They take immense comfort in that. They do not control them directly, but they say they control them indirectly. If it is not a bank, it is another heavily regulated institution.

Mr. Greenspan said earlier this week that he expects world interest rates to increase. I am sure each of you conducts sensitivity analyses, such that if interest rates go up 1 per cent or 2 per cent, it is not serious. Is that accurate? World inflation has been under control; expectations of returns and interest rates have come down. Everyone is now using leverage. Eventually, it will do the reverse. Are you all protected against increasing interest rates?

Mr. Porter: We all do a variety of stress tests, as I mentioned earlier. As an example, we would do 1987 crash-type scenarios, 1998 Russian-crisis scenarios. Usually, when you have an equity market that goes down dramatically, yield markets go down; we will stress the opposite. We stress it in the gravest scenario in

le système financier mondial, et je n'ai jamais vu d'étude ni de renseignements qui m'inspireraient assez confiance pour que je cite un chiffre sur l'exposition au risque.

M. Pellerin : Comme M. McGirr l'a dit, les banques sont d'importants fournisseurs de mécanismes de financement aux gestionnaires des fonds de couverture. Si l'on veut repérer où l'on exerce d'importants effets de levier, il suffit de chercher chez les principaux courtiers, qui sont les banques : Goldman Sachs, l'Union de Banques Suisses, Bear Stearns, à Chicago. Ce sont de grandes sociétés hautement réglementées. La plupart sont établies aux États-Unis, mais elles offrent des services de Londres et de la Suisse. Les organismes qui les régissent sont conscients de l'importance de ces principaux courtiers pour la stabilité du système financier. Il a fallu l'incident de LTCM pour nous faire prendre conscience de la fragilité de ce marché, parce qu'il est très concentré.

Nous nous intéressons aux principaux courtiers parce que nous ne voulons pas qu'un gestionnaire de fonds de couverture qui travaille pour nous ne soit pas bien régi. Le recours à un courtier principal fait partie de notre système de contrôle. Nous voyons comment ils fonctionnent, à quel point ils sont professionnels et avec quelle efficacité ils gèrent le risque comparativement à nous. Nous sélectionnons soigneusement nos principaux courtiers. Ce sont d'importants fournisseurs de financement pour les fonds de couverture. Ils sont très professionnels.

De toute évidence, il y a un élément de risque. Amaranth, qui a connu une débâcle majeure, s'est effondrée sans qu'aucun courtier principal ne remarque le problème. Certains d'entre eux sont dans leurs salles de marché en train de prendre position et de faire des profits en même temps avec les fonds de couverture. C'est l'un des aspects de la surveillance.

Je ne veux pas dire qu'il n'y a pas de risque, mais les courtiers principaux sont un maillon sensible de la chaîne. Les personnes avec qui nous travaillons sont des professionnels; elles savent ce qu'elles font et sont très supervisées par un organisme de réglementation très exigeant.

Le sénateur Massicotte : C'est la conclusion. Si ce n'est pas vous qui intervenez, dans presque tous les cas, c'est un acteur très réglementé. C'est extrêmement rassurant pour eux. Ils ne les régissent pas directement, mais ils affirment les régir indirectement. S'il ne s'agit pas d'une banque, c'est une autre institution hautement réglementée.

M. Greenspan a dit cette semaine qu'il s'attendait à ce que les taux d'intérêt mondiaux augmentent. Je suis certain que vous menez tous des analyses de sensibilité, de sorte que si les taux d'intérêt augmentaient de 1 ou 2 p. 100, ce ne serait pas grave. Est-ce exact? L'inflation mondiale est sous contrôle; les attentes de rendement et les taux d'intérêt sont à la baisse. Tout le monde utilise des facteurs d'amplification. Un jour, ce sera l'inverse. Êtes-vous tous protégés contre l'augmentation des taux d'intérêt?

M. Porter : Nous analysons tous divers scénarios de perturbations, comme je l'ai déjà dit. Par exemple, nous élaborons des scénarios inspirés de l'effondrement de 1987 et d'autres, de la crise russe de 1998. Habituellement, quand un marché boursier chute radicalement, le marché des rendements

terms of a financial market outcome. We do that all the time. The regulators see that. It is shown to our board and actively managed in-house.

Senator Massicotte: You said earlier that possibly outside the country some hedge funds are not as conservative as we are. Is there any systemic threat issue to Canada's economy from hedge funds outside the country that could affect our own economy?

Mr. Porter: I made the comment that some of the activities we are seeing in the U.S. market or in Europe are a bit troubling, not to sound the alarm bell. The LBO market is seeing companies leveraged at seven or eight times and equity in those transactions of 20 or 25 per cent. Some of the big global banks are putting equity in the equity box. It is not just the private equity sponsors; it is the banks directly. They may syndicate that, but they are directly putting in hundreds of millions of dollars or more.

What happens in times of stress? Let us say they get caught and have to commit that to three or four different transactions. These are sizeable transactions, LBOs that are \$20 billion, \$30 billion or \$40 billion. So, not to be alarmist, but that is behaviour in the marketplace that is end-of-the-cycle behaviour.

Senator Massicotte: Our interest is not whether someone could lose money. The concern we have is systemic risk where it affects a broad base. It may not be prudent to do so, but that is for the bank to determine. Do Canadian banks do stress testing to ensure if that occurred we are not affected in a material sense? Are we threatened by those things?

Mr. Porter: No, the Canadian financial system is sound and will remain so under any of those stress scenarios.

Mr. McGirr: If interest rates do go up and the risk-free rate people can achieve on a government bond is higher tomorrow than it is today, then markets will become more of an equilibrium state and you will see the quest for yield abate a little bit as people move their money into less risky and risk-free products.

Markets have a wonderful way of correcting. As much as we like to stress the system, there could be equilibrium.

Senator Harb: Thank you for your presentations. My question relates to the percentage banks have invested in hedge funds, and what percentage of that investment is done either in the U.S. or Europe.

The second part to my question is that CNBC host Jim Cramer said that the following: "A lot of time when I was short at my hedge fund, meaning I needed a stock down, I would create a level of activity beforehand that could drive the futures. It is a fun game and a lucrative game."

baisse et nous imaginons l'inverse. Nous soumettons la situation au pire scénario en termes de résultats sur les marchés financiers. Nous le faisons constamment. Les organismes de réglementation le voient bien. Nous présentons les résultats de ces analyses à notre conseil d'administration et les gérons activement à l'interne.

Le sénateur Massicotte : Vous avez dit qu'il était possible qu'ailleurs dans le monde, la gestion de fonds de couverture ne se fasse pas avec la même prudence qu'ici. Y a-t-il une menace systémique qui guette l'économie du Canada et qui viendrait de fonds de couverture étrangers susceptibles d'avoir des effets sur notre propre économie?

M. Porter : J'ai déjà dit que certaines activités qu'on peut observer sur le marché des États-Unis et celui de l'Europe sont un peu troublantes, sans qu'il faille sonner l'alarme. Sur le marché des acquisitions par emprunt, des entreprises assument un facteur d'amplification de sept ou huit, et les actions visées par ces transactions sont de 20 ou 25 p. 100. Certaines grandes banques mondiales investissent des fonds dans ces actions. Il n'y a pas que des investisseurs de capitaux privés, les banques participent aussi directement. Elles s'en défendent peut-être, mais elles investissent directement des centaines de millions de dollars ou plus.

Qu'arrive-t-il en période de perturbations? Supposons qu'elles se fassent prendre dans le contexte de trois ou quatre transactions différentes. Ce sont d'énormes transactions, des acquisitions par emprunt de 20, 30 ou 40 milliards de dollars. Je ne veux pas être alarmiste, mais ce type de comportement sur le marché s'observe généralement à la fin du cycle.

Le sénateur Massicotte : Nous ne nous demandons pas si l'on peut perdre de l'argent. Nous nous inquiétons du risque systémique qui pourrait avoir de vastes répercussions. Ce n'est peut-être pas prudent, mais il revient à la banque d'en décider. Les banques canadiennes se demandent-elles ce qui arriverait en cas de bouleversement pour que le cas échéant, nous ne soyons pas touchés de façon importante? Sommes-nous menacés par cela?

M. Porter : Non, le système financier canadien est solide et va le rester si l'un de ces scénarios se réalise.

M. McGirr : Si les taux d'intérêt augmentaient et que les taux sans risque qu'on peut obtenir pour une obligation gouvernementale augmentaient demain, les marchés seraient plus équilibrés, et la demande de rendement descendrait un peu parce que les gens déplaceraient leur argent vers des produits moins risqués ou sans risque.

Les marchés ont une merveilleuse façon de se corriger. Autant nous aimons perturber le système, autant il peut s'équilibrer.

Le sénateur Harb : Je vous remercie de vos exposés. Ma question porte sur le pourcentage que les banques investissent dans les fonds de couverture. Quel est le pourcentage de cet investissement aux États-Unis ou en Europe?

La deuxième partie de ma question porte sur ce que Jim Cramer, animateur à CNBC, a dit : « Bien souvent, quand mon fonds de couverture était à la baisse, ce qui voulait dire que j'avais besoin qu'une action descende, je créais au préalable un certain niveau d'activité qui produirait des résultats à l'avenir. C'est amusant et lucratif ».

He goes on to say that hedge fund operators from time to time tend to manipulate the market in order to take advantage of it.

Mr. McGirr: We reckon that the exposure is less than 2 per cent of the bank assets. We do not have data on the exposure internationally, so I cannot give you an answer to that question.

As to the Cramer question, large investors have an immense metal liquidity in the market. This is not the first time we have heard that comment, but it is very hard to respond to that because we do not observe that day to day.

The Chairman: Is it possible for you to provide us with any data that would be useful to the committee? The questions are on the record.

Mr. McGirr: We will do our best to respond to that.

Senator Eyton: We are concerned with highly leveraged hedge funds. Where there is not high leverage and there is less risk, we are less worried.

A popular theme we have heard from witnesses, both here and in the United States, is that the best oversight is by the financial institutions that deal with the hedge funds we are concerned about. I listened carefully, particularly to Mr. Porter and his description of how it is constantly reviewed. I do not know a lot about hedge funds, but I do know that there are many new hedge funds, that they are complicated, almost by definition, in their activities, that they involve vast sums of money, that they are pretty smart operators, that there are many different positions, that they relate to all geographies and commodities and that change happens quickly.

Against that background, those same operators will be dealing with other institutions, not only a primary or a secondary bank. I can understand how you can have good oversight with respect to a particular hedge fund, but it seems to me almost impossible for you to be able to judge the other activities going on with the same hedge fund dealing with other financial institutions or other bodies of one kind or another. If you do not have a good view overall, I do not see how that oversight can be truly effective when it comes down to it.

Can you reassure me? To what extent can you understand all of the activity of any particular hedge fund given the trades and their positions, including those in which you are not directly involved?

Mr. McGirr: The first fundamental principle is that we know our client. We make it our business to ensure that we know their business. We will back away from taking risk if we do not get appropriate financial and non-financial disclosure about what those transactions are.

However, there are legitimate risk issues that we worry about such as one-way trades, where all institutions are on the same side of the market. Where we do not feel we are getting disclosure

Il a dit aussi que les gestionnaires de fonds de couverture ont parfois tendance à manipuler le marché pour en tirer avantage.

M. McGirr : Nous reconnaissons que l'exposition au risque représente moins de 2 p. 100 de l'actif des banques. Nous n'avons pas de données sur l'exposition au risque à l'échelle internationale, donc je ne peux pas répondre à cette question.

Pour ce qui est de votre question sur Cramer, les grands investisseurs ont immensément de liquidités sur le marché. Ce n'est pas la première fois que j'entends ce commentaire, mais il est très difficile d'y répondre parce que nous n'observons pas ce phénomène chaque jour.

Le président : Pourriez-vous nous faire parvenir des données qui aideraient le comité? Ces questions sont consignées au compte rendu.

M. McGirr : Nous allons faire de notre mieux pour y répondre.

Le sénateur Eyton : Nous nous inquiétons des fonds de couverture à fort facteur d'amplification. Quand le facteur d'amplification n'est pas si fort et que le risque est moins élevé, nous nous inquiétons moins.

Il y a un thème populaire chez les témoins, tant ici qu'aux États-Unis. On dit que ce sont les institutions financières qui s'occupent des fonds de couverture qui nous préoccupent qui sont les mieux placées pour exercer de la surveillance. J'ai bien écouté, particulièrement M. Porter et sa description du régime d'examen constant. Je n'en connais pas beaucoup sur les fonds de couverture, mais je sais qu'il y a beaucoup de nouveaux fonds de couverture et que leurs activités sont compliquées, presque par définition; qu'ils impliquent d'énormes sommes d'argent; que leurs gestionnaires sont assez futés; qu'il y a différentes positions; qu'ils touchent tous les lieux et tous les produits et que les changements s'opèrent rapidement.

Dans ce contexte, les mêmes administrateurs vont faire affaire avec d'autres institutions et non seulement les banques principales ou secondaires. Je peux comprendre qu'on puisse exercer une bonne surveillance d'un fonds de couverture particulier, mais il me semble presque impossible de juger des autres activités du même fonds de couverture avec d'autres institutions financières ou d'autres entités. Je ne vois pas comment on peut exercer une surveillance véritablement efficace sans une bonne vision globale.

Pouvez-vous me rassurer? Dans quelle mesure pouvez-vous comprendre toutes les activités d'un fonds de couverture particulier compte tenu des échanges et de leurs positions, y compris de tous ceux auxquels vous ne participez pas directement?

M. McGirr : Le premier principe fondamental, c'est que nous connaissons notre client. Nous nous faisons un devoir de connaître ses affaires. Nous allons éviter de prendre des risques si nous n'avons pas assez de renseignements financiers ou non financiers adéquats sur ces transactions.

Cependant, il y a des risques légitimes dont nous nous inquiétons, comme les échanges à sens unique dans lesquels toutes les institutions sont du même côté du marché. Quand nous

about the amount of the risk and the risk management practices, the transactions will be outside our policy and, by and large, banks will not do those.

Mr. Porter: Again, we have internal procedures for knowing our client. You visit them, get net asset value returns and you see how they are performing. If we do not like how they are performing, we will put them on an internal watch list and put them on notice.

Senator Eyton: Do you get timely information? Trades happen in the morning and may close in the afternoon. It is that process where you can review and visit people.

Mr. Pellerin: We do plenty of business with hedge funds to manufacture the products that we distribute. I could bore you to death with the details of our risk-management platform.

The Chairman: Please, do not do that. Please curb your responses, because we are out of time.

Mr. Pellerin: The most important feature is full transparency. With respect to every investment the hedge fund manager wants to make on our behalf he must disclose to us within the same business day. We have a cut-off time, normally of four o'clock, and before that time everything has to be communicated to us. We feed that into our risk-management system and can monitor the book on a continuous basis.

Senator Eyton: My concern was really the currency, and you have answered that.

Senator Ringuette: Thank you for appearing this evening. I am sorry that this committee has not reserved a full two hours for your presentation. As the senior representative of our Canadian banks, you deserve that much. I am very sorry as well that we are infringing on the time allotted for another important issue. Therefore, I will send my questions to you in writing and hope that the steering committee of this committee will look into this issue very seriously.

The Chairman: Thank you, witnesses. This has been so compelling that I have allowed some senators to proceed longer than was fair. I will ask any senators who have questions to direct them to you in writing, and we will read all of your responses. Thank you very much for your evidence.

I intend to bring the next witness back at a future time as well. He is based in Ottawa and we want to be fair to him as well.

Thank you very much. I apologize to senators who did not have an adequate opportunity to ask their questions. As you can see, we are very much involved in getting at the root problems. We believe that we have not fully explored the issue, so this is a work-in-progress.

n'avons pas l'impression d'être renseignés sur l'ampleur du risque ainsi que les pratiques de gestion du risque, les transactions ne répondent pas à nos critères et en règle générale, les banques n'y participeront pas.

M. Porter : Encore une fois, nous avons nos propres méthodes pour connaître notre client. On lui rend visite, on se renseigne sur les rendements de son actif net et l'on voit comment il se comporte. Si nous n'aimons pas son comportement, nous allons l'inscrire à une liste interne de surveillance et l'en aviser.

Le sénateur Eyton : Avez-vous accès à des renseignements à jour? Les échanges se font le matin et peuvent se terminer l'après-midi. C'est par ce processus que vous pouvez examiner une entité et rendre visite aux gens.

M. Pellerin : Nous faisons beaucoup affaire avec les administrateurs de fonds de couverture pour concevoir les produits que nous distribuons. Je vous ennuierais à mourir si je vous donnais tous les détails de notre stratégie de gestion du risque.

Le président : Je vous en prie, ne le faites pas. Veuillez bien vouloir résumer vos réponses, parce que nous manquons de temps.

M. Pellerin : L'aspect le plus important, c'est la pleine transparence. Pour chaque investissement qu'un administrateur de fonds de couverture veut faire en notre nom, il doit nous divulguer l'information pertinente le même jour civil. Nous avons une heure de fermeture, qui est habituellement fixée à 16 heures, et avant cela, tout doit nous être communiqué. Nous entrons ces renseignements dans notre système de gestion du risque, puis pouvons faire le suivi des dossiers en continu.

Le sénateur Eyton : Je me demandais surtout si les données étaient vraiment à jour, et vous avez répondu à ma question.

Le sénateur Ringuette : Je vous remercie de comparaître ici ce soir. Je suis désolée que notre comité ne se soit pas réservé deux heures complètes pour votre présentation. En tant que principal représentant de nos banques canadiennes, vous le mériteriez. Je suis très désolée aussi que nous empiétions sur le temps prévu pour un autre sujet important. Je vais donc vous faire parvenir mes questions par écrit, dans l'espoir que le comité de direction de notre comité se penche sur la question très sérieusement.

Le président : Mesdames et messieurs les témoins, je vous remercie. C'était si passionnant que j'ai laissé certains sénateurs parler plus qu'il n'était raisonnable de le faire. Je vais demander à tous les sénateurs qui ont des questions de vous les envoyer par écrit, et nous allons lire toutes vos réponses. Je vous remercie beaucoup de votre témoignage.

J'ai l'intention de réinviter le prochain témoin à l'avenir aussi. Il vit à Ottawa et nous voulons lui rendre justice à lui aussi.

Je vous remercie beaucoup. Je m'excuse aux sénateurs qui n'ont pas eu suffisamment de temps pour poser des questions. Comme vous pouvez le voir, nous tenons beaucoup à trouver les sources du problème. Nous avons l'impression de ne pas avoir encore étudié la question dans le menu détail, donc c'est un travail qui va se continuer.

Honourable senators, we are now moving to a different topic, the barriers to trade within Canada. We do not have a free trade zone in Canada; we have a number of interprovincial barriers. Our Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce is now examining interprovincial and inter-territorial trade barriers that exist in Canada and more particularly the extent to which these trade barriers are limiting the growth and profitability of the affected sectors, as well as the ability of businesses in these provinces and territories, jointly with relevant U.S. states, to form new economic regions of growth that we believe will enhance prosperity.

We are looking at the impact of interprovincial barriers and new ways of forming partnerships along the border to increase productivity in Canada.

The committee believes that the topic of internal barriers to trade is critically important as we seek a prosperous and competitive future. The barriers, in the view of this committee, often increase costs for business and perhaps ultimately for the consumers and may lead to inefficiencies in the marketplace that reduce Canada's productivity and competence. We need to focus on actions that will enhance competitiveness and productivity and removing internal barriers to trade that are harmful to achieving this goal.

We also believe that the hearing today is important in the context of the Minister of Finance's statement back in November 2006 about increasing competition and productivity.

There are two particular policy commitments in terms of our industry, namely, to foster a stronger economic union by continuing to engage with provinces and territories with respect to internal trade and labour mobility — there has been some news on that front — and to work with provinces to create a common securities regulator, and more about that in the future.

We are pleased today to have before us a representative of the Canadian Labour Congress, Mr. Weir, who is an economist.

Mr. Weir, before you start, let me apologize. The hearing got a bit out of hand because of the intense nature of the question. We will go as long as we can and then we intend to have you back at the earliest opportunity, if that is okay with you. You are in Ottawa, I take it, so it is easy for you to return.

I apologize on behalf of myself and the deputy chairman. Please proceed.

Erin Weir, Economist, Canadian Labour Congress: Thank you for the opportunity to appear before this committee. The main message that I want to bring today is that the issue of alleged interprovincial barriers has been significantly overblown and that in many cases the proposed cures are worse than the supposed disease.

Honorables sénateurs, nous passons à un sujet différent : les obstacles au commerce intérieur. Il n'y a pas de libre-échange au Canada, mais plusieurs obstacles interprovinciaux. Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce examine présentement les obstacles au commerce interprovincial et interterritorial qui existent au Canada, notamment la mesure dans laquelle ces obstacles nuisent à la croissance et à la rentabilité des secteurs visés, ainsi que la capacité des entreprises des provinces et des territoires de créer, de concert avec les États américains concernés, de nouvelles régions économiques qui permettront d'accroître la prospérité.

Nous voulons évaluer l'impact des obstacles interprovinciaux et trouver des moyens de forger de nouveaux partenariats le long de la frontière pour augmenter la productivité au Canada.

Le comité estime que la question des obstacles au commerce intérieur est très importante, étant donné que nous cherchons à bâtir un avenir prospère et concurrentiel. Les obstacles augmentent les coûts des entreprises et, partant, des consommateurs; ils peuvent se traduire par des pratiques non efficaces qui entraînent une baisse de la compétitivité et de la productivité. Nous devons mettre l'accent sur les mesures qui contribuent à augmenter la compétitivité et productivité, et éliminer les obstacles au commerce intérieur qui nous empêchent d'atteindre ce but.

La réunion d'aujourd'hui est importante à la lumière des déclarations faites par le ministre des Finances en novembre 2006 au sujet de la nécessité d'accroître la concurrence et la productivité.

Deux engagements de politique publique ont été pris à l'égard du secteur industriel : favoriser une union économique plus forte en continuant de collaborer avec les provinces et les territoires en vue d'accroître les échanges intérieurs et la mobilité de la main-d'œuvre — il y a du nouveau sur ce front —, et créer un organisme commun de réglementation des valeurs mobilières, sujet dont nous entendrons davantage parler à l'avenir.

Nous accueillons aujourd'hui un représentant du Congrès du travail du Canada. Il s'agit de M. Weir, qui est économiste.

Monsieur Weir, je voudrais, avant de vous céder la parole, vous présenter des excuses. La réunion a quelque peu déraillé en raison de la complexité du sujet. Nous allons vous poser autant de questions possibles et vous réinviter à comparaître devant le comité à la première occasion, si vous êtes d'accord. Comme vous êtes à Ottawa, il est facile pour vous de venir nous rencontrer.

Je tiens à vous présenter des excuses en mon nom et au nom du vice-président. Nous vous écoutons.

Erin Weir, économiste, Congrès du travail du Canada : Merci de m'avoir invité à comparaître devant le comité. Le principal message que je désire vous transmettre aujourd'hui est le suivant : l'existence d'obstacles interprovinciaux a été fortement exagérée et, dans de nombreux cas, les remèdes proposés sont pires que la présumée maladie.

In Canada, we have neither customs stations along provincial borders nor any sort of tariff on interprovincial trade. The Constitution clearly assigns jurisdiction over interprovincial trade to the federal government and the courts have consistently struck down attempts by provincial governments to obstruct it.

What many commentators refer to as interprovincial trade barriers are in fact differences in regulation between provinces, which I would argue are inevitable in a federal system, but most important, there is no economic evidence that these regulatory differences between provinces have any effect on interprovincial trade. I have submitted to you a paper by Dr. John Helliwell. Research that he has conducted demonstrates that relative to distance and market size, trade between provinces is just as intense as trade within provinces. In other words, there is no indication that provincial boundaries obstruct trade in any way.

Statistics Canada data shows that from the year 2000 through the year 2006 Canada's interprovincial exports grew four times faster than our country's international exports. There, again, it is not clear that interprovincial barriers are obstructing interprovincial trade.

Continuing on with this theme, the 1985 Macdonald Royal Commission examined the issue. Research conducted for that commission concluded that interprovincial barriers cost no more than 0.05 per cent of gross domestic product — that is, one twentieth of 1 percentage point of GDP. We have seen since then that the agreement on internal trade has eliminated many or most of the barriers that existed at the time of the Macdonald commission. This percentage of 0.05 percentage of GDP corresponds to less than \$1 billion based on Canada's current economy, but the cost of those barriers that still remain must be closer to zero than to \$1 billion.

I wish to give you the conclusion put forward by that commission in 1985: The direct costs of existing interprovincial trade barriers appear to be small. Their quantitative effect on the level of economic activity in Canada is not sufficient to justify a call for major reform.

I would suggest that those few barriers that remain are certainly not sufficient to justify the sweeping legalistic approach of the Trade, Investment and Labour Mobility Agreement that recently came into effect between Alberta and British Columbia. This agreement's extremely broad language combined with almost unlimited capacity for private interests to sue provincial governments, municipalities and school boards could have all sorts of pitfalls, risks and negative effects on provincial policy. The papers that I have submitted to you by Gould and Shrybman outline a number of ways in which this agreement would constrict the ability of provincial governments to act in the public interest.

My conclusion essentially is that if we are talking about the proposed Trade, Investment and Labour Mobility Agreement, it would deliver no meaningful economic benefit but would entail significant costs in terms of reduced policy capacity for any provincial governments that sign on to it.

Il n'y a, au Canada, aucun poste d'inspection douanière le long des frontières provinciales, ni aucun tarif sur le commerce interprovincial. Le gouvernement fédéral possède, en vertu de la Constitution, un pouvoir sur le commerce interprovincial, et les tribunaux ont systématiquement invalidé les tentatives des gouvernements provinciaux de l'entraver.

Ce que de nombreux observateurs considèrent comme des obstacles commerciaux sont, en fait, des différences réglementaires entre les provinces, lesquelles sont inévitables dans un régime fédéral. Plus important encore, il n'existe, sur le plan économique, aucune preuve qui démontre que ces différences ont un impact sur le commerce interprovincial. Je vous ai remis un document préparé par John Helliwell. Si l'on tient compte de la distance et de la taille du marché, le commerce interprovincial est aussi intense que le commerce intraprovincial. Autrement dit, rien n'indique que les frontières provinciales nuisent aux échanges.

D'après les données de Statistique Canada, le commerce interprovincial a augmenté, entre 2000 à 2006, quatre fois plus vite que le commerce international. Encore une fois, les obstacles interprovinciaux ne semblent pas nuire au commerce interprovincial.

Toujours dans le même ordre d'idées, la Commission royale Macdonald s'est penchée sur la question en 1985. Ses recherches l'ont amené à conclure que les obstacles interprovinciaux ne coûtent pas plus que 0,05 p. 100 du produit intérieur brut — soit un vingtième d'un point de pourcentage du PIB. Depuis, l'accord sur le commerce intérieur a eu pour effet d'éliminer bon nombre ou la plupart des obstacles qui existaient à l'époque de la Commission. Ce chiffre de 0,05 p. 100 du PIB représente moins de 1 milliard de dollars, si l'on se fonde sur la situation économique actuelle du Canada. Toutefois, le coût des obstacles qui existent toujours est plus proche de zéro que de 1 milliard de dollars.

Donc, la Commission a conclu en 1985 que : les coûts directs des obstacles commerciaux interprovinciaux paraissent faibles. Leur influence quantitative sur le niveau de l'activité économique du Canada n'est pas suffisante pour justifier une réforme majeure.

À mon avis, les quelques obstacles qui restent ne justifient aucunement la vaste approche rigoriste adoptée dans l'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre, conclu récemment entre l'Alberta et la Colombie-Britannique. La formulation très large de cet accord, et le fait qu'il autorise les entreprises, de façon presque illimitée, d'intenter des poursuites contre les gouvernements provinciaux, les municipalités et les conseils scolaires pourraient créer toutes sortes d'embûches et de risques, et aussi avoir des effets négatifs sur la politique provinciale. Les études de Gould et de Shrybman, que j'ai déposées, montrent comment l'accord pourrait, à bien des égards, réduire la capacité des gouvernements provinciaux d'agir dans l'intérêt du public.

À mon avis, l'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre n'apportera aucun avantage économique notable. Il va toutefois entraîner des coûts significatifs en ce sens qu'il va réduire la capacité des gouvernements provinciaux qui veulent adhérer à l'accord d'élaborer des politiques.

Senator Ringuette: I wish to invite this witness to appear at another time so that we can go through all these papers and be efficient in our quest.

Senator Moore: I find your comments interesting. You said that it is not clear that interprovincial barriers are the cause of loss of productivity, and you quoted some numbers. You said that the agreement between British Columbia and Alberta was not warranted, especially in view of the significant labour costs that would be involved.

That is contrary to everything we have ever heard. Everyone who has been before us, from the Governor of the Bank of Canada to other premiers, have all said the contrary.

In the case of the British Columbia and Alberta deal, we were told that it would enhance the economy of Alberta alone by \$450 million in the first year and would add about 4,400 jobs, which I thought was indicative of the value of such an agreement. Obviously, Ontario must have thought similarly because Ontario is now trying to become part of such an agreement.

Senator Meighen: Quebec wants to join the agreement.

Senator Moore: That is right, Senator Meighen.

I find your comments to be interesting. Maybe you can enlighten me. Are all those people wrong? The numbers are happening, it seems. Tell me the basis for your thesis that that it is not a good thing.

Mr. Weir: You are absolutely correct in suggesting the perspective that I have presented is different from ones you have heard in the past. That is precisely why I appreciate the opportunity to appear before this committee.

The numbers that you alluded to regarding the benefits from this Trade, Investment and Labour Mobility Agreement were generated by the Conference Board of Canada. Those numbers are open to significant question. The paper that I coauthored with Marc Lee, which I have submitted, presents a detailed critique of the Conference Board of Canada's estimate with respect to British Columbia. The board estimated that British Columbia would gain \$4.8 billion from the agreement, which is more than half the value of all the goods and services they currently export to Alberta. It is just not believable that an agreement that would slightly facilitate those exports of goods and services would deliver benefits equal to half or more than half of the current value of those exports.

I have also submitted to you a note by Patrick Grady, a former senior finance official, who essentially endorses my critique of the conference board's report with respect to British Columbia.

Finally, turning to Saskatchewan, the paper by John Helliwell that I have submitted deals with the conference board's study of that province. He is a former president of the Canadian

Le sénateur Ringuette : J'invite le témoin à venir nous rencontrer de nouveau pour que nous puissions passer en revue tous ces documents et mener une étude approfondie.

Le sénateur Moore : Je trouve vos propos intéressants. Vous dites que rien n'indique que les obstacles interprovinciaux entraînent une baisse de productivité. Vous citez quelques chiffres. Selon vous, l'accord entre la Colombie-Britannique et l'Alberta n'est pas justifié, compte tenu des coûts de main-d'œuvre élevés qu'il implique.

Vous dites le contraire de ce que tous les autres témoins ont affirmé. Tous ceux qui ont comparu devant le comité, allant du gouverneur de la Banque du Canada aux autres premiers ministres, ont laissé entendre le contraire.

Pour ce qui est de l'entente conclue entre la Colombie-Britannique et l'Alberta, on nous a dit qu'elle va permettre, dès la première année, d'injecter 450 millions de dollars dans l'économie albertaine et de créer 4 400 emplois, ce qui montre à quel point elle est importante. L'Ontario a dû penser la même chose parce que la province cherche maintenant à adhérer à l'accord.

Le sénateur Meighen : Le Québec aussi.

Le sénateur Moore : C'est exact, sénateur Meighen.

Je trouve vos propos intéressants. Vous pouvez peut-être m'éclairer. Est-ce que toutes ces personnes ont tort? Les prévisions se concrétisent. Dites-moi pourquoi vous ne pensez pas que cet accord est une bonne chose.

M. Weir : Vous avez tout à fait raison de dire que mon point de vue est différent de ceux que vous avez entendus jusqu'ici. Voilà pourquoi je suis heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité.

Les chiffres que vous avez mentionnés concernant les avantages de l'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre viennent du Conference Board du Canada. Ils soulèvent de sérieuses questions. Le rapport que j'ai préparé de concert avec Marc Lee, et que j'ai déposé auprès du comité, contient une analyse détaillée des prévisions du Conference Board touchant la Colombie-Britannique. L'organisme prétend que l'accord ajoutera 4,8 milliards de dollars à l'économie de la Colombie-Britannique, ce qui représente plus de la moitié de la valeur de tous les biens et services exportés actuellement vers l'Alberta. Il n'est pas possible qu'une entente qui aurait pour effet d'augmenter légèrement les exportations de biens et de services entraîne des avantages équivalant au double, ou plus, de la valeur actuelle de ces exportations.

Je vous ai remis une note d'information préparée par Patrick Grady, un ancien haut fonctionnaire du ministère des Finances, qui appuie l'analyse critique que j'effectue du rapport du Conference Board relativement à la Colombie-Britannique.

Enfin, concernant la Saskatchewan, le document de John Helliwell, que j'ai déposé, porte sur l'étude qu'a réalisée le Conference Board de cette province. M. Helliwell est un ancien

Economics Association. He writes that “there is no empirical support for the conference board estimates of GDP and employment changes.”

Senator Moore: Is that in this report?

Mr. Weir: Yes. It is on page 7, the start of the section entitled “Summary and Possible Next Steps.”

Senator Meighen: Senator Moore, may I have a supplementary question on that?

Senator Moore: Yes, go ahead.

Senator Meighen: Mr. Weir, even if those estimates are wildly exaggerated, you alluded to some dangers or negative effects, as I interpreted your remarks. What would those be in those labour mobility agreements?

Mr. Weir: The negative effect is essentially that the agreement — the acronym is TILMA, Trade, Investment and Labour Mobility Agreement — does not try to ban measures that are discriminatory between different provinces, but, in fact, purports to ban any measures that “restrict or impair” interprovincial trade, investment or labour mobility.

The Chairman: Mr. Weir, just for a moment, TILMA refers to the Trade, Investment and Labour Mobility Agreement. We now have two. We have one between Alberta and British Columbia; we understand other provinces are joining. We now have one between Ontario and Quebec. We understand that now Mr. Charest wants to expand.

Senator Ringuette: We do not.

Senator Meighen: We do not. The Charest government is proposing one.

The Chairman: Mr. Charest is proposing one, but there is one in Alberta and other provinces are now negotiating to be added on. That is what TILMA refers to.

Mr. Weir: To be crystal clear, I am referring to the agreement between British Columbia and Alberta.

It proposes to ban anything that restricts or impairs these economic activities. I have a great deal of difficulty thinking of any significant public policy or law or regulation that does not in some way influence those economic activities. The agreement, I suppose, has yet to be tested before these dispute resolution panels, but it seems to me that at best the agreement will have a chilling effect where municipalities and school boards will be afraid to do all sorts of things or to strengthen their standards in any way for fear of being sued for up to \$5 million under this agreement. It is far more sweeping than the North American Free Trade Agreement. We have already had some problems with chapter 11 of that agreement in some of the cases brought forward. This agreement’s dispute resolution process makes it

président de l’Association canadienne d’économique. Il soutient qu’aucune donnée empirique n’appuie les prévisions du Conference Board pour ce qui est des changements apportés au PIB et à la situation d’emploi de la province.

Le sénateur Moore : Est-ce que les renseignements figurent dans ce rapport-ci?

M. Weir : Oui, à la page 7, au début de la rubrique intitulée « Summary and Possible Next Steps ».

Le sénateur Meighen : Sénateur Moore, puis-je poser une question supplémentaire?

Le sénateur Moore : Allez-y.

Le sénateur Meighen : Monsieur Weir, ces prévisions sont peut-être fortement exagérées, mais vous avez fait allusion à certains dangers, à certains effets négatifs dans votre exposé. Quels seraient ces dangers dans le cas de la mobilité de la main-d’œuvre?

M. Weir : L’Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d’œuvre — le TILMA — a ceci de négatif qu’il ne vise pas à éliminer les mesures discriminatoires entre les différentes provinces, mais plutôt les mesures qui « limitent ou entravent » le commerce interprovincial, les investissements et la mobilité de la main-d’œuvre.

Le président : Monsieur Weir, le TILMA renvoie à l’Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d’œuvre. Il y a deux ententes : celle conclue entre l’Alberta et la Colombie-Britannique, et nous croyons comprendre que d’autres provinces veulent y adhérer, et celle conclue entre l’Ontario et le Québec. Nous avons entendu dire que M. Charest voulait en élargir la portée.

Le sénateur Ringuette : C’est faux.

Le sénateur Meighen : C’est faux. Il veut en proposer une nouvelle.

Le président : M. Charest veut en proposer une nouvelle, mais l’Alberta a conclu un accord et d’autres provinces veulent maintenant y adhérer. Il est question, ici, du TILMA.

M. Weir : Je tiens à ce que les choses soient très claires : je fais allusion à l’accord conclu entre la Colombie-Britannique et l’Alberta.

Cet accord vise à supprimer tout obstacle qui limite ou entrave les activités économiques. J’ai beaucoup de mal à imaginer une politique publique, une loi, un règlement qui n’influence pas, d’une façon ou d’une autre, les activités économiques. L’accord n’a pas encore été contesté devant les comités de règlement des différends, mais j’ai l’impression qu’il va avoir un effet pour le moins négatif sur les municipalités et les conseils scolaires : ces derniers vont hésiter à lancer des projets ou à renforcer leurs normes de crainte d’être la cible de poursuites assorties d’amendes pouvant atteindre jusqu’à 5 millions de dollars. Cet accord a une portée beaucoup plus vaste que l’Accord de libre-échange nord-américain. Nous avons déjà éprouvé, dans certains cas, des difficultés avec le chapitre 11 de cet accord. Grâce au mécanisme

even easier for private interest to challenge public policy. That is the real risk I see, the fact that it could constrict the ability of governments to fulfill their duties and act in the public interest.

As I mentioned, these papers by Gould and Shrybman go into specific examples of how that might happen.

There has already been a case of a school board in British Columbia that was proposing to ban junk food in its schools and was told it would not be permitted to do so because it would violate TILMA.

Senator Goldstein: I have read what trade unionists have been saying about TILMA. Larry Hubich — who, I assume you know, is the president of the Saskatchewan Federation of Labour — spoke of the concerns that he had, and I am quoting here, “that school boards would lose the ability to mandate healthy lunch programs, municipalities would be powerless to limit building heights or ban pesticides, provinces would be incapable of regulating nursing homes,” et cetera.

Surely, that is an issue where the extent of interference by a pact or an accord of this nature is measured only by the language that is within that pact. If the language within the pact deals with and limits itself to the reduction or elimination of barriers to free trade without regard to wider language, then surely you should have no concerns about this.

Second, out of an interest of clarity, it seems to me that your example of the B.C. school board was an example of someone giving advice to the school board or to the school and is certainly not a judgment that was rendered by a court or by an arbitration tribunal.

Frankly, I get the feeling — and I am going to be blunt about it and I apologize if you think I am too blunt — that trade unions that are provincially based are very interested in maintaining their power base within the province and do not like the idea of having a broader interprovincial type of trade going on. I refer, for instance, to the NAFTA agreement where, with all of its problems, we have not had schools not being able to ensure that junk food is not sold. It just does not happen that way.

Mr. Weir: To go to the first part of your question, the unfortunate thing about this agreement is that the language is very broad and does not restrict itself to dealing with the genuine interprovincial trade barriers. In fact, as I have suggested, very few such barriers exist. What I would prefer to see is some sort of agreement that identifies specific problems and proposes specific solutions rather than an agreement that purports to be comprehensive for almost all of the entire economy and then gives private interests the ability to sue governments for alleged violations.

It may be that all of these pitfalls will not come to pass. However, why take the risk, given that the problem is not that great and given that there are better ways of addressing it?

de règlement des différends qu’il prévoit, il est plus simple pour les entreprises de contester les politiques publiques. Voilà le danger réel qui existe à mes yeux : le fait que l’accord pourrait empêcher les gouvernements de remplir leurs mandats et d’agir dans l’intérêt du public.

Comme je l’ai déjà mentionné, les études de Gould et Shrybman nous donnent des exemples précis de ce qui pourrait arriver.

En voici un : un conseil scolaire de la Colombie-Britannique a cherché à interdire la malbouffe dans les écoles. Il s’est fait dire qu’il n’avait pas le droit de le faire, car cela irait à l’encontre du TILMA.

Le sénateur Goldstein : J’ai lu ce que certains syndicalistes ont dit au sujet du TILMA. Larry Hubich — qui, comme vous le savez sans doute, est le président de la Saskatchewan Federation of Labour — a fait état des préoccupations que l’accord soulevait chez lui. Il a laissé entendre que les conseils scolaires perdraient la capacité de mettre sur pied des programmes de déjeuners sains, que les municipalités ne pourraient limiter la hauteur des bâtiments ou interdire l’usage de pesticides, que les provinces seraient incapables de réglementer les centres de soins infirmiers, ainsi de suite.

Ce que l’on constate ici, c’est que l’impact d’une entente ou d’un accord de cette nature ne se mesure qu’à l’aune de son contenu. Si le contenu de l’entente ne porte que sur la réduction ou l’élimination des obstacles au libre-échange, alors vous ne devriez avoir aucune préoccupation au sujet de cet accord.

Ensuite, il serait bon de préciser que, dans le cas du conseil scolaire de la Colombie-Britannique que vous avez cité, il ne s’agissait que d’un avis, non pas d’une décision rendue par un tribunal ou un conseil d’arbitrage.

Franchement, j’ai l’impression — je vais être très franc et je m’excuse si cela vous dérange — que les syndicats provinciaux veulent à tout prix conserver leur pouvoir au sein de la province. Ils n’aiment pas l’idée d’avoir un accord qui encourage le commerce interprovincial. Prenons l’exemple de l’ALENA : malgré tous les problèmes qu’il présente, il n’a pas empêché les écoles d’interdire la malbouffe. Les choses ne se passent pas de cette façon.

M. Weir : Pour revenir à la première partie de votre question, l’accord, malheureusement, est libellé en termes très généraux et ne vise pas uniquement les obstacles interprovinciaux. Comme je l’ai mentionné, il existe très peu d’obstacles. Je préférerais un accord qui s’attaque à des problèmes précis et propose des solutions précises, et non un accord qui englobe presque tous les pans de l’économie et qui donne ensuite aux entreprises le pouvoir d’intenter des poursuites contre les gouvernements au motif que des violations auraient été commises.

Il se peut que rien de tout cela ne se produise. Toutefois, pourquoi courir le risque, compte tenu du fait que le problème n’est pas si grave et qu’il existe de meilleures façons de le régler?

In terms of the B.C. school board case, you are absolutely right, that is not a tribunal judgment. In fact, the agreement does not come into force for school boards and municipalities for another two years. I think it does speak to the chilling effect that I mentioned where having this broad agreement out there may deter entities from pursuing good public policy.

In terms of the notion of trade unions being provincially based, I would simply point to the fact that the Canadian Labour Congress is very much a national organization. In fact, we are very much in favour of strong national standards in many of these areas. What we are concerned about is an agreement that might push standards in all provinces down to the lowest common denominator.

Senator Goldstein: Mr. Weir, if I am a master electrician in northern Manitoba and a member of the union, and I get a job offer to go do some work next door in Ontario, I cannot do that without joining the union — correct?

Mr. Weir: Are you suggesting that the existence of trade unions is an interprovincial issue?

Senator Goldstein: No, that would be the last thing I would suggest. I am, however, suggesting that the restrictiveness of union membership and the absence of agreements between different provincial unions preclude labour mobility, in very large measure.

Mr. Weir: I will speak to labour mobility specifically within the skilled trades. The federal government has established something called the Red Seal Program, which sets up high nationally recognized standards in many trades, including electrician.

Senator Goldstein: Yes, but the Red Seal standards have yet to be adopted by a single trade union.

Mr. Weir: I beg to differ. My father trains apprentice electricians in Saskatchewan and all of them are trained to meet the Red Seal standard in that province.

Senator Goldstein: Yes, but being trained to meet the Red Seal standard does not permit a Saskatchewan electrician to go work in Manitoba.

Mr. Weir: I believe that it does, unless Manitoba does not recognize the Red Seal Program.

Senator Goldstein: It is the unions that do not. They recognize it, but they will not, nevertheless, accept the master electrician that goes from one province to the other.

The Chairman: This is a factual dispute. Perhaps you might look into it and given us a letter to respond to it. I think there is a difference of opinion here, and we cannot settle it here. Maybe you will do a little bit of homework and we will do the same. Please send in a letter of clarification to our clerk.

Pour ce qui est du conseil scolaire de la Colombie-Britannique, vous avez tout à fait raison. Aucune décision n'a été rendue par un tribunal. En fait, l'accord, dans le cas des conseils scolaires et des municipalités, ne s'appliquera pas avant deux autres années. Toutefois, il risque d'avoir l'effet néfaste que j'ai mentionné : en raison de sa portée très vaste, l'accord pourrait empêcher les gouvernements d'adopter des politiques publiques importantes.

Concernant les syndicats provinciaux, je tiens à signaler que le Congrès du travail du Canada est une association nationale. En fait, nous prônons l'adoption de normes nationales rigoureuses dans bon nombre de domaines d'activités. Ce qui nous préoccupe, c'est le fait d'avoir une entente qui pourrait ramener les normes dans toutes les provinces au plus faible dénominateur commun.

Le sénateur Goldstein : Monsieur Weir, supposons que je travaille comme maître-électricien dans le Nord du Manitoba, que je suis syndiqué et que l'on m'offre un emploi en Ontario. Je ne peux accepter le poste si je ne suis pas membre du syndicat — n'est-ce pas?

M. Weir : Êtes-vous en train de dire que l'existence de syndicats est un obstacle interprovincial?

Le sénateur Goldstein : Non, absolument pas. Toutefois, le caractère restrictif des règles d'adhésion syndicale et l'absence d'ententes entre les divers syndicats provinciaux nuisent, dans une très grande mesure, à la mobilité de la main-d'œuvre.

M. Weir : Concernant la mobilité de la main-d'œuvre et les métiers spécialisés, sachez que le gouvernement fédéral a mis sur pied un programme appelé Sceau rouge interprovincial, qui fixe des normes nationales très élevées pour les gens de métier, y compris les électriciens.

Le sénateur Goldstein : Oui, mais aucun syndicat n'a encore adopté les normes établies dans le cadre du programme.

M. Weir : Je ne suis pas d'accord. Mon père s'occupe de former des d'apprentis électriciens en Saskatchewan. Tous sont formés en fonction des normes Sceau rouge de la province.

Le sénateur Goldstein : Oui, mais le fait d'être formé selon les normes du programme Sceau rouge ne permet pas à un électricien de la Saskatchewan de travailler au Manitoba.

M. Weir : Au contraire. Il peut travailler dans cette province, à moins que le Manitoba ne reconnaisse pas le programme Sceau rouge.

Le sénateur Goldstein : Ce sont les syndicats qui ne le reconnaissent pas. Et même s'ils le reconnaissent, ils n'acceptent pas qu'un maître-électricien puisse aller travailler dans une autre province.

Le président : Je vois qu'on ne s'entend pas. Vous pouvez peut-être vous renseigner et nous répondre par écrit. Il y a divergence d'opinions, et ce n'est pas ici que nous allons régler la question. Vous pouvez peut-être faire quelques recherches de votre côté. Nous allons faire de même. Veuillez faire parvenir votre lettre au greffier.

Senator Massicotte: You are an economist by profession, so I need some of your help. What I learned at school is this: The more fluid the markets are, the more fluid the labour markets and the capital markets, basically product, will assist the economy adjust more quickly to all economic adjustments it must make on a consistent basis and therefore allow the market economy to be more efficient and eventually in satisfaction of allocation of its needs within the society.

As a starting point, you say, no. When you read the objective of that agreement, it is fluidity of adjustments in the economy. However, you are saying, no, that could not be the interest. Help me out there. Explain why that objective would not be in the interest of the best economy.

Mr. Weir: I believe you have correctly articulated the basic economic theory of free trade. My argument is that there are really no interprovincial barriers that impede fluidity in any measurable way.

If you look at interprovincial trade flows, we find that relative to distance and market size, Canadian provinces are about 12 times more likely to trade goods with each other than with American states. They are about 30 times more likely to trade services with each another than with American states. Undoubtedly, some provincial regulations do impose costs on business in achieving certain public policy objectives, but I have not seen evidence that those regulations impede trade between provinces or impede the overall fluidity of our economic union.

Senator Massicotte: Yet, in my province of Quebec, it is normal politics whereby there is political pressure for the premier to adopt policies that favour votes, and therefore it seems to be in his favour. However, a lot of common sense analysis suggests that it is really only short term. It does impede trade and fluidity of the labour markets, or capital markets or materials markets. Therefore, only in conjunction with a master agreement where all parties put down parochial, partisan interests can Canada benefit. Just that common sense observation would suggest that there are many of these agreements and therefore merit to free trade agreements, but are you saying there are not?

Mr. Weir: This is an area where this committee could make a useful contribution to the debate. It does make sense to scrutinize provincial regulations and weigh the costs that they impose on business against the public policy objectives they seek to achieve. If we find that there are regulations that do not achieve a worthy objective and do entail economic costs, then by all means those are good grounds to reform. However, we should look at provincial regulations on their own merit rather than through this fog of concern that has been created about interprovincial trade. Many of these regulations are worthwhile issues to debate; however, there is no evidence that they influence interprovincial trade. Therefore, I do not find it helpful to discuss them in that context.

Le sénateur Massicotte : Vous êtes un économiste, et j'ai besoin de votre aide. Ce que j'ai appris à l'école, c'est que plus les marchés sont fluides, plus les secteurs de l'emploi, les secteurs financiers, le marché des biens essentiellement, vont aider l'économie à s'adapter rapidement aux ajustements qu'elle doit apporter régulièrement dans le but de devenir plus efficace et, à la longue, de répondre de manière satisfaisante aux besoins de la société.

Vous dites, d'emblée, non. L'accord a pour objet d'assurer la fluidité des ajustements économiques. Vous dites que cet objectif ne sert pas les intérêts économiques. Aidez-moi à comprendre. Expliquez-moi pourquoi cet objectif ne sert pas les intérêts économiques.

M. Weir : Je pense que vous avez défini correctement la théorie économique qui sert de base au libre-échange. Ce que je dis, c'est qu'il n'y a pas vraiment d'obstacles interprovinciaux qui entravent de manière significative la fluidité.

Si vous jetez un coup d'œil aux échanges interprovinciaux, vous allez constater que, si l'on tient compte de la distance et de la taille du marché, les provinces canadiennes sont douze fois plus susceptibles d'échanger des produits, et trente fois plus susceptibles d'échanger des services les unes avec les autres qu'avec des États américains. Il est vrai que certains règlements provinciaux imposent aux entreprises des coûts, en raison des objectifs de politique générale qu'ils fixent. Toutefois, rien n'indique que ces règlements nuisent au commerce interprovincial ou entravent la fluidité de notre union économique.

Le sénateur Massicotte : Au Québec, qui est ma province d'origine, les pressions politiques incitent le premier ministre à adopter des politiques qui permettent de recueillir des voix, ce qui semble être à son avantage. Toutefois, de nombreuses analyses sérieuses laissent entendre que les gains sont de courte durée. Les règlements entravent les échanges, la fluidité des marchés de l'emploi, des marchés financiers, des marchés de produits. Par conséquent, seul un accord-cadre où toutes les parties acceptent de laisser tomber leurs intérêts locaux ou partisans peut permettre au Canada de sortir gagnant. Or, il existe de nombreux accords de ce genre, ce qui donne à penser que les accords de libre-échange sont avantageux, sauf que vous dites qu'ils ne le sont pas.

M. Weir : C'est un domaine où le comité pourrait apporter une contribution utile au débat. Il m'apparaît logique d'analyser les règlements provinciaux, d'évaluer les coûts qu'imposent les objectifs de politique générale aux entreprises. Si nous constatons que les règlements ne permettent pas d'atteindre un objectif louable et qu'ils entraînent des coûts économiques, alors il faut les modifier. Toutefois, il faut évaluer les règlements provinciaux objectivement, sans se laisser influencer par toutes ces préoccupations concernant le commerce interprovincial. Bon nombre de ces règlements méritent d'être examinés. Toutefois, rien ne prouve qu'ils ont un impact sur le commerce interprovincial. Je ne vois pas l'utilité d'en discuter dans ce contexte.

The Chairman: Let me take a minute or two. I want to take up Senator Moore's line of questioning. This comes as a bit of a surprise to this committee. Perhaps we have been suffocated by the so-called fog of lack of information. However, the report you referred to was the report of Donald Macdonald in 1985. We are talking about the change in statistics at that time to the present time.

This committee did a study, and we received information, not just from the Conference Board of Canada but also from the Canadian Centre of Living Standards. Based on the information we received at that time, we concluded that a number of sectors of the economy that were inefficient. One of the leading sectors was the financial services sector. We do not have a single regulator. Ours is the only country in the world that does not have a single securities regulator, and that is inefficient and it costs more to raise capital and slower in Canada than in other places. Therefore, that impedes growth.

We also heard from individuals from the construction industry — and this I believe relates to Senator Goldstein's question — with respect to the construction industry. We know in Toronto, for example, there was a splurge of construction and we could not get, because of the interprovincial trade barriers, bricklayers or electricians or others to come across the border, and they were out of work and not doing well in Montreal.

Somehow you have raised the issue for us and we will obviously have to go back and track this, but just talk about the construction industry for a moment, which by the way is one of the most unproductive in terms of productivity, and we have satisfied ourselves with that. Do you not think that that present a problem? Does this labour mobility agreement between, for example between Alberta and British Columbia, not help that situation, allow labour to move easily across the border to where there is demand?

Mr. Weir: I will begin by saying I support the idea of a national securities regulator. In terms of the construction industry; I also support the Red Seal Program and would support expansions of that program. Both of those types of approaches speak to establishing high common national standards recognized by all provinces, which is a good idea.

The agreement between Alberta and B.C. in terms of the construction trades simply recognizes and goes along with the existing Red Seal Program. The agreement does not do anything more to increase labour mobility in that area. In fact, if you read the Conference Board of Canada's impact assessment on British Columbia it even makes the argument that there could not be gains in the construction industry because there already is labour mobility there under the Red Seal Program. Even the conference

Le président : Permettez-moi de vous interrompre pendant une minute ou deux. Je voudrais revenir aux points qu'a soulevés le sénateur Moore. Tout cela étonne un peu le comité. Il se peut que nous n'ayons pas toutes les données en main. Toutefois, le rapport auquel vous avez fait allusion est le rapport de Donald Macdonald, qui a été rendu public en 1985. Les statistiques au cours de toutes ces années ont changé.

Le comité a réalisé une étude sur le sujet. Il a reçu de l'information non seulement du Conference Board du Canada, mais également du Canadian Centre of Living Standards. Les renseignements reçus à ce moment-là nous ont permis de conclure que plusieurs secteurs de l'économie, dont le secteur des services financiers, étaient inefficaces. Nous n'avons pas d'organisme commun de réglementation. Nous sommes le seul pays au monde qui ne possède pas d'organisme national de réglementation du commerce des valeurs mobilières, ce qui est tout à fait contre-productif. Amasser des capitaux au Canada coûte plus cher, et prend plus de temps, qu'ailleurs. La croissance en souffre.

Nous avons entendu également les témoignages des représentants de l'industrie de la construction concernant leur secteur d'activité — ce qui s'inscrit, je crois, dans la foulée de la question du sénateur Goldstein. Nous savons qu'à Toronto, notamment, une frénésie s'est emparée du domaine de la construction et, à cause des obstacles au commerce interprovincial, il a été impossible d'obtenir l'aide des maçons, des électriciens, et cetera. des autres provinces, même si ceux-ci étaient sans emploi et traversaient une période difficile, par exemple à Montréal.

Vous nous avez fait part de ce problème, sur lequel, de toute évidence, nous devons nous pencher. Vous avez simplement abordé brièvement la situation de l'industrie de la construction, dont la productivité, soit dit en passant, est l'une des pires, et cela nous a convaincus. Ne croyez-vous pas que cela pose un problème? L'accord sur la mobilité de la main-d'œuvre conclu notamment entre l'Alberta et la Colombie-Britannique n'est-il pas utile à cet égard, en permettant à la main-d'œuvre de se déplacer facilement d'une province à l'autre en fonction de la demande?

M. Weir : Je dirai dans un premier temps que j'adhère à l'idée d'un organisme national de réglementation des valeurs mobilières. En ce qui concerne l'industrie de la construction, je suis également en faveur du Programme du sceau rouge interprovincial et je préconise son élargissement. Ce sont là deux moyens d'établir des normes nationales élevées reconnues par l'ensemble des provinces, ce qui est valable.

L'accord conclu entre l'Alberta et la Colombie-Britannique dans le domaine de la construction fait simplement sien le principe du Programme du sceau rouge interprovincial, sans contribuer davantage à accroître la mobilité de la main-d'œuvre dans ce secteur d'activité. En fait, si vous parcourez l'évaluation effectuée par le Conference Board du Canada sur les répercussions en Colombie-Britannique, vous constaterez qu'on y évoque même la possibilité de gains dans l'industrie de la construction à cause de

board, which is quite an aggressive advocate of getting rid of interprovincial trade barriers, concedes that in the case of construction there really are no such barriers.

In general, I reiterate that in cases where there are specific problems I am all for federal and provincial governments sitting down and figuring out specific solutions to those problems. I object to signing a sweeping agreement that purports to apply to almost all areas of the economy and then relying on these tribunals to interpret it in a limited way so that it applies to specific barriers.

The Chairman: As I understand it, and senators can correct me if I am wrong, the number of exemptions in the labour mobility agreement between British Columbia and Alberta was approximately 178. It is not as if it is total free trade. It is full of exemptions. We heard evidence on the question of accountants, the dispute between the chartered accountants and the certified general accountants. They could not move freely because of so-called high standards. When we cross-examined and determined those standards, those high standards were really productive measures, they were not those that would increase mobility in terms of allowing CGAs to move easily across borders and be recognized. When you say “high standards,” we automatically think: Is it high standards, or are they protective measures in themselves that decrease labour mobility?

Mr. Weir: You are definitely right to pose the question with respect to the regulated professions. In many of those professions, mutual recognition agreements are already being signed between different provinces. Some of the reasons that some of those professions are exempt from TILMA is that those professions are regulated at arm's length from provincial governments, so it is very difficult to iron out those things through any sort of interprovincial agreement. There certainly is the possibility for self-regulating professions to abuse their regulatory power to protect their turf, but it is difficult for me to think of what the constructive solution to that could be other than negotiation with those bodies or provincial governments being quite heavy handed in taking over the regulation of those professions, which it does not seem to me anyone is advocating, including the supporters of this B.C.-Alberta agreement.

The Chairman: We are at the end of our meeting. Mr. Weir, I would hope that you will come back again. I intend, subject to a steering committee, to invite back representatives of the Conference Board of Canada, and perhaps you could bring your experts, so that hopefully we can get to the bottom of this factual dispute between yourself, your advisers, and the conference board and others. Perhaps we might have them, as Senator Goldstein says, at the same time. We will refer this matter to our steering committee because we want to get at the facts here and we want the facts to speak for themselves.

la mobilité de la main-d'œuvre déjà favorisée par ce programme. Même le Conference Board, qui préconise avec insistance l'élimination des obstacles au commerce interprovincial, concède que ces obstacles n'existent pas dans ce secteur d'activité.

D'une façon générale, je répète que, lorsque des problèmes précis se posent, je suis tout à fait en faveur d'une collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux en vue d'élaborer des solutions particulières. Je m'oppose à ce qu'on conclue une entente exhaustive visant presque tous les secteurs de l'économie pour ensuite recourir aux tribunaux qui l'interpréteront d'une façon restrictive en fonction d'obstacles précis.

Le président : Si j'ai bien compris, et les sénateurs pourront me reprendre si je fais erreur, l'accord sur la mobilité de la main-d'œuvre entre la Colombie-Britannique et l'Alberta compte environ 178 exemptions. On ne peut pas tout à fait parler d'un libre-échange intégral. L'accord regorge d'exemptions. Nous avons entendu des témoignages sur la question des comptables, le différend entre les comptables agréés et les comptables généraux licenciés. Leur mobilité serait restreinte en raison des prétendues normes élevées. Lorsque nous avons posé des questions pour déterminer ce qu'il en était, nous nous sommes rendu compte que ces normes élevées avaient vraiment un effet productif et ne visaient pas la mobilité d'un CGA, qui pourrait facilement s'établir dans une autre province et y voir ses titres de compétence reconnus. Lorsque nous parlons de « normes élevées », nous nous demandons immédiatement : « S'agit-il de normes élevées ou s'agit-il de mesures de protection qui restreignent la mobilité de la main-d'œuvre? »

M. Weir : Vous vous interrogez à juste titre sur les professions réglementées. Les provinces ont déjà conclu, pour bon nombre de ces professions, des accords de reconnaissance mutuelle. Certaines de ces professions ne sont pas visées par l'Entente sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre, notamment parce qu'elles sont réglementées indépendamment par les gouvernements provinciaux respectifs. Il est donc très difficile d'harmoniser le tout dans le cadre d'un accord interprovincial. Il est certes possible que des professions autoréglementées abusent de leur pouvoir de réglementation pour protéger leur chasse gardée, mais je peux difficilement concevoir une solution constructive autre que la négociation, ces organismes et les gouvernements provinciaux voulant à tout prix s'arroger la réglementation de ces professions, ce que, me semble-t-il, personne ne préconise, y compris les tenants de l'accord entre l'Alberta et la Colombie-Britannique.

Le président : Nous approchons de la fin de la séance. Monsieur Weir, j'espère que nous vous reverrons. Sous réserve de la décision du comité directeur, j'ai l'intention d'inviter de nouveau les représentants du Conference Board du Canada, et vous pourriez peut-être comparaître avec vos spécialistes, de façon à pouvoir, espérons-le, vider la question du différend entre vous, vos conseillers, le Conference Board et les autres. Nous saisisons notre comité directeur de cette question, car nous voulons obtenir des faits qui soient clairs.

Thank you for your evidence. We will bring you back at time convenient to you and to this committee. We want to thank you for this very interesting and quite different information that we have received today.

The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, May 17, 2007

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:50 a.m. to examine and report on issues dealing with interprovincial barriers to trade.

Senator Jerahmiel S. Grafstein (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, I welcome our witnesses, senators and Canadians watching this program from coast to coast and also via the Internet.

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce is continuing our examination of the interprovincial trade barriers that exist in Canada and, more particularly, the extent to which these barriers are limiting the growth and profitability of the affected sectors, as well as the ability of businesses in these affected provinces, jointly and with relevant U.S. states, to form economic regions that will enhance prosperity.

We are looking at trade barriers within the country between the various provinces and seeing if the new models of economic regions that straddle the border will be a way of enhancing economic growth, efficiency and competition.

This committee believes the topic of internal barriers is critically important as we seek a prosperous future. The barriers, in our view, often increase costs to businesses — and ultimately consumers, so we have been told. Yesterday, we heard something different. These barriers, we believe, may lead to inefficiencies that do reduce competitiveness and productivity. We have to focus on specific actions that will enhance competitiveness and productivity and remove internal barriers to trade that are harmful in one way or another to achieving this goal.

We are pleased to have before us one of the most distinguished policy institutes in Canada, representing the C.D. Howe Institute. I once happened to meet Mr. C.D. Howe; he had quite a formidable personality. We are delighted that our key witnesses are Mr. Finn Poschmann, Director of Research, and he is with Kathleen Macmillan, President of the International Trade Policy Consultants.

Mr. Poschmann, over to you; I understand you have some brief introductory remarks.

Finn Poschmann, Director of Research, C.D. Howe Institute: Good morning, Mr. Chairman, and members of the committee. It is a delight to be here. I will make some introductory

Je vous remercie de votre témoignage. Nous vous convoquerons de nouveau, à un moment qui conviendra au comité et à vous. Nous souhaitons vous remercier de nous avoir fait part d'un point de vue très intéressant et assez différent.

La séance est levée.

OTTAWA, le jeudi 17 mai 2007

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 10 h 50 pour examiner, afin d'en faire rapport, les obstacles au commerce interprovincial.

Le sénateur Jerahmiel S. Grafstein (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bienvenue aux témoins, aux sénateurs et aux Canadiens qui écoutent l'émission d'un océan à l'autre, y compris par Internet.

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce continue son étude des obstacles au commerce interprovincial qui existent au Canada et, plus particulièrement, la mesure dans laquelle ces obstacles limitent la croissance et la rentabilité des secteurs touchés ainsi que la possibilité, pour les entreprises des provinces et des États américains touchés, de former des régions économiques susceptibles de favoriser la prospérité.

Nous étudions les obstacles au commerce qui existent au Canada, entre les diverses provinces, pour voir si des nouveaux modèles de régions économiques qui chevauchent la frontière permettraient de favoriser la croissance, l'efficacité et la concurrence.

Notre comité est d'avis que la question des obstacles au commerce intérieur revêt une importance capitale pour nous, qui cherchons à nous donner un avenir prospère. Souvent, à notre avis, les obstacles en question ont pour effet d'accroître les coûts assumés par les entreprises — et, au bout du compte, par les consommateurs, nous dit-on. Hier, nous avons entendu un autre son de cloche. Selon nous, les obstacles en question peuvent miner l'efficacité, ce qui réduit la compétitivité et la productivité. Nous devons nous attacher à des mesures concrètes qui servent à améliorer la compétitivité et la productivité, et éliminer les obstacles au commerce intérieur qui empêchent d'une façon ou d'une autre d'atteindre ce but.

Nous avons le plaisir d'accueillir les représentants de l'un des plus augustes groupes de réflexion politique au Canada, l'Institut C.D. Howe. J'ai rencontré M. C.D. Howe une fois; l'homme avait une formidable personnalité. Nous sommes très heureux de pouvoir accueillir les témoins importants que sont M. Finn Poschmann, directeur de la recherche, et Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants.

Monsieur Poschmann, vous avez la parole. Il paraît que vous avez préparé une courte déclaration préliminaire.

Finn Poschmann, directeur de la recherche, Institut C.D. Howe : Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité. Je suis très heureux d'être là. Je vais

comments before I turn the floor over to Ms. Macmillan, who has been thinking deeply about the issues coming before this committee.

A quick disclaimer if I may: Ms. Macmillan and I are here, loosely speaking, under the C.D. Howe Institute umbrella, but we speak for ourselves and views may not be shared by the institute members or our directors.

I am genuinely appreciative of this committee's efforts to breathe federal life into the economic union. That is how I see the committee's program here. As you may recall, the state of the political and economic union has been a major part of my institute's work, especially in the late 1980s and throughout the 1990s when dealing with the political union occupied national attention at the same time as the major shifts were happening in North-South trade relationships. The Free Trade Agreement, FTA, and the North American Free Trade Agreement, NAFTA, were seismic economic events just as the Meech Lake Accord and the Charlottetown Accord were important events in the formation of the political union and economic union as we know it today.

One of the good things that happened in that period was the unanimous Agreement on Internal Trade, AIT, which offered the promise of a strengthened union and more value to economic citizenship.

By 1996, we were worried that the forces of decentralization and federal-provincial disentanglement — which are not bad things from a federalist perspective — and the burgeoning North-South economic relationship would erode the value of economic citizenship. After all, if Quebec's economic relationship with New York, for example, grew to dominate the province's economic well-being, what would the relative harm be in barriers to trade with Ontario?

Our hope, in 1996, for the most part forlorn, was that federalist institutions — such as the AIT — could and would be strengthened, providing balance to the countervailing decentralist political forces and pull of North-South economic forces. Therefore, with stronger federalist institutions, we had better be able to retain the value of the political and economic union.

Not much has changed since then. The AIT has had successes, but mostly it has been moribund. I believe we all agree on that.

However, I see the new agreement between Alberta and British Columbia as a federal wake-up call. The Trade, Investment and Labour Mobility Agreement, TILMA, is an impressive accomplishment — notwithstanding that more than a third of its text is taken up with listing exceptions. It is impressive because it represents far-reaching thinking on the part of the provincial governments, imagination, openness and willingness to go out on

formuler quelques observations préliminaires, puis je céderai la parole à Mme Macmillan, qui mène une réflexion profonde sur les questions auxquelles s'intéresse le comité.

Une mise en garde rapide, si vous le permettez : Mme Macmillan et moi sommes là plus ou moins sous le parrainage de l'Institut C.D. Howe, mais nos propos et nos idées nous appartiennent. Ils ne sont pas forcément partagés par les membres de l'Institut ou nos administrateurs.

J'apprécie vraiment les efforts que déploie le comité pour apporter un souffle fédéral à l'union économique. Voilà comment je vois le programme d'action du comité. Vous vous en souviendrez peut-être, l'État de l'union politique et économique a constitué un élément important des travaux de mon institut, surtout à la fin des années 1980 et tout au long des années 1990, époque à laquelle l'union politique a occupé le devant de la scène nationale, tandis que les relations commerciales nord-sud subissaient une évolution majeure. L'Accord de libre-échange, l'ALE et l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, sont des séismes économiques qui ont secoué le pays, tout comme l'Accord du lac Meech et l'Accord de Charlottetown ont été des événements importants pour la formation de l'union politique et de l'union économique que nous connaissons aujourd'hui.

Un des événements heureux de cette période a été l'adoption à l'unanimité de l'Accord sur le commerce intérieur, l'ACI, qui promettait de renforcer l'union et de valoriser la citoyenneté économique.

En 1996, nous en étions à nous inquiéter des forces présidant à la décentralisation et au démêlement des rôles fédéraux-provinciaux — ce qui n'est pas mauvais d'un point de vue fédéraliste — et de la relation économique en émergence le long de l'axe nord-sud, appelée à éroder la valeur de notre citoyenneté économique. Après tout, si la relation économique du Québec avec l'État de New York, par exemple, en venait à être un élément dominant du bien-être économique de la province, quel serait le tort relatif des obstacles au commerce avec l'Ontario?

En 1996, l'espoir que nous caressions, et qui a été essentiellement déçu, c'était que les institutions fédéralistes — par exemple l'ACI — pouvaient et sauraient être renforcées, de manière à donner un équilibre entre l'effet compensateur des forces politiques décentralisatrices et le pouvoir d'attraction des forces économiques nord-sud. De fait, au moyen d'institutions fédéralistes renforcées, il nous fallait pouvoir préserver la valeur de l'union politique et économique.

Il n'y a pas grand-chose qui ait changé depuis. L'ACI a connu quelques succès, mais, pour la plus grande part, il est demeuré moribond. Je crois que nous sommes d'accord sur ce point.

Cependant, à mon avis, le nouvel accord conclu entre l'Alberta et la Colombie-Britannique doit sonner le réveil du gouvernement fédéral. L'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre — le TILMA, ou Trade, Investment and Labour Mobility Agreement — est une réalisation impressionnante, même si plus du tiers du texte est consacré à des exceptions. L'accord est impressionnant dans le sens où il

a political limb in pursuit of future Canadians' well-being. The British Columbia government, in particular, deserves credit for leading the residents in a new direction on this front.

However, the aspect we should think about is the bizarreness of TILMA's existence.

Think of the parties to TILMA as two jurisdictions, each surveying the geopolitical horizon, concluding that multilateral talks on trade liberalization were going nowhere. They decided instead to pursue mutually advantageous bilateral talks and come up with a bilateral agreement, leaving other parties to puzzle out whether to sign on, create their own agreements or pursue other trade linkages.

It is bizarre that we are talking about provinces within Canada. Seen this way, the existence of TILMA could be viewed as testimony to federal — and provincial — inattention to the health of the economic union.

It leads me to conclude that the committee is embarking on the right study, and, if it can produce actionable recommendations on the federal role in improving the health of the economic union, it will have served Parliament and Canada well.

Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy Consultants, Inc. (ITPC), C.D. Howe Institute: Thank you for the opportunity to speak to you today about barriers to internal trade, investment and labour mobility. I am the author of a forthcoming C.D. Howe Institute background paper on this topic. We provided draft copies of the paper to you yesterday. I have also written about internal trade issues for the Canada West Foundation, the Government of Canada and the Canadian Chamber of Commerce.

I would like to speak to you about TILMA, signed between British Columbia and Alberta and the promise that it holds for liberalizing trade within Canada. However, I am also aware of your interest in cost of internal trade barriers and the list of important internal barriers, so I will touch briefly on those first.

As you have heard from other witnesses, it is difficult to get a handle on the economic costs of internal trade barriers. If you ask businesses, they consider these costs to be considerable, as would any individual that is denied the opportunity to work in another province. However, empirical studies that try to assess the economic welfare costs of internal trade barriers indicate that they are very small — in the neighbourhood of less than 0.5 per cent of GDP.

The absence of hard economic evidence on internal trade costs has not stopped important groups such as the Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD, and the International Monetary Fund, IMF, from singling out internal

incarne une pensée avant-gardiste de la part de gouvernements provinciaux, de l'imagination, de l'ouverture, une volonté de courir un risque politique afin de favoriser le bien-être futur des Canadiens. Le gouvernement de la Colombie-Britannique, en particulier, mérite d'être félicité d'avoir engagé ses habitants dans cette nouvelle direction.

Tout de même, ce à quoi il nous faudrait réfléchir, c'est qu'il est bizarre que le TILMA existe même.

Imaginez que les parties au TILMA sont deux administrations qui scrutent l'horizon géopolitique et en viennent à la conclusion que les pourparlers multilatéraux sur la libéralisation du commerce n'arrivent à rien. Elles décident alors d'engager des pourparlers bilatéraux mutuellement avantageux et concluent un accord bilatéral qui jette les autres administrations dans la perplexité : doivent-elles s'y joindre, créer leur propre accord ou chercher à nouer d'autres liens commerciaux?

Voilà qui est bizarre, de la part de provinces canadiennes. Dans cette optique, l'existence du TILMA pourrait être considérée comme la preuve que les autorités fédérales — et provinciales — ne s'attachent pas suffisamment à la santé de l'union économique.

Cela me fait conclure que le comité a bien choisi son sujet d'étude et que, dans la mesure où il produit des recommandations viables quant au rôle que peut jouer le gouvernement fédéral pour améliorer la santé de l'union économique, il aura bien servi le Parlement et aussi le Canada.

Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants, Inc. (ITPC), Institut C.D. Howe : Je vous remercie de l'occasion que vous m'offrez aujourd'hui de vous parler des obstacles au commerce intérieur, aux investissements et à la mobilité de la main-d'œuvre. Je suis l'auteur d'une étude générale à venir de l'Institut C.D. Howe sur le sujet. Nous vous avons remis hier des copies de l'ébauche du document. J'ai également publié des études sur le commerce intérieur pour la Canada West Foundation, le gouvernement du Canada et la Chambre de commerce du Canada.

J'aimerais vous parler du TILMA, l'accord conclu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta, et de ce qu'il a de prometteur du point de vue de la libéralisation du commerce au Canada. Tout de même, je sais que vous vous intéressez au coût des obstacles au commerce intérieur et notamment à la liste des obstacles importants à cet égard; je vais donc en toucher un mot d'abord.

Comme d'autres témoins ont pu vous le dire, il est difficile de saisir les coûts économiques des obstacles au commerce intérieur. Si vous posez la question aux entreprises, elles vous diront que ces coûts sont considérables, tout comme le ferait n'importe quelle personne qui se voit refuser l'occasion de travailler dans une autre province. Tout de même, les études empiriques sur les pertes de bien-être économique associées aux obstacles au commerce intérieur indiquent que les effets sont très modestes, puisqu'ils représentent moins de un demi pour cent du PIB.

L'absence de preuve économique concrète du coût des obstacles au commerce intérieur n'a pas empêché des organismes internationaux comme l'Organisation de coopération et de développement économiques, l'OCDE, et le

trade barriers in Canada as one of the most important issues that explains our relatively poor productivity performance. The perception, legitimate or not, that Canada is rife with internal trade barriers affects the way we are regarded by international investors. They may be small, but they create a big impression about our commitment to competitiveness and international trade liberalization.

The bottom line, as far as we are concerned, is that the right to work and do business anywhere in Canada should be all the justification necessary to address the remaining barriers to trade and mobility in this country.

Business leaders typically identify the most important barriers as labour mobility, local preferences in government procurement and business regulations — notably those in the agriculture area and those affecting security regulation.

The AIT provided a forum for dealing with labour mobility problems and made some important progress there. It was also very successful in dismantling local preference in government procurement. It has been less successful in addressing regulatory issues and that is something that businesses identify over and over again as a key problem in the internal market.

The AIT's basic problem is threefold: One is basic architecture, which is that unless government measures are explicitly included within its scope, they fall outside of the list of obligations. Second, it requires unanimity in order to make progress. For example, after 12 years we still have no energy chapter. We have a single provincial hold-out with respect to energy, and that has been enough to hold up progress in that area. Third, the absence of an effective dispute settlement system means parties have been able to ignore their obligations without penalty.

The Trade, Investment and Labour Mobility Agreement was borne out of frustration with the slow progress being achieved under AIT. The basic architecture of the B.C.-Alberta agreement is different from that of AIT. It presumes that every measure that concerns trade, investment and labour mobility falls within the scope of the agreement unless it is explicitly excluded. Among TILMA's provisions is mutual recognition or harmonization of business regulations and labour standards. Thus, a person who is qualified to work in one of the provinces would be entitled to work in the other without having to re-qualify. Businesses and motor vehicles registered in one of the provinces would not have to re-register in the other province. TILMA also provides for an effective, binding dispute settlement system. It gives

Fonds monétaire international, le FMI, d'affirmer que les obstacles au commerce intérieur représentent un des facteurs les plus importants qui expliquent la productivité relativement faible que nous affichons au Canada. L'idée, légitime ou non, que les obstacles au commerce intérieur abondent au Canada teinte le regard que portent sur nous les investisseurs internationaux. Les obstacles en question peuvent être modestes, mais l'impression qu'ils donnent a un grand effet, qui remet en question notre engagement à l'égard de la compétitivité et de la libéralisation du commerce international.

Au bout du compte, de notre point de vue à nous, le droit de travailler et de faire des affaires partout au Canada devrait suffire à justifier l'élimination des obstacles qui restent au commerce et à la mobilité de la main-d'œuvre au pays.

Les dirigeants du monde des affaires désignent habituellement les restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre, les préférences locales en matière d'approvisionnement gouvernemental, les règlements visant les entreprises — en particulier ceux qui touchent l'agriculture et la sécurité — comme étant les plus importants obstacles au commerce.

L'ACI a fourni une tribune pour discuter des problèmes de mobilité de la main-d'œuvre et a permis de faire certains progrès à cet égard. De même, il s'est révélé très utile pour éliminer les cas de préférence locale dans le domaine de l'approvisionnement gouvernemental. Il a été moins utile pour s'attaquer à la réglementation. C'est là un élément que les entreprises désignent toujours comme étant un des problèmes les plus importants du marché intérieur.

Le problème fondamental de l'ACI comporte trois aspects : premièrement, c'est un édifice incomplet, c'est-à-dire que, à moins d'être expressément incluses, les mesures gouvernementales ne figurent pas dans la liste d'obligations. Deuxièmement, il faut l'unanimité pour faire des progrès. Par exemple, après 12 ans, nous n'avons toujours pas de chapitre sur l'énergie. Il y a une seule province dissidente dans le dossier de l'énergie, et cela suffit à bloquer les choses. Troisièmement, comme il n'y a pas de mécanisme effectif de règlement des différends, les parties peuvent faire fi de leurs obligations sans être pénalisées.

L'Accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre est né de la frustration ressentie face à la lenteur des progrès réalisés sous la coupe de l'ACI. L'architecture fondamentale de l'accord conclu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta diffère de celui de l'ACI. Il y est présumé que toute mesure touchant le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre entre dans le champ d'action de l'accord, à moins d'en être expressément exclue. Entre autres, les dispositions du TILMA prévoient la reconnaissance réciproque ou l'harmonisation des règles commerciales et des normes du travail. Par conséquent, une personne jugée compétente pour travailler dans une des deux provinces a le droit de travailler dans l'autre sans avoir à renouveler ses titres de compétence. Le même raisonnement vaut pour

easier access to private parties, and it is possible that if parties ignore their obligations, they might get hit with monetary penalties. Therefore, in that respect, it is an important advancement.

It goes beyond the elimination of trade barriers. The long-term objective of the B.C.-Alberta bilateral agreement is regulatory convergence and greater economic cooperation.

The B.C. and Alberta governments are providing leadership in this way, the same kind of leadership that had been provided back in 1994 by the federal government at the time that the AIT was negotiated. These two provinces have now stepped into that leadership role.

As Mr. Poschmann indicated, the other governments in Canada are studying this agreement very carefully. It was negotiated under the accession clause of the Agreement on Internal Trade and, as such, other parties are open to join the B.C.-Alberta agreement. It is unlikely that many will chose to do so, because there are some aspects of TILMA that governments find unpalatable, notably in the area of business subsidies and agriculture.

As governments assess their policy options, however, they would be well advised to look very closely at the B.C.-Alberta agreement. It has certain aspects that are very attractive and that could be imported into AIT. One is its dispute settlement mechanisms; the other is its provisions with respect to harmonizing business technical standards, agricultural standards.

My hope is to give the TILMA model a chance, and I hope that the governments would have the courage to look at it carefully.

Senator Ringuette: I am always interested in labour issues, and I must say that I find TILMA positive. I also find that the federal government has a leadership role to play in order for labour mobility to happen. For instance, currently, the legislation of the federal government accepts geographic barriers to apply for certain — and that is 45 per cent — of federal government public service jobs.

The federal government has a major role to play in labour mobility. It will be a problem until the provinces see that leadership happen. The removal of interprovincial trade barriers is not progressing at the pace that the business community and citizens would like to see it happen. The federal government provides much money for interprovincial roads — upgrades and so forth — and yet there are no binding conditions for a single registration for motor vehicles as there is in the B.C.-Alberta agreement.

l'enregistrement des entreprises et l'immatriculation des véhicules automobiles. De même, le TILMA prévoit un système efficace de règlement des différends qui a force exécutoire. Il facilite l'accès aux éléments privés, et la partie qui fait fi de ses obligations est susceptible d'être frappée d'une sanction pécuniaire. C'est donc un progrès important à cet égard.

Il n'y a pas que l'élimination des obstacles au commerce. L'objectif à long terme de l'accord bilatéral conclu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta consiste à faire converger les réglementations de part et d'autre et à instaurer une plus grande coopération économique.

Les autorités britanno-colombiennes et albertaines montrent la voie dans le dossier. Le leadership dont elles font preuve ressemble à celui qu'a exercé le gouvernement fédéral en 1994 au moment de la négociation de l'ACI. Les deux provinces en question ont maintenant pris les rênes de ce dossier.

Comme M. Poschmann l'a signalé, les autres gouvernements du Canada étudient très attentivement l'accord. La négociation entraine dans le champ d'action de l'article sur l'accèsion de l'Accord sur le commerce intérieur. De ce fait, d'autres parties peuvent se joindre à l'accord conclu entre les deux provinces. Il est peu probable qu'elles soient nombreuses à le faire, car le TILMA comporte des aspects susceptibles de rebuter les administrations, notamment en ce qui touche les subventions aux entreprises et l'agriculture.

Au moment d'examiner leurs options stratégiques, les gouvernements feraient bien d'examiner de très près l'accord conclu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta. Celui-ci comporte des aspects qui sont très attrayants et qui pourraient être intégrés à l'ACI. Il y a, premièrement, les mécanismes de règlement des différends; il y a aussi les dispositions touchant l'harmonisation des normes techniques pour les entreprises et des normes agricoles.

J'espère que le modèle que représente le TILMA pourra être mis à l'épreuve et, de même, que les gouvernements auront le courage de l'étudier attentivement.

Le sénateur Ringuette : Je suis toujours intéressée par les questions touchant la main-d'œuvre et je dois dire que le TILMA me semble être quelque chose de positif. De même, je trouve que le gouvernement fédéral a un rôle de leader à jouer pour favoriser la mobilité de la main-d'œuvre. Par exemple, à l'heure actuelle, il est accepté dans les lois fédérales que des obstacles géographiques s'appliquent — à raison de 45 p. 100 — aux emplois dans la fonction publique fédérale.

Le gouvernement fédéral aura un rôle de taille à jouer du point de vue de la mobilité de la main-d'œuvre. Ce sera un problème tant et aussi longtemps que les provinces ne le verront pas intervenir ainsi. L'élimination des obstacles au commerce interprovincial ne progresse pas au rythme que souhaiteraient voir le milieu des affaires et les citoyens. Le gouvernement fédéral verse de grandes sommes d'argent pour les routes interprovinciales — l'entretien et tout le reste —, mais une seule et unique immatriculation n'est pas obligatoire pour les véhicules, comme c'est le cas dans le TILMA.

With respect to the trucking industry, there are different regulations travelling from Nova Scotia to New Brunswick to Quebec to Ontario and so on. With Canada's geography, I see that it is similar to labour mobility: unneeded red tape and regulation that is very costly to the business community and to the trucking industry, et cetera.

What kind of leadership role do you see the federal government assuming in these transport and labour mobility issues?

Mr. Poschmann: I will comment on transportation regulation first.

The good aspect of the B.C-Alberta agreement is the long-haul goal of regulatory harmonization. That is a happy end target and addresses directly the regional differences you mentioned with respect to transportation and licensing.

I do not know if you intended this or not but you also pointed out one of the tools available to the federal government. There is plenty of leverage that the federal government is able to exert in encouraging provinces to harmonize their standards without even pushing on the strongest leverages, which of course are constitutional ones. There are some straightforward encouragements with respect to road interprovincial transportation linkages where the government can apply its pressure in the right direction.

On labour, I agree, the federal government is not perfect here, but I believe labour mobility is an absolute given. The value of the economic citizenship is something that belongs to Canadians individually and all governments should be taking the necessary steps to ensure that individual Canadians can take full advantage of that citizenship.

Ms. Macmillan: Thank you, that is an excellent question. I completely agree with Mr. Poschmann's comments and would like to add to them. Labour mobility is pretty well an issue that is within provincial jurisdiction and is strongly linked to associations, because a number of the associations, such as nursing, legal and professional engineering are provincially chartered. Provinces have to work with these associations in order to make progress. The federal role is an important role in some respects, but I believe most of the issue should be dealt with by the associations and the provinces.

However, you raised a very interesting question with respect to the federal government's own hiring practices. We tend to see the federal government as being the overseer of all of this; however, in fact, they are a party to these agreements. They are part of the solution, but in some important ways they are also part of the problem, and they have to look at their own policies.

Pour ce qui est de l'industrie du camionnage, les réglementations diffèrent entre la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick, entre le Québec et l'Ontario et ainsi de suite. Étant donné la géographie du Canada, cela m'apparaît semblable au cas de la mobilité de la main-d'œuvre : des formalités inutiles et une réglementation très coûteuse du point de vue du milieu des affaires et de l'industrie du camionnage et ainsi de suite.

Comment envisagez-vous le rôle de leader que jouerait le gouvernement fédéral en rapport avec ces questions liées au transport et à la mobilité de la main-d'œuvre?

M. Poschmann : Je vais parler d'abord de la réglementation en matière de transports.

Le TILMA a ceci de bon qu'il comporte l'objectif à long terme que constitue l'harmonisation des réglementations. Les parties se donnent ainsi une fin heureuse à laquelle ils aspirent, et qui tient compte directement des différences régionales que vous avez mentionnées en ce qui concerne les transports et les permis.

Je ne sais pas si c'était là votre intention, mais vous avez fait ressortir un des outils de travail à la disposition du gouvernement fédéral. Le gouvernement fédéral a à sa disposition un excellent levier qui lui permet d'encourager les provinces à harmoniser leurs normes sans même peser sur les plus grands leviers, qui sont, bien entendu, les leviers constitutionnels. Pour ce qui est des liens routiers interprovinciaux, il existe des mesures d'incitation assez simples sur lesquelles le gouvernement peut insister.

Dans le dossier de la main-d'œuvre, je suis d'accord : le bilan du gouvernement fédéral n'est pas parfait, mais je crois que la mobilité de la main-d'œuvre va de soi. La citoyenneté économique appartient aux Canadiens individuellement, et tous les gouvernements devraient adopter les mesures nécessaires pour faire en sorte que chacun, au Canada, peut tirer pleinement parti de cette citoyenneté.

Mme Macmillan : Merci. C'est une excellente question. Je suis tout à fait d'accord avec les observations de M. Poschmann, auxquelles je souhaiterais ajouter quelque chose. La mobilité de la main-d'œuvre est une question qui relève essentiellement de la compétence des provinces et qui est liée fortement aux corporations, car plusieurs corporations, par exemple celles des infirmières, des avocats et des ingénieurs, sont créées par charte provinciale. Les provinces doivent travailler de concert avec les corporations en question pour faire des progrès. Le rôle du gouvernement fédéral est important à certains égards, mais je crois que l'essentiel du travail relève des corporations et des provinces.

Cependant, vous avez soulevé une question très intéressante au sujet des pratiques d'embauche du gouvernement fédéral lui-même. Nous avons tendance à croire que le gouvernement fédéral a pour tâche de veiller sur tout cela; de fait, il est partie à ces ententes. Il est un élément de la solution, mais, à certains égards importants, il est aussi un élément du problème, et il doit se pencher sur ses propres politiques.

Having an effective, binding dispute settlement mechanism would resolve many of the issues of labour mobility. The mechanism would allow private individuals, who are denied work opportunities in some provinces, access to one of these arbitral panels and guarantee them a binding outcome. There would be the ability to dismantle these barriers if individuals could challenge them directly and know they would come out with a final solution. These associations would then have to look very seriously at what is happening.

Senator Ringuette: I am not pointing any fingers at any political stripe government. Canadians have guaranteed mobility rights to earn a living across the country; it is in our Canadian Charter of Rights and Freedoms. However, the Charter is a federal responsibility and that has never been taken seriously by any government to use as their tool.

For instance, another means is immigration. Employers in different sectors across the country are advocating for the federal government to agree to many immigrants in certain sectors. We have seen a boom in immigrants in agriculture in Ontario, and we see major requirements in other parts of the country. Immigration is handled by the federal government. They have a leverage tool to say to professional engineers, the medical or nursing society, "We agree that your industry has a need, and we will try to satisfy that need through immigration. However, you have to make sure that this happens."

I know that it is a tough issue, and, so far, it has just been discussed. It has taken TILMA, two provinces agreeing to move ahead without waiting for the other provinces to make decisions, to draw attention to the issues. The bottom line is I agree with what you are saying. I would like to see the federal government play a bigger role in that regard.

Mr. Poschmann: I would be a little nervous about the prospect of the federal government imposing a particular standard to professional certification or training. The federal government does not necessarily have comparative advantage in determining those standards.

However, the B.C.-Alberta agreement does offer a model that the federal government can take advantage to pressure provinces, through numerous available levers, to agree on mutual recognition of those standards, because there are some fairly easy answers there.

Senator Tkachuk: Andrew Coyne has written about how bizarre it is that Alberta and B.C., like two sovereign countries, are doing a trade agreement when trade is a federal responsibility. The provinces have separate agreements, leaving out other provinces in the country in a way that may lead to potential balkanization in the future.

Instaurer un mécanisme de règlement des différends qui soit efficace et exécutoire permettrait de résoudre bon nombre des problèmes liés à la mobilité de la main-d'œuvre. Le mécanisme permettrait aux particuliers à qui on refuse la possibilité de travailler dans certaines provinces de s'en remettre à un comité d'arbitrage qui rendrait une décision exécutoire. Il serait possible d'éliminer ces obstacles si les particuliers pouvaient les contester directement en sachant que cela aboutirait à une solution finale. Il faudrait alors que les corporations étudient très sérieusement ce qui se passe.

Le sénateur Ringuette : Je ne montre pas du doigt le gouvernement de tel ou tel parti. Les Canadiens ont des droits de mobilité garantie, de sorte qu'ils peuvent gagner leur vie partout au pays. C'est inscrit dans notre Charte canadienne des droits et libertés. Toutefois, la Charte est une responsabilité fédérale qui n'a jamais été prise au sérieux comme outil de travail par quelque administration.

Par exemple, il y a aussi l'immigration. Les employeurs de divers secteurs au pays font valoir que le gouvernement fédéral devrait accepter bon nombre d'immigrants dans certains secteurs. Nous avons vu une grande augmentation du nombre d'immigrants venus travailler dans le domaine agricole en Ontario, et nous voyons des exigences importantes appliquées dans d'autres régions du pays. L'immigration relève du gouvernement fédéral. Celui-ci dispose d'un levier qui fait qu'il peut dire à la société des ingénieurs, des médecins ou des infirmières : « Nous sommes d'accord pour dire que vous avez un besoin dans votre industrie et nous allons vous aider à satisfaire ce besoin grâce à l'immigration. Toutefois, vous devez vous assurer que cela se fait. »

Je sais que c'est une question difficile et, jusqu'à maintenant, il n'y a eu que des discussions. Il a fallu attendre le TILMA, que deux provinces s'entendent pour progresser sans attendre que d'autres provinces se décident, pour attirer l'attention sur les questions en jeu. Au bout du compte, je suis d'accord avec vous. J'aimerais que le gouvernement fédéral joue un rôle plus important à cet égard.

M. Poschmann : Je serais un peu plus nerveux si le gouvernement fédéral décidait d'imposer une norme particulière de certification ou de formation dans une profession. Le gouvernement fédéral ne possède pas forcément d'avantages comparatifs pour ce qui est de déterminer les normes en question.

Toutefois, le TILMA constitue un modèle dont peut se servir le gouvernement fédéral pour exercer une pression sur les provinces, par les nombreux leviers à sa disposition, pour qu'il y ait reconnaissance réciproque des normes : c'est que les solutions sont assez simples.

Le sénateur Tkachuk : Andrew Coyne a dit à quel point il est bizarre que l'Alberta et la Colombie-Britannique, à la manière de deux pays souverains, concluent un accord commercial, car le commerce est une responsabilité fédérale. Les provinces ont conclu un accord distinct, ce qui met à l'écart les autres provinces du pays d'une façon qui pourrait conduire à une balkanisation, à l'avenir.

Ms. Macmillan, you had mentioned that in the B.C.-Alberta agreement there were some items other provinces would agree with, but that there were two — one was subsidies and the other was agriculture — that other provinces might find unpalatable. Could you provide some examples of that?

Ms. Macmillan: Some examples of the provinces that might find it unpalatable?

Senator Tkachuk: You mentioned that the other provinces might have problems getting into the agreement because of the impediments of business subsidies and agriculture, and you left it hanging. I do not know exactly what you mean by that.

Ms. Macmillan: There are some provinces that would find absolutely every aspect of the B.C.-Alberta agreement unpalatable as far as they are concerned. They would object to aspects such as the binding dispute settlement system, because they feel it would trump their areas of legitimate provincial jurisdiction. Some provinces are closer to getting their minds around it.

In general, the B.C.-Alberta agreement is tailored to the B.C.-Alberta situation. Those provinces do not have large supply-managed agricultural sectors. The suggestion in TILMA is there would be harmonization of all technical standards in agriculture, even though they would keep away from supply-managed commodities. Provinces with a large percentage of their agricultural sector in supply-managed commodities might find they are uncomfortable with that.

It is a slippery slope, as far as they are concerned. Once you start talking about margarine colour, before you know it you are into fluid milk. That is the kind of thing that could be disastrous as far as some provinces are concerned.

With respect to business subsidies, Alberta and British Columbia have decided between them that they would prohibit subsidies that cause any kind of injury to a business in the other province. For example, they do not support regional development subsidies; the kind of subsidies that are regularly given within provinces and by the federal government.

The provisions of the B.C.-Alberta agreement with respect to subsidies are a little vague and have not been tested. The language of the subsidy provisions of the bilateral agreement is quite different from that of the Agreement on Internal Trade, which is merely a statement of principles and a prohibition on outright poaching of businesses. Beyond that, there is not a great deal to say on subsidies in the Agreement on Internal Trade.

Those provinces that are attached to regional development subsidies or subsidies to certain industrial sectors have a bit of discomfort with what the B.C.-Alberta agreement provides in that area.

Madame Macmillan, vous avez mentionné le fait que l'accord en question comporte d'autres aspects avec lesquels les autres provinces seraient d'accord, mais qu'il y en avait deux — d'une part, les subventions, de l'autre, l'agriculture — qui pourraient les rebuter. Pouvez-vous nous donner quelques exemples?

Mme Macmillan : Des exemples de provinces que ça rebuterait peut-être?

Le sénateur Tkachuk : Vous avez dit que les autres provinces auraient peut-être de la difficulté à adhérer à l'accord du fait que celui-ci entrave les subventions aux entreprises et l'agriculture, et vous avez laissé cela en suspens. Je n'ai pas compris tout à fait ce que vous vouliez dire.

Mme Macmillan : Il existe des provinces qui seraient rebutées par tous les aspects de l'accord conclu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta. Elles s'opposeraient au système exécutoire de règlement des différends, car elles y verraient une ingérence dans un champ de compétence provinciale légitime. Certaines provinces sont plus près d'en comprendre l'idée.

En règle générale, le TILMA est adapté à la situation des deux provinces qui l'ont conclu. Ces provinces n'ont pas de grands secteurs agricoles où prévaut la gestion de l'offre. Le TILMA donne à entendre qu'il faudrait harmoniser toutes les normes techniques dans le domaine agricole, même si les denrées visées par la gestion de l'offre seraient tenues à l'écart. Les provinces où le secteur agricole fonctionne dans une grande proportion selon le principe de la gestion de l'offre pourraient bien décider que l'accord ne leur convient pas.

Pour elles, c'est une pente glissante. Dès qu'on décide de discuter de la couleur de la margarine, il n'y a pas à attendre très longtemps pour que la question du lait de consommation se retrouve sur la table aussi. C'est le genre de chose qui pourrait se révéler catastrophique pour certaines provinces.

Pour ce qui est des subventions aux entreprises, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont décidé entre elles qu'elles interdiraient toute subvention qui nuit de quelque manière que ce soit aux entreprises de l'autre province. Par exemple, elles ne sont pas d'accord avec les subventions au développement régional, le genre de subventions qui est monnaie courante dans les provinces et que verse, lui aussi, le gouvernement fédéral.

Les dispositions du TILMA en matière de subventions sont un peu vagues et n'ont pas encore été mises à l'épreuve. Le libellé des dispositions en matière de suspension de l'accord bilatéral est très différent de celui de l'Accord sur le commerce intérieur, qui ne fait qu'énoncer des principes et interdire le maraudage direct des entreprises. Sinon, l'Accord sur le commerce intérieur ne dit pas grand-chose des subventions.

Les provinces qui sont attachées aux subventions au développement régional ou aux subventions à l'intention de certains secteurs industriels sont un peu mal à l'aise face à ce que prévoit le TILMA à cet égard.

Senator Ringuette: It is a surprise to me that you are saying that B.C. and Alberta are against regional development programs. Yesterday, we heard there is a full-fledged urban development agreement for Vancouver. What will happen to that?

Ms. Macmillan: For example, if an Alberta company somehow felt excluded from doing business or otherwise harmed by subsidies, they could take a case before this dispute settlement panel. They would have to establish that it was a subsidy that was given, that the subsidy hurt their interests and that it was contrary to the obligations to which the two provinces had agreed. Then they would have to win the case.

It is similar to our obligations under the World Trade Organization, WTO, where ostensibly Canada is not permitted to give a whole host of subsidies, but, as we well know, we do. We have to be careful they do not directly harm the commercial interests of our competitors.

As I said to Senator Tkachuk, these provisions have not been tested yet, but on the face of it the language does appear to be stricter than the existing Agreement on Internal Trade.

Senator Tkachuk: It is similar to the film industry: Everyone wants to be in Hollywood, so it develops part of the country. Other provinces want a Hollywood too, so they start pumping cash in and trying to buy a movie here and there.

In Saskatchewan it is a problem; and it does not help internal relations between the provinces, because it is highly competitive.

We should focus on the most egregious barriers. Government procurement comes to mind. Anyone in Canada should be eligible to compete for any government contract. It should not be difficult to find a solution to that suggestion. Another barrier that comes to mind, as Senator Ringuette mentioned, is labour mobility. Within those two areas, if we said they were the two priorities, what would be some of the largest impediments to overcome to create a free flow of bidding for government contracts and reasonable labour mobility?

Likely, it would not be possible in all areas because, for example, lawyers and other professionals have provincial examinations for their qualifications to practice. We would not be able to change that. There are areas that we can change, for example, a carpenter building a house in one part of the country needs the same skills as a carpenter building a house in another part of the country. Could you help us to focus a bit on some of these areas?

Le sénateur Ringuette : Je suis étonnée de vous entendre dire que la Colombie-Britannique et l'Alberta s'opposent au programme de développement régional. Hier, nous avons entendu dire qu'il y a un accord en bonne et due forme qui a été conclu pour le développement urbain de Vancouver. Qu'est-ce qu'il en est?

Mme Macmillan : Par exemple, si une entreprise albertaine se sentait exclue ou subissait autrement les méfaits de subventions, elle pourrait plaider sa cause devant un comité d'arbitrage. Il lui faudrait établir que c'est bien une subvention qui a été versée, que la subvention nuit à ses intérêts et qu'elle est contraire aux obligations auxquelles les deux provinces ont souscrit. Puis, il faudrait qu'elle gagne la cause.

Cela ressemble aux obligations que nous avons sous le régime de l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC, c'est-à-dire que, officiellement, le Canada n'a pas le droit de verser toute une série de subventions, mais, comme nous le savons bien, nous en versons. Nous devons faire attention qu'elles ne nuisent pas directement aux intérêts commerciaux de nos concurrents.

Comme je l'ai dit au sénateur Tkachuk, les dispositions en question n'ont pas encore été mises à l'essai, mais, en apparence, le libellé semble plus strict que celui de la version actuelle de l'Accord sur le commerce intérieur.

Le sénateur Tkachuk : C'est un cas qui est semblable à celui de l'industrie du cinéma : tout le monde veut son petit Hollywood, ce qui sert à développer une partie du pays. D'autres provinces veulent leur petit Hollywood elles aussi, si bien qu'elles commencent à injecter les fonds et qu'elles essaient d'acheter un tournage ici et là.

En Saskatchewan, c'est un problème. Par ailleurs, cela n'aide pas les relations entre les provinces, car c'est un domaine extrêmement concurrentiel.

Nous devrions nous attacher aux obstacles les plus flagrants. L'approvisionnement gouvernemental me vient à l'esprit. N'importe qui au Canada devrait pouvoir soumissionner sur n'importe quel contrat gouvernemental. Il ne devrait pas être difficile de trouver une solution de ce point de vue. Un autre obstacle qui me vient à l'esprit, comme le sénateur Ringuette l'a souligné, ce sont les restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre. Dans ces deux domaines-là, si nous disions que ce sont les deux priorités... quels seraient certains des plus gros obstacles à surmonter pour libérer les soumissions sur les contrats gouvernementaux et adopter des règles raisonnables concernant la mobilité de la main-d'œuvre?

Vraisemblablement, il ne serait pas possible d'agir dans tous les domaines, car, par exemple, les avocats et autres professionnels doivent, pour exercer leur métier, subir avec succès un examen provincial. Nous ne pourrions changer cela. Il existe des cas où nous pouvons changer la donne, par exemple, celui du menuisier. Le menuisier qui construit une maison dans une région du pays doit posséder les mêmes habiletés que le menuisier qui construit une maison dans une autre région du pays. Pourriez-vous nous parler un peu de ces domaines?

Mr. Poschmann: I would ask Ms. Macmillan to comment on that, because I would like to come back to the beginning of your question on sensitive areas. I would be remiss if I did not insist that someone speak directly to agriculture before this committee.

Senator Tkachuk: That would be great.

Ms. Macmillan: I completely agree with you, senator, that when we consider policy effort, we have to focus on the most egregious barriers. As well, we have to focus on the ones that are the easiest to dismantle. The Agreement on Internal Trade, signed in 1995, made significant progress in the area of government procurement. We have excellent disciplines on local preferences, but more could be done. For example, we could reduce the thresholds, and there is a long list of excluded enterprises for consideration. AIT has been very effective at disciplining provincial government purchasing and has also brought Crown corporations, municipalities, academic institutions and social services within this rubric. This is not to say that the job is entirely done, but this has been a tremendous achievement of the Agreement on Internal Trade.

Changes in labour mobility would have to be done hand-in-hand with the professional associations. When I first started writing about internal trade in the 1980s, hairdressers could not work in New Brunswick if they were licensed in Manitoba. Heaven knows, we all like our hair to be cut properly, but it was so silly to require that hairdressers be licensed in order to cut hair. Progress has been made in that area.

My view is that the best way to blow those barriers apart is to institute an effective dispute settlement system, give access to individuals who are denied opportunity and let them oblige the governments to adhere to their obligations in that respect, and work with the professional associations.

Another issue is regulatory convergence, which brings us to provincial securities commissions, transportation and agriculture — Mr. Poschmann's point. These might not be face classic barriers in the sense that they are not explicit protectionist policies or intentionally put in place to restrict access, but there are excessive regulations, redundancies and meaningless differences pertaining to such areas as truck axle widths and heights. These issues do not amount to anything, but someone has to make sense of them.

The beauty of the B.C.-Alberta agreement is that everything falls under the agreement unless explicitly excluded — every single aspect is on the table. It provides an important forum to pick the low-hanging fruit, so to speak, where work could be done provided people sit down and have a conversation about it. I would add this regulatory issue.

M. Poschmann : Je demanderais à Mme Macmillan de répondre à cette question pour que je puisse revenir moi-même au début de votre question sur les cas délicats. Il serait impardonnable que je n'insiste pas pour dire que quelqu'un doit parler directement d'agriculture au comité.

Le sénateur Tkachuk : Ce serait merveilleux.

Mme Macmillan : Je suis tout à fait d'accord avec vous, sénateur : en envisageant la manière d'orienter la politique, il nous faut nous attacher aux obstacles les plus flagrants. De même, nous devons nous attacher à ceux qui sont le plus faciles à éliminer. L'Accord sur le commerce intérieur, conclu en 1995, a permis de faire des progrès considérables dans le domaine de l'approvisionnement gouvernemental. Dans le dossier des préférences locales, nous avons d'excellentes règles, mais on pourrait en faire plus. Par exemple, nous pourrions réduire les seuils, et il y a une longue liste d'entreprises exclues. L'ACI a été très utile pour discipliner les achats des gouvernements provinciaux. Il a aussi permis de faire entrer dans cette catégorie les sociétés d'État, les municipalités, les établissements et les services sociaux. Cela ne veut pas dire que tout le travail est fait, mais notons que l'Accord sur le commerce intérieur compte là un succès extraordinaire.

Les modifications touchant la mobilité des travailleurs, il faudrait les faire de concert avec les corporations professionnelles. Au moment où j'ai commencé à écrire sur le sujet du commerce intérieur durant les années 1980, le coiffeur licencié au Manitoba ne pouvait travailler au Nouveau-Brunswick. Évidemment, nous voulons tous une bonne coupe de cheveux, mais il était si ridicule d'exiger des coiffeurs qu'ils aient des permis pour couper les cheveux. Nous avons fait des progrès à cet égard.

À mon avis, la meilleure façon de supprimer ces obstacles consiste à instaurer un système efficace de règlement des différends, qui est accessible aux gens auxquels une occasion a été refusée et qui leur permet d'obliger les gouvernements à respecter leurs obligations en la matière, et à travailler avec les corporations professionnelles.

La convergence des règlements est une autre question, qui nous amène à parler des commissions provinciales des valeurs mobilières, des transports et de l'agriculture — ce que disait M. Poschmann. Ce ne sont pas des obstacles classiques au sens où ils ne relèvent pas de politiques motivées expressément par le protectionnisme ou mises en place intentionnellement pour restreindre l'accès, mais il existe des règles excessives, des cas de double emploi et des différences inutiles en ce qui concerne, par exemple, la hauteur et la largeur des essieux de camion. Ce sont des règles qui ne donnent rien, mais quelqu'un doit essayer de les comprendre.

La beauté de l'accord conclu entre l'Alberta et la Colombie-Britannique, c'est que tout en relève à moins d'en être expressément exclu — toutes les dimensions du commerce sont en jeu. C'est une tribune importante pour s'attaquer aux tâches simples, c'est-à-dire, pour les gens, de s'asseoir et d'en parler. Je parlerais aussi de cette question de réglementation.

Senator Tkachuk: I have one follow-up question on an irritating provincial barrier — liquor stores. We make great beer in Canada, and we have a wonderful wine industry. In the government stores, you have to access a list in order to sell your product. That means only one thing to me, and I do not like to talk about it, but, nonetheless, it is protectionism. Alberta has private liquor stores, which raised quite the controversy. When people travel, that is where they want to buy wine; Alberta has wines from all over the world. The products are fabulously displayed. As well, corner stores are serving their own little market.

How did Alberta and B.C. resolve that issue in their agreement, because B.C. has government liquor stores and privately owned wine stores while Alberta has totally free enterprises?

Ms. Macmillan: I do not know. The agreement came into force April 2007. They have two years, until April 2009, to make sense of it, so I am afraid I do not know yet how they resolved the differences. However, the Alberta government still has a monopoly on the importation of liquor. The only privatization that has occurred has been in the area of its retail distribution. Presumably, they would come up with some kind of system, but I do not know what it would be.

Senator Tkachuk: In Ontario, if we find it somewhere, the government will import it for us. There is no impediment to the government wholesale house actually buying the product. What is Saskatchewan protecting in the wine industry? We do not make wine.

Ms. Macmillan: They are protecting the tax revenues from the sales of wine.

Senator Tkachuk: Mr. Poschmann will talk about agriculture.

The Chairman: If I may, I would suggest that the committee gain some sense of the priority placement of the areas that have been suggested for reduction. I understand that you gave a slightly conflicting response when you suggested these are some of the areas but here are some that are easier to do. One is a tactical question about how you reduce some, even though they are not as protectionist, if you will. It would be most helpful if each of you could provide the committee with an individual list of these areas.

The issue is becoming complex, and we want to focus on the major issues as well as some of the minor ones. Mr. Poschmann, you wanted to respond to Senator Tkachuk.

Mr. Poschmann: Perhaps I can do that list at the same time. Labour mobility is the place to start, and the route begins with mutual recognition of standards. That is crystal clear. The other is the broader regulatory harmonization project, which the federal government can encourage, and the

Le sénateur Tkachuk : J'ai une question complémentaire au sujet d'un obstacle irritant — les magasins d'alcools. Nous faisons de l'excellente bière au Canada et nous avons une merveilleuse industrie vinicole. Dans les magasins d'État, il faut avoir accès à une liste pour vendre des produits. Cela n'évoque qu'une chose à mes yeux, et je ne souhaite pas en parler, mais, néanmoins, c'est du protectionnisme. L'Alberta a des magasins d'alcools privés, qui ont soulevé toute une controverse. Lorsque les gens voyagent, c'est là qu'ils veulent acheter leur vin; l'Alberta propose des vins du monde entier. La présentation des produits est extraordinaire. De même, les petits magasins s'adressent à leurs propres créneaux du marché.

Comment l'Alberta et la Colombie-Britannique ont-elles réglé cela dans leur accord, étant donné que la Colombie-Britannique compte des magasins d'alcools d'État et des magasins de vins appartenant à des intérêts privés, alors que l'entreprise est totalement libre en Alberta?

Mme Macmillan : Je ne sais pas. L'accord est entré en vigueur en avril 2007. On dispose de deux années, soit jusqu'en avril 2009, pour y voir clair; je suis donc désolée de dire que je ne sais pas encore comment elles ont réglé leurs différends. Cependant, le gouvernement de l'Alberta a toujours un monopole sur l'importation des alcools. La seule privatisation qui a eu lieu est celle qui a touché le domaine de la distribution au détail. Présument, elles vont mettre sur pied un système quelconque, mais je ne sais pas ce à quoi cela va ressembler.

Le sénateur Tkachuk : En Ontario, si nous le trouvons quelque part, le gouvernement se chargera de l'importer pour nous. Il n'y a pas d'obstacle à l'achat de gros par le gouvernement. Que protège la Saskatchewan dans le cas de l'industrie vinicole? Nous ne faisons pas de vin.

Mme Macmillan : Elle protège les recettes fiscales de la vente de vin.

Le sénateur Tkachuk : M. Poschmann parlera d'agriculture.

Le président : Si vous le permettez, je proposerais que le comité s'enquière de l'ordre d'importance des secteurs où une réduction a été proposée. Je crois savoir que vous avez proposé une réponse un peu contradictoire quand vous avez dit : Voici certains des cas en question, mais en voici qui sont plus faciles à régler. Il y a d'une part une question tactique à propos de la façon de procéder pour apporter les réductions voulues, même si ce n'est pas protectionniste, si vous voulez. Ce serait très utile si chacun d'entre vous donniez au comité une liste des secteurs visés.

La question devient complexe; nous allons devoir nous attacher aux grands dossiers aussi bien qu'à certains des petits. Monsieur Poschmann, vous vouliez réagir aux observations du sénateur Tkachuk.

M. Poschmann : Je peux peut-être m'occuper de cette liste en même temps. Le premier élément est la mobilité de la main-d'œuvre, et le premier jalon du chemin, la reconnaissance réciproque des normes. C'est clair comme de l'eau de roche. L'autre, c'est le projet d'harmonisation des réglementations,

B.C.-Alberta Trade, Investment and Labour Mobility Agreement, TILMA, is showing us a good route to accomplish that.

I will not let agriculture get by with a nudge and a wink. In terms of major impediments and costs to economic success for Canadians, one has to point to the agriculture sector and wonder why Canada does not have an internationally competitive dairy processing sector. Why are we not major producers and exporters of cheese, milk and whatever else we want to be? We cannot get there from here, not because we are at risk of balkanization, senators, because we are balkanized due to supply management. If we are not willing to say that, then heaven help us.

Senator Moore: Yesterday, a gentleman appeared before the committee: Mr. Erin Weir, from the Canadian Labour Congress. He said a couple of things that were quite opposed to evidence that we have heard in the past on this topic. He said that it is not clear that interprovincial barriers are the cause of loss of productivity in the country. He said there has been a fog created about interprovincial trade being an obstacle to the growth of productivity.

He cited something, which I notice you mentioned in the draft report that you have circulated entitled *A New Prescription: Can the B.C.-Alberta TILMA Resuscitate Internal Trade in Canada?* On page 3, you say:

The case for reducing or removing barriers does not require exaggerated estimates of their cost.

Down below in the footnote, it says:

One high estimate of the cost of internal trade barriers is a recent Conference Board (2005) study showing that the TILMA would raise GDP in B.C. by 3.8 per cent or \$4.8 billion, or ten to twenty times previous estimates of the cost of barriers for Canada as a whole.

We have a big range here. He is saying that it does not matter; that the impact of barriers is negligible — one-twentieth of 1 per cent being the negative impact of barriers.

The Chairman: Do you recall, from yesterday, what year he said that number was done?

Senator Moore: He referred to the Macdonald report of 1985.

The Chairman: We read that, but he does not cover many areas. When was his statistical analysis? Was that in response to the Conference Board of Canada study?

Senator Moore: That was a 2005 figure.

que le gouvernement fédéral peut encourager, et, en ce sens, l'accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre conclu par la Colombie-Britannique et l'Alberta, le TILMA, nous montre bien la voie.

Je ne laisserai pas le domaine agricole s'en tirer avec un petit air entendu. Pour ce qui est des obstacles et des coûts majeurs touchant le succès économique des Canadiens, il faut signaler le cas du secteur agricole et se demander pourquoi le Canada n'a pas de secteur de transformation des produits laitiers où règne la concurrence internationale. Pourquoi ne sommes-nous pas de grands producteurs et exportateurs de fromage, de lait et de tout ce que nous voudrions par-dessus le marché? Nous ne sommes pas en position d'y arriver, non pas parce que nous risquons de voir la balkanisation, sénateurs... parce que nous sommes balkanisés par la gestion de l'offre. Si nous ne sommes pas prêts à l'admettre, Dieu nous aide.

Le sénateur Moore : Hier, il y a une personne qui a comparu devant le comité, M. Erin Weir, du Congrès du travail du Canada. Il a fait quelques déclarations qui sont tout à fait à l'opposé de ce que nous avons entendu sur le sujet par le passé. Il a affirmé qu'il n'est pas si évident de dire que les obstacles au commerce interprovincial sont à l'origine de la perte de productivité au Canada. Il a dit que la question du commerce interprovincial et des obstacles à la croissance de la productivité à cet égard a donné lieu à un débat embrouillé.

Il a cité un document, que vous avez mentionné vous-même dans l'ébauche de rapport que vous avez remis, intitulé *A New Prescription : Can the B.C.-Alberta TILMA Resuscitate Internal Trade in Canada?*. À la page 3, vous dites :

Pour plaider en faveur de la réduction ou de l'élimination des obstacles, il n'est pas nécessaire d'exagérer l'estimation des coûts.

Plus bas, dans la note, on peut lire :

Pour une estimation élevée du coût des obstacles au commerce intérieur, il faut lire une étude récente du Conference Board (2005) faisant voir que le TILMA relèverait le PIB de 3,8 p. 100, ou 4,8 milliards de dollars, en Colombie-Britannique, ce qui est 10 à 20 fois supérieur aux estimations précédentes du coût des obstacles compté pour le Canada en entier.

L'écart est grand. Il affirme que cela n'est pas important, que l'impact des obstacles est négligeable — l'équivalent de un vingtième de 1 p. 100, pour ce qui est de l'impact négatif des obstacles.

Le président : Vous souvenez-vous de l'année qu'il a citée à ce sujet, hier?

Le sénateur Moore : Il a parlé du rapport Macdonald, de 1985.

Le président : Nous l'avons lu, mais le nombre de secteurs couverts n'était pas grand. À quel moment a-t-il réalisé son analyse statistique? Est-ce que c'était en réaction à l'étude du Conference Board du Canada?

Le sénateur Moore : C'était une statistique de 2005.

The Chairman: Therefore, it is current.

Senator Moore: You say the case for reducing or removing barriers does not require exaggerated estimates of their costs. You are saying these numbers are high. What are the numbers, in your estimate?

How will this help B.C. and Alberta? Someone said the Alberta productivity will increase by \$450 million and create 4,400 jobs. Are they hard numbers?

Ms. Macmillan: I know you have heard from a number of witnesses and asked them all the same question about the cost. It is an extremely difficult area. If we look at traditional macroeconomic modelling, the costs that they produce are very small.

However, if we ask an individual business who is not able to sell goods in the province next door, or an individual worker who is not able to work in another province or territory, we would agree that, to the extent that people are denied opportunity, the cost is very high.

There are different methodologies for estimating costs. Personally, I do not feel the Conference Board of Canada took the right approach. For that reason, I believe their estimates of the benefits of TILMA are widely exaggerated. As I say in my draft report, we do not need exaggerated estimates in order to substantiate the argument for reducing these internal trade barriers. It is a basic right of all Canadian citizens to be able to work, live and earn a living everywhere in the country.

The work that was done by the Macdonald commission is old. The other thing worth pointing out is that since that work has been done, there has been a vast amount of progress made — especially in the area of government procurement and wine and beer marketing, which were the big ticket items in terms of cost — in dismantling those barriers.

Senator Moore: If these numbers are exaggerated, are they 50 per cent correct?

You talk about their approach. I do not know what their approach was, but have you looked at their approach and tried to rework it to come up with numbers you feel are more reasonable and reflective of what the result will be of TILMA for B.C.?

Ms. Macmillan: No, I have not. I have looked at their approach enough to know it is not a valid approach, in my opinion.

Senator Moore: Are they 50 per cent wrong or totally wrong?

Ms. Macmillan: I would not have undertaken the same analysis as they did. They surveyed a very small group of businesses and asked them their opinions on how TILMA was likely to affect

Le président : C'est donc actuel.

Le sénateur Moore : Vous dites que pour plaider en faveur de la réduction ou de l'élimination des obstacles, il n'est pas nécessaire d'exagérer l'estimation des coûts. Vous dites que les chiffres sont élevés. Quels sont les chiffres, selon vous?

En quoi cela est-il utile à la Colombie-Britannique et à l'Alberta? Quelqu'un a affirmé que la productivité en Alberta allait s'accroître de l'équivalent de 450 millions de dollars et qu'il y aurait création de 4 400 emplois. Est-ce que ce sont des données concrètes?

Mme Macmillan : Je sais que vous avez entendu plusieurs témoins et que vous avez posé à tous la même question sur les coûts. C'est une tâche extrêmement délicate. Si nous nous fions à la modélisation macro-économique classique, nous constatons que les coûts sont très faibles.

Cependant, si nous demandons à un entrepreneur donné qui ne peut vendre son produit dans la province d'à côté ou à un travailleur donné qui ne peut exercer son métier dans une autre province ou un autre territoire... nous nous entendons pour dire que, dans la mesure où ces gens-là se voient refuser une occasion, le coût est très élevé.

Il existe différentes méthodes d'estimation des coûts. Personnellement, je ne suis pas d'avis que le Conference Board du Canada ait adopté la bonne approche. Pour cette raison, je crois que son estimation des avantages du TILMA est très exagérée. Comme je l'ai dit dans mon rapport provisoire, nous n'avons pas besoin d'exagérer l'estimation pour justifier l'idée qu'il faut réduire ces obstacles au commerce intérieur. C'est un droit fondamental que possèdent tous les citoyens canadiens, celui qui consiste à pouvoir travailler, vivre et gagner sa vie n'importe où au pays.

Le travail de la Commission Macdonald est de l'histoire ancienne. L'autre remarque qu'il faut faire, c'est que, depuis que la commission a réalisé ses travaux, nous avons accompli d'énormes progrès — surtout dans le domaine de l'approvisionnement gouvernemental et de la mise en marché du vin et de la bière, qui étaient de gros éléments du point de vue des coûts — quand il s'agit d'aplanir les obstacles en question.

Le sénateur Moore : Si les chiffres en question sont exagérés, peut-on dire qu'ils sont justes à 50 p. 100?

Vous parlez de l'approche du Conference Board. Je ne sais pas quelle était cette approche, mais l'avez-vous examinée pour essayer de la retravailler et d'en arriver à des statistiques qui, selon vous, seraient plus raisonnables et traduiraient bien le résultat du TILMA en Colombie-Britannique?

Mme Macmillan : Non, je ne l'ai pas fait. J'ai examiné leur approche d'assez près pour savoir que ce n'est pas une approche valable, à mon avis.

Le sénateur Moore : Est-ce qu'ils ont tort à 50 p. 100 ou est-ce qu'ils ont tort sur toute la ligne?

Mme Macmillan : Je n'aurais pas entrepris la même analyse que le Conference Board. Celui-ci a sondé un très faible nombre d'entrepreneurs et leur a demandé quel serait, à leur avis, l'effet

their business. They arbitrarily assigned a percentage — will your business grow 5 per cent, 15 per cent? They compiled this very small group of responses and came up with this massive number, which most economists would agree is vastly exaggerated.

The better approach is to do what the studies did back in the 1980s for the Macdonald commission, to look at a welfare model and examine what the efficiency losses are as a result of those barriers.

That approach also presents problems, however. Let me give you an example. If I am denied the ability to work in your province, that costs me income. However, you may get the job; you would get the income, so your benefit wipes out my cost.

There is a small amount of extra net cost because I might have been better qualified for the job than you — so the necessary cost to the economy will be tiny. That is what those macro-welfare models measure; but they are not measuring the cost to me of not being able to work at a job for which I was probably best suited. Those are the methodological questions or approaches we are grappling with here. In our opinion, it is a basic question of rights.

The Chairman: When I looked at the Macdonald report, a number of areas were not covered. We have studies from the United Nations that indicate that red tape is a physical cost to efficiency and productivity. We gathered that from our study when we looked at productivity. Those analyses were not in the Macdonald report, and I do not believe they were in the Conference Board report.

We have now heard unanimous opinion from everybody — from the governor, the banks, recent witnesses, the Conference Board and others — that one of the impediments to efficiency and productivity is the regulation of securities. That was not included. That number cannot be measured, other than that fact that everybody knows it is very substantial.

It is the same with the other regulatory mechanisms, such as corporations. We have heard from Senator Moore, certified general accountants and many groups. Within those groups, which are broad-spread, they say it is not efficient. Nursing, foreign doctors — there is a whole raft of things here.

No one has coagulated those numbers. When they destroy or undermine the Conference Board numbers — and we are not here to defend them — people say it is one-twentieth of 1 per cent, and we know that it cannot be. That is the scepticism you are hearing here. We need some help. We are not here to create facts; we are here to examine facts and determine what is cost-efficient.

probable du TILMA sur leurs affaires. Ils ont fixé arbitrairement un pourcentage : votre chiffre d'affaires va-t-il croître de 5 p. 100, de 15 p. 100? Il a recueilli ce très faible nombre de réponses et en est arrivé à ce nombre incroyable, que la plupart des économistes tiennent pour grandement exagéré.

La meilleure approche consiste à procéder comme l'ont fait les auteurs des études travaillant pour la Commission Macdonald durant les années 1980, soit de se pencher sur un modèle de bien-être et d'examiner les pertes en efficacité qui découlent des obstacles en question.

Cette approche-là présente toutefois des problèmes. Permettez-moi de vous donner un exemple. Si on me refuse la possibilité de travailler dans votre province, cela me coûte du point de vue du revenu. Cependant, vous allez peut-être obtenir l'emploi; vous allez toucher le revenu, de sorte que votre avantage annule mon coût.

Il y a un faible montant supplémentaire qu'il faut compter du côté des coûts, car j'aurais peut-être été mieux qualifiée que vous — le coût nécessaire à l'économie serait donc minuscule. Voilà ce que mesurent les modèles de bien-être macro-économiques; ils ne mesurent pas ce qu'il m'en coûte à moi de ne pouvoir occuper à un emploi pour lequel j'étais probablement mieux qualifiée. Voilà les questions de méthodologie avec lesquelles nous nous débattons. Selon nous, il s'agit ici d'une question fondamentale de droits.

Le président : Quand j'ai examiné le rapport Macdonald, j'ai constaté que plusieurs secteurs en étaient exclus. Nous avons des études des Nations Unies qui font voir que les formalités administratives entraînent des coûts matériels du point de vue de l'efficacité et de la productivité. Nous avons établi cela en réalisant notre étude, en regardant la question de la productivité. Le rapport Macdonald ne comportait pas de telles analyses, ni d'ailleurs le rapport du Conference Board, je crois.

C'est unanime : tout le monde nous a dit — le gouverneur, les banques, les témoins accueillis récemment, le Conference Board et d'autres intervenants — que la réglementation des valeurs mobilières constitue un des obstacles à l'efficacité et à la productivité. C'est un sujet qui n'était pas inclus. Ça ne saurait se mesurer; on ne peut que dire que, chacun le sait, c'est très important.

La même chose s'applique à d'autres mécanismes de réglementation, par exemple dans le cas des sociétés commerciales. Nous avons entendu le sénateur Moore, des comptables généraux licenciés et bon nombre de groupes. Dans les groupes en question, qui sont diversifiés, on dit que ce n'est pas efficient. Les soins infirmiers, les médecins étrangers — il y a toute une panoplie de choses là.

Personne n'a procédé à la coagulation de ces statistiques. Là où on détruit ou mine les statistiques du Conference Board — nous ne sommes pas là pour les défendre —, les gens disent que c'est un vingtième de 1 p. 100... et nous savons que ça ne peut être le cas. Voilà le scepticisme qui se manifeste ici. Nous avons besoin d'aide. Nous ne sommes pas là pour créer des faits; nous sommes là pour examiner les faits et déterminer le rapport coût-efficacité.

It would help us if you would look at some studies on the regulation side. The UN did a study about the cost of regulation; it was a very good study that said that Canada was very bad in this. There was a whole cost of litigation because of the delays in courts and the problems there. There is a whole raft of issues that are all related. If you can help us with this, this would be important.

Senator Moore: I am from Nova Scotia. Last month, there was a meeting of the four ministers responsible for trade in the Atlantic provinces and 25 business people. They met in Moncton. One of the people there was Leanne Hachey, a vice-president for the Atlantic region for the Canadian Federation of Independent Business. She said it costs Atlantic Canada's small- and medium-sized enterprises more than \$1 billion a year to comply with the myriad of trade rules between the four provinces. Have you looked at this issue on a regional basis, such as the Atlantic?

Ms. Macmillan: No. In response to your question and that of the chairman, there has been some work done in this area. The Conference Board of Canada has produced another study, not the one that I cite as being exaggerated. I would be happy to provide you with the citation.

They have done some work on the costs of regulation and how it affects Canadian productivity. Most of the information we have about this is simply through business surveys.

The problem with measuring the cost of regulation is how to measure the difference between desirable regulations — because we all agree that it is important to have meat inspectors and highway speed limits — and the undesirable. We must decide what the benchmark is. This is the difficulty.

Some interesting work has been done in Europe on this, and I would be happy to provide you with some sources. Unfortunately, I am not aware of anything specifically beyond the Conference Board work that looks at the Canadian economy, beyond the kinds of things where they are merely polling business people to ask them what it costs to comply.

Mr. Poschmann: Some work has been done on the capital markets aspect, and this gets to the securities regulation issue. There is quite general agreement that it is costly.

Senator Moore: Are you talking about regional, Mr. Poschmann?

Vous pourriez nous aider en examinant certaines études dans le domaine de la réglementation. L'ONU a effectué une étude sur les coûts liés à la réglementation; c'est une très bonne étude selon laquelle le Canada fait un très mauvais travail à ce chapitre. Il y a une partie non négligeable des coûts qui est attribuable aux poursuites judiciaires, à cause des retards dans la procédure et des problèmes à cet égard. Il y a une panoplie de problèmes qui sont tous liés. Si vous pouviez nous aider dans ce domaine, ce serait important.

Le sénateur Moore : Je viens de la Nouvelle-Écosse. Le mois dernier, il y a eu une réunion des quatre ministres responsables du commerce des provinces de l'Atlantique, à laquelle ont participé 25 personnes du milieu des affaires. Tous ces gens se sont réunis à Moncton. L'une des participantes à cette réunion était Leanne Hachey, vice-présidente pour la région de l'Atlantique de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Elle a dit que les petites et moyennes entreprises des Maritimes doivent dépenser plus de un milliard de dollars par année pour se conformer à une myriade de règles commerciales dans les quatre provinces. Avez-vous examiné la question sous l'angle régional, par exemple, en ce qui concerne les Maritimes?

Mme Macmillan : Non. Pour répondre à votre question ainsi qu'à celle du président, je dirais que certains travaux ont été effectués dans le domaine. Le Conference Board a effectué une autre étude que celle dont je dis qu'elle est exagérée. Je serais heureuse de vous fournir la citation exacte.

Cette organisation a travaillé sur les coûts liés à la réglementation et l'incidence de ces coûts sur la productivité du Canada. La plupart des renseignements dont nous disposons sur cette question viennent tout simplement de sondages effectués auprès des entreprises.

Le problème que pose l'évaluation des coûts liés à la réglementation, c'est de faire la différence entre les règlements dont l'existence est souhaitable — puisque nous sommes tous d'accord sur le fait qu'il est important d'avoir des inspecteurs des viandes et des limites de vitesse sur les routes — et ceux dont l'existence n'est pas souhaitable. Nous devons définir un critère. C'est ça qui est difficile.

En Europe, il y a eu des travaux intéressants à ce sujet, et je serais heureuse de vous donner le nom de quelques sources. Malheureusement, je n'ai pas connaissance de travaux portant précisément sur l'économie canadienne, exception faite du travail du Conference Board, ainsi que du genre d'activités qui consistent à effectuer des sondages auprès des gens d'affaires pour leur demander ce qui leur en coûte de se conformer aux différents règlements.

M. Poschmann : Il y a eu des travaux portant sur les marchés financiers, ce qui a trait à la question de la réglementation des valeurs mobilières. On est généralement d'accord pour dire que cela coûte cher.

Le sénateur Moore : Parlez-vous de ce qui se passe à l'échelle régionale, monsieur Poschmann?

Mr. Poschmann: I am talking about national: first, effectively raising the cost of capital for business, which inhibits investment; and second, raising and reducing returns to investors because of the costs involved with marketing securities across Canada, across 13 different jurisdictions.

Those are real costs, however I would counsel against getting too hung up on the dollar that is assigned to those costs, because that is not what this is about. First, it is about the notion of economic citizenship, mobility and freedom. That is absolutely crucial. Second, it is a big world out there. It is a very big world. Being competitive from a business, investment and job creation perspective for Canadian workers, to be focused on the very parochial issues is baffling.

Senator Moore: Some of us are involved in the Canada-U.S. interparliamentary group. We have meetings on various topics, one being economic. We have had meetings over the past year with people from the Pacific NorthWest Economic Region, PNWER. Have you looked at that?

This is removal of barriers between provinces and states. It has been most beneficial for those participants, including B.C. and Alberta, but going north and south. They have legislation to provide for these minimums that I believe you are suggesting, but it opens up the way to cooperatively promote and seek trade between the states and the provinces. Have you looked at that, PNWER specifically, and that sort of example?

From the Atlantic perspective, I am thinking of Nova Scotia and New England and a version of PNWER in the East. Have you looked at those sorts of things?

Mr. Poschmann: I have not, in any detail. It is intriguing that the economic pressure on these regions is sufficient that they would develop mechanisms that work across international borders at a brisker pace than we can do in Canada's Eastern provinces, for example.

Senator Moore: They passed mutual pieces of legislation to facilitate these economic activities.

Ms. Macmillan: The Quebec government has entered into an agreement with the State of New York for providing New York businesses access to procurement opportunities with Hydro-Quebec. This is not open to firms in Ontario or any other provinces. In other words, the New York suppliers have a more advantageous access. This kind of agreement is frustrating.

Senator Moore: Does Quebec have a business office in New York?

Ms. Macmillan: Yes.

M. Poschmann : Je parle de ce qui se passe à l'échelle nationale : de la hausse réelle du coût du capital pour les entreprises, ce qui freine l'investissement, et, deuxièmement, de la hausse et de la diminution du rendement des placements en raison de ce qu'il en coûte pour mettre en marché les valeurs mobilières dans l'ensemble du Canada, dans l'ensemble des 13 provinces et territoires.

Voilà les coûts réels; cependant, je suis d'avis qu'il ne faut pas trop s'en faire avec le montant en dollars de ces coûts, parce que ce n'est pas de cela qu'il est question. Premièrement, c'est une question de citoyenneté économique, de mobilité et de liberté. Voilà qui est absolument capital. Deuxièmement, le monde est grand. Très grand. Être concurrentiel du point de vue des entreprises, des investissements et de la création d'emplois pour les travailleurs du Canada et se pencher sur les intérêts purement locaux est déconcertant.

Le sénateur Moore : Certains d'entre nous sommes membres du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis. Nous tenons des réunions sur différents sujets, entre autres sur l'économie. Depuis un an, nous avons rencontré des représentants de la Pacific NorthWest Economic Region ou PNWER. Avez-vous jeté un coup d'œil de ce côté?

On supprime les obstacles entre les provinces et les États. Ça a beaucoup profité aux participants, notamment à la Colombie-Britannique et l'Alberta, mais dans les deux sens de l'axe nord-sud. Il y a des lois prévoyant les minimums que, je crois, vous proposez, mais cela ouvre la voie à la collaboration pour promouvoir et favoriser le commerce entre les États et les provinces. Avez-vous examiné cette question, la PNWER en particulier, et ce genre de choses?

En ce qui concerne les Maritimes, je pense à la Nouvelle-Écosse et à la Nouvelle-Angleterre et à une version de la PNWER dans l'Est. Avez-vous envisagé ce genre de choses?

M. Poschmann : Non, pas dans le détail. Ce qui est intrigant, c'est que les pressions économiques que subissent ces régions sont suffisantes pour les pousser à élaborer des mécanismes transfrontaliers plus rapidement que nous, dans les provinces de l'est du Canada, par exemple.

Le sénateur Moore : On a adopté là-bas des textes législatifs de part et d'autre de la frontière pour faciliter ces activités économiques.

Mme Macmillan : Le gouvernement du Québec a conclu une entente avec l'État de New York pour offrir aux entreprises de cet État la possibilité d'acheter de l'électricité à Hydro-Québec. Ni les entreprises de l'Ontario ni celles des autres provinces ne peuvent le faire. En d'autres termes, les fournisseurs de l'État de New York ont un accès plus avantageux que les autres. Ce genre d'entente est frustrant.

Le sénateur Moore : Est-ce que le Québec a un bureau commercial dans l'État de New York?

Mme Macmillan : Oui.

Senator Goldstein: We heard yesterday from Mr. Erin Weir, who was representing the Canadian Labour Congress, and we had a number of counterintuitive statements coming from him, which some of us found surprising.

One of the things that was said was reflected in an article in the National Post last week quoting the Saskatchewan Federation of Labour president, Larry Hubich:

“This may be in the best interests of a very few people in the boardrooms of the multinational corporations,” says SFL president Larry Hubich. “But it’s not in the interests of Canadians.” Union leaders warn of school boards losing the ability to mandate healthy lunch programs; municipalities powerless to limit building heights or ban pesticides; provinces incapable even of regulating nursing homes; waterways selling to the highest bidder . . .

I found that startling. Is there any justification that you can see, as economists, to that kind of analysis to the effects of TILMA or any other kind of interprovincial pact or agreement that would try to reduce barriers to cross-border trade?

Mr. Poschmann: The short answer is, no. The slightly longer answer: Ms. Macmillan mentioned earlier that the existing carve-outs in TILMA, for example, are there, but they do have to be defended. In other words, if identifiable harm is caused across the border, the jurisdiction has to defend it. They have to win an argument.

Ms. Macmillan: It shows a fairly fundamental misunderstanding of the provisions of the trade agreement. Essentially, it is a principle called national treatment; although in this case it is provincial treatment. That says that the two jurisdictions are able to do what they wish with respect to lunch programs and environmental policy, et cetera, provided they do not treat a firm from the other province in a harsher fashion than they treat their own firms. If they want to have those policies, they are entitled to do so.

In the case of environmental policy, it is explicitly excluded from TILMA. Governments simply are not able to discriminate on the basis of the supplier’s home province. However, they can have whatever kind of programs they want. I would disagree with his interpretation of what cross-border trade agreements would do.

Senator Goldstein: From what I have been able to read, there is an endemic hostility or opposition, to use a less provocative word, by labour to the progress being made with respect to interprovincial agreements to reduce trade barriers. The Canadian Labour Congress is in the forefront of this.

Le sénateur Goldstein : Nous avons entendu hier le témoignage de M. Erin Weir, qui représentait ici le Congrès du travail du Canada, et nous l’avons entendu dire un certain nombre de choses qui ne tombaient pas directement sous le sens, et que certains d’entre nous ont trouvé surprenantes.

L’une des choses qui ont été dites revenait aussi dans un article du National Post la semaine dernière, l’article dans lequel l’auteur citait le président de la Fédération du travail de la Saskatchewan, Larry Hubich :

« C’est peut-être avantageux pour une poignée de membres de conseils d’administration de multinationales » déclare le président de la FTS, Larry Hubich. « Mais ce n’est pas avantageux pour les Canadiens. » Les dirigeants syndicaux sonnent l’alarme au moment où les commissions scolaires perdent la capacité de rendre obligatoire les programmes de dîner-santé; les municipalités sont impuissantes à limiter la hauteur des édifices ou à bannir certains pesticides; les provinces sont incapables même de réglementer les foyers pour personnes âgées; les voies navigables sont vendues au plus offrant...

J’ai trouvé ça étonnant. À titre d’économiste, pouvez-vous envisager une quelconque justification de ce genre d’analyse des effets du TILMA ou de tout autre pacte ou accord interprovincial visant la suppression des obstacles au commerce transfrontalier?

M. Poschmann : La réponse courte, c’est : non. La réponse un peu plus longue c’est : Mme Macmillan a mentionné qu’il existe des exclusions au TILMA, mais que le recours à celles-ci doit être justifié. En d’autres termes, s’il y a un préjudice visible de l’autre côté de la frontière, l’administration doit le justifier. Elle doit gagner un débat.

Mme Macmillan : Cela révèle une mauvaise compréhension assez fondamentale des dispositions de l’accord commercial. En gros, il s’agit d’un principe dit de traitement national; sauf que, dans le cas qui nous occupe, c’est le traitement provincial. Selon ce principe, les deux administrations peuvent faire ce qu’elles veulent en ce qui concerne les programmes de dîner et les politiques environnementales, et cetera, pour autant qu’elles ne traitent pas plus durement les entreprises des autres provinces que leurs propres entreprises. Si une administration souhaite adopter ce genre de politiques, elle a le droit de le faire.

En ce qui concerne les politiques environnementales, celles-ci sont explicitement exclues du TILMA. Les gouvernements ne doivent tout simplement pas effectuer de discrimination en fonction de la province du fournisseur. Cependant, ils peuvent mettre en place tous les programmes qu’ils veulent. Je ne suis pas d’accord avec son interprétation de l’effet des accords commerciaux transfrontaliers.

Le sénateur Goldstein : D’après ce que j’ai pu lire, il y a une sorte d’hostilité endémique ou d’opposition, pour utiliser un mot moins provocateur, chez les syndicats au progrès en ce qui concerne les ententes interprovinciales visant à supprimer les obstacles au commerce. Le Congrès du travail du Canada est à l’avant-garde de ce mouvement.

To what extent — and you may not want to answer the question — is there a union turf issue that motivates this kind of opposition?

Mr. Poschmann: It is a good question, senator. I do not know, and I would not care to hazard a guess.

Senator Goldstein: The European Union, in a relatively short number of years, has had significant success in breaking down trade barriers amongst its members. It is not yet a federated state; it is not a Canada. It is simply a compact between independent nations which remain independent.

There are a very limited number of protections available in the European Union pacts dealing predominantly with protection of the uniqueness of culture in respect of jurisdictions. Aside from that, there are no great economic barriers. To what extent can the European Community example be used to advantage in Canada?

Ms. Macmillan: It can be used two ways: One, they have a very strong statement of obligations in the Treaty of Rome; second, they have an effective dispute settlement system.

My short answer is those two ways. We ought to look carefully at a mechanism for resolving disputes between parties under the Agreement on Internal Trade in a way that obliges governments to respect their obligations made under the agreement.

Senator Goldstein: Canada has not had a great deal of successful experience with international dispute resolution bodies.

Ms. Macmillan: I do not agree with you on that.

Senator Goldstein: I am thinking of the softwood industry issues. It is true that there has been success in other areas. Do you feel the creation and execution of a dispute resolution mechanism, which does not require recourse to the courts but rather requires recourse to specialized bodies who are able to deal with the issues involved in trade is something that Canadians are ready to accept, given the softwood lumber experience?

Ms. Macmillan: Yes, I do. The softwood example eclipses all the very significant successes we have had in the international trade forum with dispute settlement. It has been a regrettable and terrible experience. We should not forget the idea that a small power such as Canada benefits greatly from a system that puts us on equal footing with our trading partners and resolves disputes in an impartial, independent manner if partners observe the rules of the game.

It is interesting to note the new softwood lumber agreement has a different mechanism for resolving disputes.

Dans quelle mesure — et vous voudrez peut-être refuser de répondre à la question — y a-t-il une guerre de clocher entre les syndicats qui motive ce genre d'opposition?

M. Poschmann : C'est une bonne question, sénateur. Je ne sais pas, mais je n'ai pas envie de me risquer à deviner.

Le sénateur Goldstein : L'Union européenne, en relativement peu d'années, a réussi à éliminer dans une mesure importante les obstacles au commerce entre ses membres. Il ne s'agit pas encore d'un État fédéral; ce n'est pas un Canada. Il ne s'agit que d'une entente entre nations indépendantes qui demeurent indépendantes.

Les pactes conclus au sein de l'Union européenne comportent un nombre très limité de mécanismes de protection, et il s'agit surtout de mécanismes de protection du caractère unique de chacune des cultures des pays membres. Il n'y a par ailleurs pas d'obstacles économiques importants. Dans quelle mesure le Canada peut-il tirer parti de l'exemple qu'offre la communauté européenne?

Mme Macmillan : Il est possible d'utiliser cet exemple de deux façons : premièrement, il y a une déclaration très claire des obligations des pays membres dans le Traité de Rome; deuxièmement, l'Union européenne dispose d'un système efficace de résolution des conflits.

Ma réponse courte, c'est : de ces deux manières. Nous devons envisager sérieusement la mise en place d'un mécanisme de résolution des conflits entre les parties à l'Accord sur le commerce international de façon à forcer les gouvernements à respecter leurs obligations en vertu de cet accord.

Le sénateur Goldstein : Le Canada n'a pas connu beaucoup d'expérience positive auprès des organismes internationaux de résolution des conflits.

Mme Macmillan : Je ne suis pas d'accord avec vous sur ce point.

Le sénateur Goldstein : Je pense à la question du bois d'œuvre. C'est vrai que certaines choses ont bien fonctionné dans notre domaine. Pensez-vous que la création et la mise en œuvre d'un mécanisme de résolution des conflits qui prévoit non pas un recours aux tribunaux, mais plutôt un recours à des organismes spécialisés capables de régler les questions liées au commerce est quelque chose que les Canadiens sont prêts à accepter, compte tenu de ce qu'ils ont connu dans le dossier du bois d'œuvre?

Mme Macmillan : Oui. L'exemple du bois-d'œuvre éclipe tous les succès importants que nous avons connus sur la scène internationale en matière de résolution des conflits. Ça a été une très mauvaise expérience, et c'est regrettable. Nous devons nous rappeler qu'une petite puissance comme le Canada profite grandement d'un système qui nous met sur un pied d'égalité avec nos partenaires commerciaux et permet la résolution impartiale et indépendante des conflits lorsque les partenaires respectent les règles du jeu.

C'est intéressant, le nouvel accord sur le bois d'œuvre comporte un mécanisme différent pour la résolution des conflits.

The B.C.-Alberta Trade, Investment and Labour Mobility Agreement has a different mechanism than the NAFTA panel system for resolving disputes. The world of dispute resolution is evolving more to arbitral panels.

The basic premise that if one signs an agreement and undertake a series of obligations, one should be held accountable when one ignores those obligations is terribly important. Maybe we can tinker with the best way of actually enforcing these obligations; however, the basic idea that people should be held accountable is very important.

This is a serious reason behind the failure of the Agreement on Internal Trade to resolve matters such as labour mobility issues, because people are denied opportunities; they do not have access to these panels; the panels even end up, in certain cases, agreeing with the parties and yet governments ignore the obligations and walk away. I know you have heard from the CGAs on that, so I do not need to repeat it, but it is a very important issue.

Senator Eyton: I have been a long-time member of the C.D. Howe Institute. I am pleased to have you here today, particularly for that reason.

There is agreement in general that barriers are a bad thing, yet barriers exist everywhere — in nooks and crannies and in centre court. Are there good barriers that you could mention? You have talked about different categories of barriers that need to be dealt with. Are there instances where barriers serve some useful purpose when they are properly drafted and applied?

Mr. Poschmann: Are there good barriers? That is an interesting question. It would depend on the goals. What is the goal that policy seeks to achieve in establishing a barrier? For instance, a barrier might be good if the goal was to limit competition in a particular marketplace. Why that goal would be chosen, I do not know, from an economic perspective. I have generally a conceptual problem with framing a desirable barrier outside of a framework where there is a particular policy goal.

Senator Eyton: I was assuming our perspective and looking at existing barriers when asking that question.

Mr. Poschmann: There is a general concept of subordination, in that, to the extent possible, voters should be able to establish the sort of economic, political and cultural life that they choose to have. This is a part of life in a democracy. The point to be made, however, is that when these barriers go beyond that and become barriers to a smoothly functioning economy, barriers in particular to the ability of individuals to pursue their livelihood in the country in which they live, then they become indefensible.

Le B.C.-Alberta Trade, Investment and Labour Mobility Agreement comporte un mécanisme de résolution des conflits différents des groupes spéciaux de l'ALENA. Le milieu de la résolution des conflits évolue vers les groupes spéciaux arbitraux.

Le principe de base selon lequel le signataire d'un accord qui s'engage à respecter une série d'obligations doit être tenu responsable lorsqu'il fait fi de ces obligations est extrêmement important. Nous pouvons peut-être peaufiner le mécanisme qui rendra le respect de ces obligations exécutoires; cependant, l'idée fondamentale selon laquelle il faut rendre les gens responsables est très importante.

Voilà l'une des raisons véritables de l'échec de l'Accord sur le commerce international à résoudre des problèmes comme ceux qui sont liés à la mobilité de la main-d'œuvre, parce que des gens se voient refuser certaines possibilités; ils n'ont pas accès à ces groupes spéciaux; les groupes spéciaux finissent même, dans certains cas, par s'entendre avec les parties, sans pour autant que les gouvernements s'acquittent de leurs obligations. Je sais que vous avez entendu le témoignage des CGA là-dessus, alors je n'ai pas besoin de répéter ce qui a été dit, mais c'est une question très importante.

Le sénateur Eyton : J'ai longtemps été membre de l'Institut C.D. Howe. Je suis heureux que vous soyez ici aujourd'hui, surtout pour ça.

On s'entend généralement pour dire que les obstacles ne sont pas une bonne chose, mais il y a des obstacles partout — dans les coins et les recoins comme au centre du terrain. Avez-vous des exemples d'obstacles positifs? Vous avez parlé des différentes catégories d'obstacles dont il faut s'occuper. Y a-t-il des cas où les obstacles sont utiles parce qu'ils sont élaborés et mis en place de façon adéquate?

M. Poschmann : Y a-t-il des obstacles positifs? C'est une question intéressante. Ça dépend des objectifs. Quel est l'objectif qu'une politique qui met en place un obstacle vise à atteindre? Un obstacle pourrait être positif, par exemple, si l'objectif était de limiter la concurrence sur un marché particulier. Pourquoi poursuivre cet objectif? Du point de vue de l'économie, je ne sais pas. En règle générale, l'élaboration d'un obstacle souhaitable pose pour moi un problème d'ordre conceptuel, sauf lorsque cet obstacle s'inscrit dans un cadre comportant un objectif stratégique précis.

Le sénateur Eyton : En posant cette question, je me plaçais de notre point de vue pour examiner les obstacles existants.

M. Poschmann : Il y a une idée générale de subordination, en ce sens que, dans la mesure du possible, les électeurs devraient être en mesure de vivre le genre de vie qu'ils veulent vivre, sur les plans économique, politique et culturel. Cela fait partie de la vie en démocratie. Ce qu'il faut dire, cependant, c'est que lorsque les obstacles dépassent cela et deviennent des obstacles au bon fonctionnement de l'économie, des obstacles surtout à la capacité des gens de gagner leur vie dans leur pays, alors ces obstacles deviennent injustifiables.

The Chairman: Examples of this that have been put to me exactly on your point, namely, beer, wine and cheese. If we take a look at beer, we could probably serve the entire Canadian public with one plant located anywhere in Canada efficiently and bring down the prices. One plant could do that. However, if that one plant dominates the marketplace, it does not leave room essentially for other economic choices. We have a whole series of pocket or regional beer companies that, with some provincial protection, have been able to grow, turn into profit and ultimately compete. Wine, without protection, would not be an industry in Canada. We would still be drinking, if it was Canadian wine, Baby Duck — I started on Baby Duck. The same situation would apply to cheese if we allowed French cheese or whatever to pervade. Senator Eyton does have a point, and we are trying to get a balanced picture here. Are those examples accurate? They are anecdotal.

Mr. Poschmann: Those are great examples, but they are examples of the merits of bringing down barriers. Consumers are sovereign in the marketplace. They do not all want one kind of beer. There are very few barriers to entry into the beer production market in Canada now. Did Budweiser sweep the market with a single brand, a single stock? No. There is a sovereign marketplace out there. There is a variety of tastes.

Does Canada have better wine now than it did in the 1970s and 1980s because of barriers? No. We have much better wine now because we brought down those barriers in the course of negotiating the Free Trade Agreement. The world of Ontario wine and B.C. wine is entirely different from what it was a generation ago. It is because we dropped those international barriers to competition.

There are some fascinating niche markets for cheese in Quebec. I would like to see them sweep the world. That will not happen in the framework under which we conduct the regulation of dairy products in Canada.

Senator Eyton: Let us return to the general presumption that barriers are a bad thing. You have both addressed what needs fixing in the different categories, those being the energy and business subsidies, and we can go on with the list.

What do we do about it, and how do we fix it? I look at our record, first with the Agreement on Internal Trade that became effective in 1994-95 combined with the Council of the Federation, which was created in 2003 and gave a progress report in 2006. Just looking at the dates, I would say that that is a process or function that is going nowhere very fast.

Le président : On m'a déjà donné des exemples précisément de ce dont vous parlez, et c'était au sujet de la bière, du vin et du fromage. Si nous prenons l'exemple de la bière, nous pourrions probablement répondre aux besoins de l'ensemble de la population du Canada avec une seule brasserie située à n'importe quel endroit stratégique au pays et ainsi faire diminuer les prix. Une seule brasserie suffirait. Cependant, si une brasserie domine le marché, ce qui arrive, c'est que, essentiellement, il n'y a plus de place pour d'autres choix économiques. Il y a toute une série de microbrasseurs ou de brasseries régionales qui, grâce à une certaine protection offerte par les provinces, ont été en mesure de croître, de devenir rentables et, au bout du compte, d'être concurrentielles. Sans protection, il n'aurait pas de secteur du vin au Canada. Nous boirions toujours, si c'était un vin canadien, du Baby Duck — j'ai commencé avec le Baby Duck. Ce serait la même situation dans le cas du fromage si nous permettions aux Français ou à d'autres d'envahir le marché. Ce que dit le sénateur Eyton est pertinent, et nous essayons d'avoir un point de vue équilibré sur la situation. Est-ce que ces exemples reflètent la réalité? Ce sont des exemples anecdotiques.

M. Poschmann : Ce sont d'excellents exemples, mais des exemples du fait que la suppression des obstacles est une bonne chose. Ce sont les consommateurs qui règnent sur le marché. Ils ne veulent pas une seule sorte de bière. Il n'y a que très peu d'obstacles à l'entrée sur le marché de la production de la bière au Canada à l'heure actuelle. Est-ce que Budweiser s'est emparé du marché avec une seule marque, un seul produit? Non. Le marché est souverain. Il y a toutes sortes de gens aux goûts différents.

Est-ce que le vin est meilleur au Canada aujourd'hui que dans les années 1970 et 1980 grâce aux obstacles? Non. Le vin est beaucoup meilleur maintenant parce que nous avons supprimé les obstacles qui existaient dans le domaine en négociant l'Accord de libre-échange. Le milieu du vin de l'Ontario et celui de la Colombie-Britannique sont totalement différents de ce qu'ils étaient il y a une génération. C'est parce que nous avons fait tomber les obstacles à la concurrence internationale.

Il y a au Québec certains créneaux extraordinaires dans le secteur du fromage. J'aimerais voir les produits en question s'emparer des marchés mondiaux. Cela ne va simplement pas se produire dans le cadre réglementaire des produits laitiers au Canada.

Le sénateur Eyton : Revenons-en à l'hypothèse générale selon laquelle les obstacles ne sont pas une bonne chose. Vous avez tous deux parlé de ce qu'il faut régler dans les différentes catégories, c'est-à-dire les subventions aux entreprises et dans le domaine de l'énergie, et nous pouvons poursuivre la liste.

Que faire, et comment régler le problème? Je regarde ce que nous avons fait dans le passé, d'abord du côté de l'Accord sur le commerce intérieur qui est entré en vigueur en 1994-1995, ainsi que de celui du Conseil de la fédération, qui a été créé en 2003 et qui a publié un rapport d'étape en 2006. Simplement en regardant les dates, je dirais que c'est un processus ou une fonction qui ne va pas donner des résultats très rapidement.

I look at the progress report in 2006, and it talked about the short-term objectives — this is after 11 or 12 years — where they asked to recommit to honour all obligations under the current agreement, complete the provincial territorial negotiations on procurement and then develop a comprehensive communications plan. They put on the long-term agenda all the important items, such as labour mobility, energy, agriculture, regulations, standards and so on. In my view, that is a recipe for assuring failure; they will never get to where they want to go.

We talked a bit about TILMA, which resulted out of exasperation, in part, with the process on the other side. It too has many exemptions, but it does have a dispute settlement mechanism. It seems, at least in the sense of our values and discussion today, to be a better alternative. However, it is still flawed and, to date, represents only British Columbia and Alberta. Those are two alternatives.

How do we fix this? If I were tasked with making the decision alone, I would give up on the Canadian Agreement on Internal Trade, which is going nowhere, but I might look at TILMA. Is there another process? Could we have a uniform bill or agreement that provinces could sign onto — including Alberta and British Columbia — to accelerate the process so that we would deal, in a timely way, with business subsidies, regulations and all of the other issues that we are concerned about in a year or two? We seem to be able to do many international agreements that are progressing on exactly the same subjects. It is odd that Canadians cannot come together and fashion some process to deal with the barriers within Canada. Could you comment, please?

Mr. Poschmann: There is an agreed premise that the federal government has not taken the internal economy seriously in the past decade. It has not addressed a number of important issues that might have been addressed through the AIT framework. However, the Agreement on Internal Trade is simply not constructed to succeed on this front and will not succeed without hefty federal pressure. That has not occurred yet for a number of reasons, including unanimity, for example, which is unlikely to be successful even if the federal government put a little effort into it. The conclusion is correct that other routes are applicable.

How heavy a thumb on the scale does the federal government wish to bring to bear? I mentioned that when it comes to recognition of standards, certification, harmonization and mobility, provinces can be pressured to deliver on these. The federal government has not only carrots but also sticks. There is

J'ai jeté un coup d'œil sur le rapport d'étape de 2006, et celui-ci parle des objectifs à court terme — pour 11 ou 12 ans — par lesquels le Conseil demande un nouvel engagement à respecter toutes les obligations découlant de l'accord actuel, à procéder aux négociations provinciales-territoriales sur l'approvisionnement et à élaborer ensuite un plan de communication exhaustif. Le Conseil a intégré tous les éléments importants aux objectifs à long terme, c'est-à-dire la mobilité de la main-d'œuvre, l'énergie, l'agriculture, les règlements, les normes et ainsi de suite. À mon avis, voilà une démarche qui mènera assurément à l'échec; on ne va jamais pouvoir obtenir les résultats souhaités.

Nous avons un peu parlé du TILMA, qui est en partie le fruit de l'exaspération face à la façon dont les choses se passent de l'autre côté de la frontière. Cet accord comporte lui aussi beaucoup d'exemptions, mais il s'assortit cependant d'un mécanisme de résolution des conflits. Il semble, du moins par rapport à nos valeurs et au débat que nous tenons aujourd'hui, que ce soit une meilleure solution. Cependant, il demeure que c'est un accord imparfait qui, jusqu'à maintenant, ne représente que la Colombie-Britannique et l'Alberta. Voilà deux possibilités

Comment régler le problème? Si on me demandait de prendre la décision moi-même, je laisserais de côté l'Accord sur le commerce intérieur du Canada, qui n'aboutira à rien, mais je jetterais peut-être un coup d'œil du côté du TILMA. Y a-t-il un autre processus? Pourrait-il y avoir un projet de loi ou un accord uniforme que les provinces pourraient adopter — y compris l'Alberta et la Colombie-Britannique — pour accélérer le processus de façon que nous puissions nous occuper, rapidement, des subventions aux entreprises, de la réglementation et de toutes les autres questions qui nous préoccupent dans un délai d'un an ou deux? Il semble que nous soyons en mesure de conclure beaucoup d'accords internationaux qui font avancer les choses précisément sur les mêmes sujets. C'est bizarre que les Canadiens n'arrivent pas à se réunir et à élaborer un quelconque processus pour supprimer les obstacles au Canada. Pouvez-vous nous dire quelque chose là-dessus, s'il vous plaît?

M. Poschmann : On s'entend pour dire que le gouvernement fédéral n'a pas pris au sérieux la question de l'économie intérieure au cours des dix dernières années. Il n'a pas réglé un certain nombre de questions importantes qui auraient pu être réglées dans le cadre de l'ACI. Cependant, l'Accord sur le commerce intérieur n'a tout simplement pas la structure appropriée pour devenir un succès dans ce domaine, et il ne va pas être un succès si le gouvernement fédéral n'exerce pas les pressions importantes en ce sens. Cela ne s'est pas encore produit pour un certain nombre de raisons, notamment le consensus, par exemple, qu'on est peu susceptible d'obtenir, même si le gouvernement fédéral y met un peu d'effort. La conclusion selon laquelle d'autres voies seront possibles est juste.

À quel point le gouvernement fédéral souhaite-t-il faire pencher la balance? J'ai mentionné le fait que, au chapitre de la reconnaissance des normes, de l'accréditation, de l'harmonisation et de la mobilité, il est possible d'exercer des pressions sur les provinces pour qu'elles obtiennent des résultats dans ces

a trade and commerce clause. At the end of the day, the federal government has a hammer that it can bring to bear if we want to take this seriously.

Ms. Macmillan: This echoes a comment made by the chairman a while ago. It is an issue of regulatory convergence. I agree with Mr. Poschmann's opinion: The AIT model has not been proven effective after 12 years. We have no energy chapter and no progress on the agriculture issues that you detailed. The business community is saying to us increasingly that the issues include a lack of a single securities regulator, transportation issues, Agri-Food standards, et cetera.

In a multilateral and foreign trade sense, we are sitting down with our trading partners in Europe and in the U.S. to discuss regulatory issues. Perhaps that is the kind of parallel discussion that could take place here. I am not suggesting replacing the Agreement on Internal Trade or the kinds of plural lateral initiatives that are happening, such as TILMA, but perhaps a suggestion would be to open a second front and sit down with the provinces and pick at some of that low-hanging fruit on the regulatory tree; we should take a constructive look at transportation issues, for example.

I also tend to feel that the idea of departing from the model of unanimity is sad — as Mr. Poschmann says, a sorry testament to the state of our federation — but perhaps the kind of creative experimentation that is happening in Western Canada with the bilateral agreement could serve as a kind of example for what could be done elsewhere in the country. If another province or two were to decide to sign on or if we were to import aspects of the bilateral agreement to the AIT, it would all be in the interest of progress. Maybe that is the best we can hope for right now.

The Chairman: We have not had a chance to talk to you about the new regional private-public partnerships that are working quite well, particularly in the West in Alberta, British Columbia, the Yukon and the adjacent American states. They decided that, economically, they have common issues on which they can work together, such as tourism, education and transportation. The partnerships are highly effective; it is called Pacific NorthWest Economic Region, PNWER. We have had access to them, and they have come to speak to the committee. The C.D. Howe Institute and you might want to look at these in terms of how we could increase productivity and prosperity in the various regions. We have not had a chance to deal with it today, so if you have comments, please contact the clerk of the committee. We would be interested in your views on the subject.

domaines. Le gouvernement fédéral a des carottes, mais aussi des bâtons. Il existe une disposition sur le commerce. Au bout du compte, le gouvernement fédéral dispose d'un moyen de coercition qu'il peut utiliser, si nous voulons prendre la question au sérieux.

Mme Macmillan : Voilà qui se fait l'écho de ce qu'a dit le président il y a un certain temps. Il s'agit d'une question de convergence réglementaire. Je suis d'accord avec M. Poschmann : le modèle de l'ACI n'a pas fait ses preuves en 12 ans. Il n'y a pas de chapitre sur l'énergie, et il n'y a eu aucun progrès par rapport aux questions agricoles dont vous avez parlé en détail. Le milieu des affaires nous dit de plus en plus que les problèmes sont l'absence d'un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières, les problèmes liés au transport, aux normes agroalimentaires, et cetera.

Sur le plan du commerce multilatéral et international, nous discutons des questions réglementaires avec nos partenaires commerciaux de l'Europe et des États-Unis. C'est peut-être le genre de discussion parallèle qui pourrait avoir lieu ici. Je ne propose pas qu'on remplace l'Accord sur le commerce intérieur ou les espèces d'initiatives multilatérales qui existent, par exemple le TILMA, mais il serait peut-être possible d'attaquer le problème sur un deuxième front en discutant avec les provinces et en essayant de cueillir les fruits qui se trouvent sur les branches les plus basses de l'arbre réglementaire; nous devrions par exemple envisager de façon constructive les questions liées au transport.

J'ai aussi tendance à penser que l'idée de s'éloigner du modèle du consensus est triste — comme M. Poschmann l'a dit, il s'agit d'un sombre témoignage de l'état de notre fédération —, mais il serait peut-être possible d'utiliser le genre d'expérience créative qui est en cours dans l'ouest du Canada, c'est-à-dire l'accord bilatéral dont nous avons parlé, comme une sorte d'exemple de ce qui pourrait se faire ailleurs au pays. Si une province ou deux de plus décidaient de signer cet accord, ou encore si nous devions intégrer certains aspects de l'accord bilatéral à l'ACI, tout cela contribuerait au progrès. C'est peut-être ce que nous pouvons espérer de mieux pour l'heure.

Le président : Nous n'avons pas eu la chance de discuter avec vous des nouveaux partenariats publics-privés qui fonctionnent très bien à l'échelle régionale, surtout dans l'Ouest, en Alberta, en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les États américains adjacents. On a décidé là-bas que, sur le plan économique, il y avait des problèmes communs auxquels il était possible de travailler ensemble, par exemple dans les domaines du tourisme, de l'éducation et des transports. Les partenariats sont très efficaces; on appelle la région la Pacific NorthWest Economic Region, ou PNWER. Nous avons pu discuter avec les représentants de cette organisation, et ils sont venus témoigner devant le comité. L'Institut C.D. Howe et vous souhaitez peut-être examiner ces partenariats pour voir comment nous pourrions favoriser la productivité et la prospérité des différentes régions. Nous n'avons pas eu l'occasion d'aborder la question aujourd'hui, alors si vous avez des observations à formuler, je vous demanderais de communiquer avec la greffière du comité. Nous aimerions connaître votre point de vue sur le sujet.

Our next witness is via video conference from Vancouver, Mr. Marc Lee, Senior Economist with the Canadian Centre for Policy Alternatives. Mr. Lee, please proceed with your presentation. We are anxious to hear what you have to say, because we know you have a different viewpoint than many of our witnesses.

Marc Lee, Senior Economist, Canadian Centre for Policy Alternatives: Thank you for having me testify before you today. Almost everyone seems to agree that interprovincial barriers to trade are astonishingly large, that they undermine our productivity performance as a nation and prevent us from being a true economic union — everyone that is except economists who have studied the issue in detail.

I would like to provide a bit of a reality check for the committee. I would like to build on the comments of my co-author, Erin Weir, who spoke to you last night, because none of those assertions are substantiated by the available economic evidence. At the broadest level of abstraction, we have a fairly substantial rhetoric about alleged barriers based on the logic of free trade. There are a number of anecdotes, not too many, that also come up. I did review the testimony before this committee and found very few examples of bona fide trade barriers. In between the anecdotes and the rhetoric, there is not much data that one can point to that could be considered persuasive evidence that there is a fundamental problem with internal trade.

A couple of reports, which, in my opinion, have been discredited, suggest barriers are costly. A 1991 study by the Canadian Manufacturers Association, CMA, argued that barriers cost 1 per cent of Canada's GDP. However, the Canadian Manufacturers Association made only a crude estimate of some costs without considering any of the benefits of existing policies. More than three quarters of the CMA estimate stemmed from government procurement practices, based on the assumption that liberalization would reduce procurement costs. In only one area did the CMA cite a classic barrier to trade: restrictions on alcoholic beverages. In both of these areas, the vast majority of gains have already been reaped through the Agreement on Internal Trade.

More recently, the Conference Board of Canada claimed in a report for the B.C. government that the B.C.-Alberta Trade, Investment and Labour Mobility Agreement would add 3.8 per cent to B.C.'s GDP. This report is deeply flawed. It made no attempt to list or estimate the cost of barriers; and upon close examination, the Conference Board essentially made up its numbers after looking at a very small sample of results

Notre prochain témoin, M. Marc Lee, économiste en chef du Centre canadien de politiques alternatives, va participer à la réunion par vidéoconférence. Monsieur Lee, je vous demanderais de nous présenter votre exposé. Nous avons hâte d'entendre ce que vous avez à dire, parce que nous savons que votre point de vue est différent de celui de beaucoup des autres témoins que nous avons reçus.

Marc Lee, économiste en chef, Centre canadien de politiques alternatives : Merci de m'avoir demandé de comparaître devant vous aujourd'hui. Presque tout le monde semble d'accord pour dire que les obstacles au commerce interprovincial sont étonnamment grands, qu'ils nuisent à la productivité du pays et qu'ils nous empêchent d'être une véritable union économique — tout le monde sauf les économistes qui ont étudié la question en détail.

J'aimerais ramener le comité à la réalité. J'aimerais prendre pour point de départ les observations de mon coauteur, Erin Weir, qui a témoigné devant vous hier soir, parce que aucune des affirmations qui ont été faites ne s'appuient sur les données économiques existantes. Au niveau d'abstraction le plus général, il y a un discours assez important sur de prétendus obstacles fondés sur les principes du libre-échange. On raconte aussi un certain nombre d'anecdotes, pas très nombreuses. J'ai examiné les témoignages qui ont été faits devant le comité, et j'ai trouvé très peu d'exemples de véritables obstacles au commerce. Entre les anecdotes et les fleurs de rhétorique, il n'y a pas beaucoup de données à signaler et qui puissent être considérées comme une preuve convaincante de l'existence d'un problème fondamental au chapitre du commerce intérieur.

Deux ou trois rapports, qui, à mon avis, ont été discrédités, laissent croire que les obstacles engendrent des coûts importants. Dans une étude qu'elle a réalisée en 1991, l'Association des manufacturiers canadiens soutient que les obstacles engendrent des coûts correspondant à 1 p. 100 du PIB du Canada. Cependant, l'Association n'a fait qu'une estimation grossière de certains des coûts sans tenir compte du tout des avantages des politiques en place. Plus des trois quarts du chiffre avancé par l'AMC est attribuable aux pratiques d'approvisionnement gouvernemental, et on présume que la libéralisation ferait diminuer les coûts d'approvisionnement. L'AMC ne cite que dans un seul domaine un obstacle classique au commerce : les restrictions visant les boissons alcoolisées. Dans ces deux domaines, la vaste majorité des gains a déjà été réalisée dans le cadre de l'Accord sur le commerce intérieur.

Plus récemment, le Conference Board du Canada a affirmé, dans un rapport rédigé à l'intention du gouvernement de la Colombie-Britannique que le B.C.-Alberta Trade, Investment and Labour Mobility Agreement qu'ont conclu la Colombie-Britannique et l'Alberta ferait augmenter le PIB de la Colombie-Britannique de 3,8 p. 100. Ce rapport comporte des failles très importantes. Le Conference Board n'a pas tenté de dresser la liste des obstacles ni

from a survey of business organizations and government ministries. Its estimate was actually doubled through a simple arithmetic error.

The best available economic evidence suggests that any barriers to trade in Canada are minuscule. Over 20 years ago, the Macdonald commission found that barriers amounted to about one twentieth of 1 per cent of Canada's GDP. Since then, the Agreement on Internal Trade has reduced that number even further.

While that evidence is now quite dated, the finding that interprovincial barriers must be incredibly small is corroborated by research pioneered by the University of British Columbia's, UBC, John Helliwell and former cabinet minister John McCallum. They find that Canadian provinces are much more likely to trade with each other than with U.S. states, after adjusting for population size and distance to market. That number has fallen in recent years due to the Canada-U.S. Free Trade Agreement, but it still amounts to a factor of 12 for goods and 30 for services. That is, Ontario and B.C. trade goods with each other 12 times more than Ontario trades goods with California, after adjusting for market size.

In recent years, the data tell us that interprovincial trade has grown faster than international trade. Between 2000 and 2005, interprovincial trade grew by 25 per cent compared to only 9 per cent for international imports and 6 per cent for international exports. All told, I do not believe there is a prima facie case that Canada is suffering from internal trade barriers.

That said, I do not mean to suggest that in those isolated cases where barriers do exist, we should not act to ameliorate the situation. As long as we do not compromise the public interest — in particular, environmental regulations, labour standards and consumer protection — those changes need not be controversial. However, we should not falsely convince ourselves that to address remaining barriers will be a magic bullet to solve our productivity problems.

Moving forward, we also need to be clear in our use of language. This issue is incorrectly framed as "barriers to trade," when really we are talking about differences in provincial regulation due to the federal nature of our government, different business registration and reporting requirements and differences in professional certification standards. This

d'estimer les coûts qui y sont liés, et un examen approfondi a révélé que le Conférence Board a essentiellement fabriqué les chiffres qu'il avance après avoir examiné un très petit échantillon de résultats d'une enquête effectuée auprès d'organisations d'entreprises et de ministères gouvernementaux. L'estimation qu'a produite le Conférence Board est le double de ce qu'elle devrait être, à cause d'une simple erreur de calcul.

Les meilleures données économiques existantes laissent croire que les obstacles au commerce sont minuscules au Canada. Il y a plus de 20 ans, la Commission Macdonald a conclu que les obstacles équivalaient à environ un vingtième de 1 p. 100 du PIB du Canada. Depuis, ce chiffre a encore diminué grâce à l'Accord sur le commerce intérieur.

Ces données commencent à dater aujourd'hui, mais la conclusion selon laquelle les obstacles au commerce interprovincial doivent être incroyablement petits est corroborée par des travaux de recherche d'avant-garde effectués à l'Université de la Colombie-Britannique, UBC, par John Helliwell et l'ancien ministre du Cabinet, John McCallum. Les deux hommes concluent que les provinces canadiennes sont beaucoup plus susceptibles d'effectuer des échanges entre elles qu'avec les États américains, après rajustement des données en fonction de la taille de la population et de la distance des marchés. Le facteur a diminué au cours des dernières années en raison de l'Accord de libre-échange intervenu entre le Canada et les États-Unis, mais c'est encore un facteur de 12 pour les biens et de 30 pour les services. C'est-à-dire que l'Ontario échange avec la Colombie-Britannique 12 fois plus de biens qu'avec la Californie, après rajustement des données en fonction de la taille des marchés.

Les données portant sur les dernières années montrent que le commerce interprovincial a crû plus rapidement que le commerce international. Entre 2000 et 2005, le commerce interprovincial a connu une augmentation de 25 p. 100, comparativement à 9 p. 100 seulement pour les importations internationales et 6 p. 100 seulement pour les exportations internationales. Tout compte fait, je ne pense pas qu'on puisse présumer que les obstacles au commerce intérieur soient préjudiciables au Canada.

Cela dit, je ne dis pas que, dans les cas isolés où il y a bel et bien des obstacles, nous ne devrions rien faire pour améliorer les choses. Pour autant que nous ne compromettons pas l'intérêt public — et surtout la réglementation environnementale, les normes du travail et la protection des consommateurs — ces changements n'ont pas fait l'objet d'une controverse. Cependant, nous ne devons pas nous convaincre faussement que de supprimer les obstacles qui restent sera la panacée qui permettra de résoudre tous nos problèmes de productivité.

Pour la suite, nous devons aussi être clairs dans notre façon d'utiliser les mots. C'est à tort qu'on dit que le problème tient aux « obstacles au commerce », puisqu'il s'agit en fait de différences entre les provinces au chapitre de la réglementation, vu la nature fédérale de notre gouvernement, ainsi qu'aux chapitres des exigences d'inscription et d'établissement de rapports visant les

committee can perform a valuable public service if it were to clearly outline specific problems and leave the rhetoric at the door.

With the resources at its disposal, this committee could greatly add to the debate on internal barriers by developing a list of the top 10 or 20 irritants in interprovincial commerce, vetting those to make sure they do not violate the public interest concerns and to press for action using federal constitutional powers to resolve the issue if necessary. This would be a better approach than seeking sweeping legalistic approaches such as the B.C.-Alberta agreement.

I caution the committee to distinguish between bona fide barriers to commerce and constitutional differences related to federalism. There are regulatory differences among the provinces, but, by and large, these are not trade barriers per se, though they may pose some additional cost to business. Our Constitution gave provinces the ability to make regulations based on their local needs, so any attempt to harmonize regulations must consider the loss of local decision making as a cost that must be netted against any benefit arising from harmonization.

That said, the changing nature of the Canadian economy and its trade and investment relationships with the United States and others may require new approaches that upload responsibilities in certain areas to the federal government in order to create national standards and regulatory frameworks. If so, these should aim, where possible, to achieve a high national standard and avoid lowest common denominator approaches, such as mutual recognition.

Finally, I would like to make a few comments about TILMA. In light of the evidence on trade barriers, at best, TILMA is a gimmick; but I believe the agreement contains some very broad language that may prove problematic with the passage of time. TILMA is essentially a top-down agreement; everything is in unless specific exemptions are made. That means that governments have to anticipate the full legal jeopardy of what is in and what is not.

There are some exemptions to TILMA and some provisions for legitimate objectives, but my reading of the agreement is that these are fairly narrow. The agreement enshrines investor rights to challenge public interest regulation, which will cause problems in that trade panels will be able to second-guess domestic decision making. Moreover, the presence of this type of language creates a chill over the creation of new regulations.

entreprises et des normes d'accréditation professionnelles. Le comité pourrait rendre un précieux service à la population en définissant clairement des problèmes précis et en laissant de côté les faux arguments.

Avec les ressources à sa disposition, le comité pourrait faire une importante contribution au débat sur les obstacles au commerce interne en dressant la liste des 10 ou des 20 éléments qui nuisent au commerce interprovincial, en les surveillant pour s'assurer qu'ils ne sont pas contraires à l'intérêt de la population et en exhortant le gouvernement fédéral d'utiliser ces pouvoirs constitutionnels pour résoudre le problème au besoin. Ce serait une meilleure démarche que les lourdes méthodes légalistes comme l'accord intervenu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta.

Je veux mettre en garde les membres du comité et leur dire qu'il faut distinguer entre les véritables obstacles au commerce et les différences constitutionnelles découlant du fédéralisme. Il y a des différences entre les provinces au chapitre de la réglementation, mais, de façon générale, ce ne sont pas les obstacles au commerce en tant que tels, même si ces différences peuvent engendrer des coûts supplémentaires pour les entreprises. La Constitution confère aux provinces le pouvoir d'adopter des règlements en fonction de leurs besoins, ce qui fait que toute tentative d'harmonisation des règlements doit tenir compte de la perte de pouvoir décisionnel à l'échelle locale comme d'un coût qu'il faut comparer à tout avantage découlant de l'harmonisation.

Cela dit, le fait que l'économie du Canada et ses relations avec les États-Unis et avec d'autres pays dans le domaine du commerce et des investissements évoluent pourra obliger le gouvernement fédéral à assumer des responsabilités dans certains domaines de façon à pouvoir créer des normes nationales et des cadres réglementaires. Le cas échéant, ces mesures devraient viser, là où c'est possible, l'atteinte d'une norme nationale élevée, et elle devrait éviter les démarches qui donnent lieu à un nivellement par le bas, comme la reconnaissance mutuelle.

J'aimerais enfin formuler quelques observations au sujet du TILMA. À la lumière des données concernant les obstacles au commerce le TILMA est, au mieux, un tour de passe-passe; mais je pense que l'accord est formulé en des termes très généraux, ce qui pourrait se révéler problématique avec le temps. Le TILMA est essentiellement un processus descendant; tout est inclus dans cet accord sauf ce qui fait l'objet d'exemptions précises. Cela veut dire que les gouvernements doivent s'attendre à ce que surviennent tout le problème juridique de ce qui est inclus et de ce qui ne l'est pas.

Le TILMA comporte certaines exemptions et certaines dispositions visant les objectifs légitimes, mais, d'après l'idée que je me fais de cet accord, elles ne sont que de très courte portée. L'accord prévoit pour les investisseurs le droit de contester des règlements d'intérêt public, ce qui va engendrer des problèmes, en ce sens que des groupes spéciaux vont être en mesure de contester la prise de décisions à l'échelle nationale. En outre, ce genre de propos jette un froid sur l'élaboration de nouveaux règlements.

My organization published a study by Ellen Gould — which I believe you have — looking at public interest regulation and comparing that to what we know about public services and public enterprises. She finds that a number of areas are exposed by TILMA, including most areas of municipal planning, a number of environmental regulations and even efforts to restrict private health care.

Whether these areas will be challenged, and whether those challenges will be successful, remains to be seen. However, I suggest to the committee that it is of concern that decisions on the interpretation will be made by trade dispute panels that are outside the domestic legal system, not by the architects or proponents of the agreement.

If we are to have a dispute resolution process, I believe it should be within the courts. In doing so, we would achieve a level of transparency and rights of appeal that are not usually the case in commercial arbitration panels, where secrecy is the norm.

Ultimately, TILMA is a solution in search of a problem. I would not recommend other provinces to sign on to the agreement.

I would like to thank the committee again for having me here. I hope I have challenged some of your assumptions about the issues and clarified what some of the real issues are moving forward.

The Chairman: I would like you to send us, as best you can, a list of the irritants that you say should be addressed. You also indicated bona fide barriers. If you could give us your understanding of those irritant lists in order of priority and the bona fide barriers, that would be helpful when we consider your evidence again.

Senator Moore: Yesterday, we heard from your colleague, Mr. Weir. I was interested in his comments, which are in line with what you said here today, that it is not clear interprovincial barriers are a cause for loss of productivity. He even said that a fog has been created; that this issue is mythical and only one twentieth of 1 per cent is a resulting cause of a decrease in GDP due to interprovincial barriers. Then we had the Conference Board numbers with regard to the results for B.C. in TILMA, which you, Mr. Weir and the people at the C.D. Howe Institute have said were high. You mentioned the estimates were doubled by a simple arithmetic error. Are the estimates by the Conference Board stating that the GDP would be increased by 3.8 per cent or \$4.8 billion in error? You said these estimates were doubled, so are they to be halved? Is half accurate?

Mon organisation a publié une étude d'Ellen Gould — dont je crois vous avez copie — dans laquelle elle examine la réglementation d'intérêt public et la compare à ce que nous savons au sujet des services publics et des entreprises publiques. Elle constate qu'un certain nombre de domaines sont exposés par le TILMA, notamment la plupart des secteurs de la planification municipale, un certain nombre de règlements environnementaux et même les efforts visant à limiter les soins de santé privés.

Il reste à voir s'il y aura des contestations dans ces domaines, et si les efforts de contestation seront couronnés de succès. Cependant, je veux dire aux membres du comité qu'il est préoccupant que les décisions concernant l'interprétation de l'accord seront prises par des groupes spéciaux chargés de la résolution des conflits qui oeuvreront à l'extérieur du système juridique national, et non par les architectes ou les défenseurs de l'accord.

Si nous devons disposer d'un processus de résolution des conflits, je crois que ce devrait être au sein des tribunaux. Ainsi, il y aurait une transparence et des droits d'appel qui n'existent habituellement pas avec les groupes d'arbitrage commercial, pour lesquels il est normal de faire les choses en secret.

En fin de compte, le TILMA est une solution en cas de problème. Je ne recommanderais pas à d'autres provinces de signer cet accord.

J'aimerais remercier de nouveau le comité de me recevoir aujourd'hui. J'espère que j'ai remis en question certaines des idées que vous vous faisiez sur la question et que j'ai précisé certaines des questions réelles auxquelles nous allons être confrontés dans l'avenir.

Le président : J'aimerais que vous fassiez de votre mieux pour nous faire parvenir une liste des éléments qui nuisent au commerce et dont vous dites qu'il faudrait s'occuper. Vous avez parlé d'obstacles véritables. Si vous pouviez nous donner une idée de ces éléments nuisibles, en les plaçant en ordre d'importance, ainsi que des obstacles véritables, cela nous sera utile lorsque nous reviendrons sur votre témoignage.

Le sénateur Moore : Hier, nous avons entendu le témoignage de votre collègue, M. Weir. Ses observations m'ont intéressé, et elles allaient dans le même sens que ce que vous avez dit ici aujourd'hui, c'est-à-dire qu'il n'est pas évident que des obstacles au commerce interprovincial causent une perte de productivité. Il a même dit qu'on a créé un écran de fumée, que le problème est un mythe et que les obstacles au commerce interprovincial ne seront la cause que d'une diminution du PIB d'un vingtième de 1 p. 100. Puis, on nous a fait part des chiffres du Conference Board en ce qui concerne les résultats en Colombie-Britannique du TILMA, dont vous, M. Weir, et les gens de l'Institut C.D. Howe ont dit qu'ils sont élevés. Vous avez dit que les estimations étaient le double de ce qu'elles devraient être en raison d'une simple erreur de calcul. Est-ce que les estimations du Conference Board selon lesquelles le PIB augmenterait de 3,8 p. 100 ou de 4,8 milliards de dollars sont erronées? Vous avez dit que ces estimations étaient le double de ce qu'elles auraient dû être, alors les vrais chiffres correspondent-ils à la moitié des estimations? Est-ce que les estimations réduites de moitié seraient exactes?

Mr. Lee: I only point out the simple arithmetic error as one of many flaws in the study. In the paper that I submitted to the committee, we go through the methodology issues in detail; therefore, I will not bore you with the details now. I suggest that the amount of those barriers is incredibly small. They are based on a survey that was sent out to some business organizations and government ministries.

Senator Moore: You said it was a small sample.

Mr. Lee: Only four business organizations actually responded out of 13 business organizations contacted. That, in itself, suggests that there is not much interest within the business community.

The survey simply asked the businesses to rate a number of areas on a scale of minus three to plus three; they took those numbers into consideration and then created their own scale for those numbers. This was not in the actual survey, but they argued that plus one is an increase of 0 per cent to 5 per cent in GDP, plus two was an increase of 5 per cent to 10 per cent and so forth. When they made the calculations they just assumed that a number one was actually 5 per cent, not the midway point, which is 2.5 per cent. John Helliwell did an analysis of a similar report done for the Government of Saskatchewan. He likened it to estimating the country's gross domestic product by asking households how they think everyone is doing, that this is not a solid empirical basis upon which to move forward.

Senator Moore: Are you familiar with the Pacific NorthWest Economic Region trade agreement between provinces in the West and the United States, the impact of that, their efforts to remove barriers and to increase or enhance trade between those regions?

Mr. Lee: I do not believe there is an actual PNWER text agreement. It is a talk shop.

Senator Moore: They all passed fundamental legislation to enhance and facilitate economic activities. Have you looked at that in some detail or not?

Mr. Lee: I have not seen any legislation in British Columbia that refers to that. My sense is that this is a roundtable that meets periodically to talk about issues common to the region. I have not seen any legislation arising from that.

The Chairman: Senator Moore is alluding to — and we both have knowledge of this, because we have attended their meetings — a legislative partnership between Alberta, British Columbia, the Yukon and the adjacent American states. It is a public-private partnership, but the partnership is based on a

M. Lee : Je n'ai parlé de l'erreur de calcul que parce qu'il s'agit de l'un des nombreux défauts de l'étude. Dans le document que j'ai présenté au comité, nous examinons les questions de méthode en détail; je ne vais donc pas vous ennuyer avec les détails aujourd'hui. Ce que je dis, c'est que les coûts liés à ces obstacles sont très faibles. On les a calculés à partir d'une enquête effectuée auprès de certaines organisations d'entreprise et de certains ministères.

Le sénateur Moore : Vous avez dit qu'il s'agissait d'un petit échantillon.

M. Lee : Seulement quatre organisations d'entreprise ont répondu, sur les 13 organisations avec qui on a communiqué. En soi, cela donne à penser que le milieu des affaires n'est pas très intéressé.

Dans le cadre de l'enquête en question, on n'a fait que demander aux entreprises de noter un certain nombre de choses sur une échelle de moins trois à trois; les gens qui ont effectué l'enquête ont pris ces chiffres en considération et ont créé leur propre échelle à partir de ceux-ci. Ce n'était pas dans le cadre de l'enquête en tant que telle, mais ils ont soutenu que l'augmentation d'un degré sur l'échelle correspondant à une augmentation de 0 à 5 p. 100 du PIB, que l'augmentation de deux degrés correspondait à une augmentation de 5 à 10 p. 100, et ainsi de suite. Lorsqu'ils ont effectué les calculs, ils sont simplement partis du principe qu'un degré équivalait à 5 p. 100, et non au point milieu de l'intervalle, c'est-à-dire 2,5 p. 100. John Helliwell a effectué une analyse de rapport semblable effectué pour le compte du gouvernement de la Saskatchewan. Il a comparé cette démarche au fait d'estimer le produit intérieur brut du pays en demandant aux ménages comment ils pensent s'en tirer, et il a dit qu'il ne s'agissait pas d'un fondement empirique solide permettant de prévoir la suite des choses.

Le sénateur Moore : Avez-vous entendu parler de l'accord commercial de la Pacific NorthWest Economic Region, intervenu entre les provinces de l'Ouest et les États-Unis, des répercussions de cet accord, ainsi que des efforts déployés pour supprimer les obstacles et favoriser le commerce entre ces régions?

M. Lee : Je ne pense pas qu'il existe un accord écrit pour la PNWER. Il ne s'agit que de discussions entre gens du même domaine.

Le sénateur Moore : Toutes les administrations en question ont adopté des lois essentielles à l'accroissement et à la facilitation des activités économiques. Avez-vous examiné cela en détail ou non?

M. Lee : Je ne connais aucune loi de la Colombie-Britannique qui parle de cela. D'après ce que je sais, on organise périodiquement une table ronde pour discuter de questions d'intérêt commun dans la région. Je n'ai vu aucune loi être adoptée à la suite de ces rencontres.

Le président : Le sénateur Moore fait allusion — et c'est une chose que nous connaissons tous deux, puisque nous avons participé aux réunions en question — à un partenariat législatif entre l'Alberta, la Colombie-Britannique, le Yukon et les États américains adjacents. Il s'agit d'un partenariat public privé, mais

legislative partnership. You should be able to find it; it was passed by the various legislatures in those states, so it is not just a talk shop.

Mr. Lee: If so, it has not been very successful. One of the main trade irritants in British Columbia with the United States — and this is largely due to the Western United States — is softwood lumber. We took, if I may say so, a bath on that one, senator. Therefore, if it is a trade agreement, it is not a very successful one.

Senator Eyton: You gave some numbers of international trade and internal trade and a comparison of the small effects of the existing barriers to internal trade. Our notes give some statistics and a graph entitled “International and Internal Exports Canada 1981 to 2004.” In 1981, Canadian provinces and territories were trading internationally and internally at comparable levels, but during the subsequent two decades, internal exports increased nearly threefold while international exports increased more than fivefold. If you look at the graph you will see that there is acceleration in the international trade coincident with the Free Trade Agreement with U.S. and NAFTA. Because that is such an important element in international trade, it seems fairly compelling. Those numbers seem different than the numbers you recited to us, can you comment?

Mr. Lee: It should be expected that international trade would have increased faster than interprovincial trade in the aftermath of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. I do not feel that is any surprise. Since 2000, however, interprovincial trade has actually expanded much more than international trade. I would point out — and it would be worth the senate’s time to bring in John Helliwell or John McCallum to testify, because it is on their research that I speak — when we adjust for distance to market and the size of that market, we get this difference. The general stylized fact is that the presence of the Canada-U.S. border is equivalent to about 10,000 kilometres in terms of distance. When comparing trade between B.C. and Ontario and Ontario and California, we have to adjust for California being a market of 30 million people and B.C. being 4 million people. When we make the appropriate adjustments — the distance is about the same from Ontario — then we find that, in fact, we do trade substantially more within the country, and that is because of historical networks, relationships and, what John Helliwell calls, social capital. We trade much more within the country than economists expect we should.

qui est fondé sur un partenariat législatif. Vous devriez pouvoir vous renseigner à ce sujet; c’est un partenariat conclu entre les différentes assemblées législatives de ces administrations, alors il ne s’agit pas que de discussions.

M. Lee : Dans ce cas, ce n’est pas une démarche qui a connu beaucoup de succès. L’un des principaux éléments qui nuisent aux échanges entre la Colombie-Britannique et les États-Unis — et qui est largement attribuable aux États de l’Ouest — c’est le bois d’œuvre. Nous avons subi de lourdes pertes dans ce domaine, sénateur. Ainsi, s’il s’agit d’un accord commercial, ce n’est pas un accord commercial très réussi.

Le sénateur Eyton : Vous nous avez fourni certains chiffres sur le commerce international et le commerce intérieur, et vous avez comparé les effets minimes des obstacles au commerce intérieur. Il y a dans nos notes des statistiques et une figure intitulée « Exportations internationales et interprovinciales, Canada, 1981-2004 ». En 1981, les provinces et les territoires du Canada effectuaient des échanges d’un volume comparable à l’échelle internationale et entre eux, mais, au cours des 20 années qui ont suivi, les exportations interprovinciales ont presque triplé, tandis que les exportations internationales ont plus que quintuplé. Si vous jetez un œil sur la figure, vous pourrez constater que l’augmentation du volume des échanges internationaux coïncide avec la conclusion de l’Accord sur le libre-échange avec les États-Unis et de l’ALENA. Puisqu’il s’agit d’un élément si important du commerce international, cela semble assez convaincant. Ces chiffres semblent être différents de ceux que vous nous avez fournis; pouvez-vous expliquer cela?

M. Lee : On pouvait s’attendre à ce que les échanges internationaux augmentent plus rapidement que les échanges interprovinciaux à la suite de la conclusion de l’Accord sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Je ne trouve pas que c’est surprenant. Depuis 2000, cependant, le commerce interprovincial a crû beaucoup plus rapidement que le commerce international. Je dirais cependant — et il vaudrait la peine de prendre le temps, au Sénat, de faire témoigner John Helliwell ou John McCallum, parce que ce que j’affirme vient de leurs travaux de recherche — le rajustement des données en fonction de la distance d’un marché et de la taille de ce marché fait ressortir la différence. De façon générale, on peut dire que la frontière canado-américaine équivaut à une distance d’environ 10 000 km. Lorsque nous comparons les échanges entre la Colombie-Britannique et l’Ontario et entre l’Ontario et la Californie, nous devons rajuster les données en fonction du fait que la Californie est un marché de 30 millions de personnes, comparativement à la Colombie-Britannique, qui en est un de quatre millions de personnes. Après avoir effectué les rajustements appropriés — la distance par rapport à l’Ontario est environ la même dans les deux cas — nous constatons que, en fait, le commerce est beaucoup plus important à l’intérieur du pays, et que cela est attribuable aux réseaux, aux relations qui existent déjà, ainsi qu’à ce que John Helliwell appelle le capital social. Des échanges sont beaucoup plus importants au pays que ce à quoi les économistes s’attendraient.

The Chairman: Mr. Lee, thank you very much. We will be back to you. We will call Mr. Helliwell and Mr. McCallum. We are really trying to get at the facts as objectively as we can, and we will come to our policy conclusions. Staff will be back in touch with you to arrange a further time. We found your evidence very interesting and obviously thought provoking.

The committee adjourned.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Lee. Nous vous reparlerons. Nous allons communiquer avec M. Helliwell et M. McCallum. Nous essayons vraiment d'envisager les faits le plus objectivement possible, et nous allons tirer nos conclusions en matière de politiques. Le personnel du comité va communiquer de nouveau avec vous pour prévoir une nouvelle réunion. Nous avons trouvé votre témoignage très intéressant, et, bien sûr, stimulant.

La séance est levée..



If undelivered, return COVER ONLY to:

Public Works and Government Services Canada –
Publishing and Depository Services
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –
Les Éditions et Services de dépôt
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESSES

Wednesday, May 16, 2007

Canadian Bankers Association:

Steve McGirr, Senior Executive Vice-President and Chief Risk Officer, Treasury and Risk Management, CIBC;

Brian Porter, Executive Vice-President and Chief Risk Officer, The Bank of Nova Scotia;

Denis Pellerin, Senior Vice-President, Operational and Market Risk Management, National Bank of Canada;

Karen Michell, Vice-President, Banking Operations.

Canadian Labour Congress:

Erin Weir, Economist.

Thursday, May 17, 2007

C.D. Howe Institute:

Finn Poschmann, Director of Research;

Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy Consultants, Inc. (ITPC).

Canadian Centre for Policy Alternatives (by video conference):

Marc Lee, Senior Economist.

TÉMOINS

Le mercredi 16 mai 2007

Association des banquiers canadiens :

Steve McGirr, premier vice-président à la direction et chef de la gestion du risque, Trésorerie et Gestion du risque, Banque CIBC;

Brian Porter, vice-président à la direction et chef de la gestion du risque, Banque Scotia;

Denis Pellerin, premier vice-président, Gestion des risques opérationnels et de marché, Banque Nationale du Canada;

Karen Michell, vice-présidente, Opérations bancaires.

Congrès du travail du Canada :

Erin Weir, économiste.

Le jeudi 17 mai 2007

Institut C.D. Howe :

Finn Poschmann, directeur de la recherche;

Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants, Inc. (ITPC).

Centre canadien de politiques alternatives (par vidéoconférence) :

Marc Lee, économiste en chef.