

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

NATIONAL FINANCE

Chair:

The Honourable JOSEPH A. DAY

Tuesday, January 31, 2012
Tuesday, February 7, 2012
Wednesday, February 8, 2012

Issue No. 11

Seventh meeting on:

The study of the Main Estimates for the fiscal year
ending March 31, 2012

Sixth and seventh meetings on:

The study on the potential reasons for price discrepancies
in respect of certain goods between Canada and the United
States, given the value of the Canadian dollar
and the effect of cross border shopping
on the Canada economy

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
quarante et unième législature, 2011-2012

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

FINANCES NATIONALES

Président :

L'honorable JOSEPH A. DAY

Le mardi 31 janvier 2012
Le mardi 7 février 2012
Le mercredi 8 février 2012

Fascicule n° 11

Septième réunion concernant :

L'étude du Budget principal des dépenses pour l'exercice
se terminant le 31 mars 2012

Sixième et septième réunions concernant :

L'étude sur les raisons pouvant expliquer les inégalités
entre les prix de certains articles vendus au Canada
et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien
et les répercussions du magasinage transfrontalier
sur l'économie canadienne

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
NATIONAL FINANCE

The Honourable Joseph A. Day, *Chair*

The Honourable Richard Neufeld, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Callbeck	Maltais
* Cowan	Marshall
(or Tardif)	Martin
Gerstein	Nancy Ruth
Hervieux-Payette, P.C.	Peterson
* LeBreton, P.C.	Ringuette
(or Carignan)	Runciman

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Martin replaced the Honourable Senator Finley (*February 8, 2012*).

The Honourable Senator Maltais replaced the Honourable Senator Buth (*February 7, 2012*).

The Honourable Senator Finley replaced the Honourable Senator Rivard (*February 7, 2012*).

The Honourable Senator Rivard replaced the Honourable Senator Finley (*February 7, 2012*).

The Honourable Senator Marshall replaced the Honourable Senator Mockler (*February 7, 2012*).

The Honourable Senator Buth replaced the Honourable Senator Marshall (*January 31, 2012*).

The Honourable Senator Mockler replaced the Honourable Senator Dickson (*January 30, 2012*).

The Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. replaced the Honourable Senator Eggleton, P.C. (*January 30, 2012*).

The Honourable Senator Neufeld replaced the Honourable Senator Andreychuk (*December 9, 2011*).

The Honourable Senator Dickson replaced the Honourable Senator MacDonald (*December 9, 2011*).

The Honourable Senator Eggleton, P.C. replaced the Honourable Senator Tardif (*December 7, 2011*).

The Honourable Senator Callbeck replaced the Honourable Senator Hubley (*December 7, 2011*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
FINANCES NATIONALES

Président : L'honorable Joseph A. Day

Vice-président : L'honorable Richard Neufeld

et

Les honorables sénateurs :

Callbeck	Maltais
* Cowan	Marshall
(ou Tardif)	Martin
Gerstein	Nancy Ruth
Hervieux-Payette, C.P.	Peterson
* LeBreton, C.P.	Ringuette
(ou Carignan)	Runciman

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications 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 :

L'honorable sénateur Martin a remplacé l'honorable sénateur Finley (*le 8 février 2012*).

L'honorable sénateur Maltais a remplacé l'honorable sénateur Buth (*le 7 février 2012*).

L'honorable sénateur Finley a remplacé l'honorable sénateur Rivard (*le 7 février 2012*).

L'honorable sénateur Rivard a remplacé l'honorable sénateur Finley (*le 7 février 2012*).

L'honorable sénateur Marshall a remplacé l'honorable sénateur Mockler (*le 7 février 2012*).

L'honorable sénateur Buth a remplacé l'honorable sénateur Marshall (*le 31 janvier 2012*).

L'honorable sénateur Mockler a remplacé l'honorable sénateur Dickson (*le 30 janvier 2012*).

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Eggleton, C.P. (*le 30 janvier 2012*).

L'honorable sénateur Neufeld a remplacé l'honorable sénateur Andreychuk (*le 9 décembre 2011*).

L'honorable sénateur Dickson a remplacé l'honorable sénateur MacDonald (*le 9 décembre 2011*).

L'honorable sénateur Eggleton, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Tardif (*le 7 décembre 2011*).

L'honorable sénateur Callbeck a remplacé l'honorable sénateur Hubley (*le 7 décembre 2011*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, January 31, 2012
(23)

[*English*]

The Standing Senate Committee on National Finance met this day, at 9:35 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Joseph A. Day, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Day, Gerstein, Hervieux-Payette, P.C., Marshall, Mockler, Nancy Ruth, Neufeld, Ringuette and Runciman (10).

In attendance: Édison Roy-César, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament; and Jean-Pierre Morin, Communications Officer, Communications Directorate.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, June 9, 2011, the committee continued its examination of the expenditures set out in the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 2012. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

Office of the Auditor General of Canada:

Michael Ferguson, Auditor General of Canada;

Jocelyne Therrien, Senior Principal, Parliamentary and International Relations.

Office of the Public Sector Integrity Commissioner of Canada:

Mario Dion, Commissioner.

Mr. Ferguson made a statement and, together with Ms. Therrien, answered questions.

Mr. Dion made a statement and answered questions.

At 11:40 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, February 7, 2012
(24)

[*English*]

The Standing Senate Committee on National Finance met this day, at 9:30 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Joseph A. Day, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Day, Gerstein, Hervieux-Payette, P.C., Marshall, Nancy Ruth, Neufeld, Ringuette, Rivard and Runciman (10).

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 31 janvier 2012
(23)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 9 h 35, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joseph A. Day (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Callbeck, Day, Gerstein, Hervieux-Payette, C.P., Marshall, Mockler, Nancy Ruth, Neufeld, Ringuette et Runciman (10).

Également présents : Édison Roy-César, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement; et Jean-Pierre Morin, agent de communications, Direction des communications.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 9 juin 2011, le comité poursuit son étude sur les dépenses prévues dans le Budget principal des dépenses pour l'exercice se terminant le 31 mars 2012. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Bureau du vérificateur général du Canada :

Michael Ferguson, vérificateur général du Canada;

Jocelyne Therrien, première directrice principale, Relations parlementaires et Internationales.

Commissariat à l'intégrité du secteur public du Canada :

Mario Dion, commissaire.

M. Ferguson fait une déclaration, puis, avec l'aide de Mme Therrien, répond aux questions.

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

À 11 h 40, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 7 février 2012
(24)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 9 h 30, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joseph A. Day (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Callbeck, Day, Gerstein, Hervieux-Payette, C.P., Marshall, Nancy Ruth, Neufeld, Ringuette, Rivard et Runciman (10).

In attendance: Édison Roy-César and Terrence Thomas, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 6, 2011, the committee continued its study on the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross border shopping on the Canadian economy. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESSES:

Canadian Manufacturers & Exporters:

Martin Lavoie, Director of Policy, Manufacturing Competitiveness and Innovation.

Option consommateurs:

Jean-François Vinet, Business Practices and Financial Services File Analyst (by video conference).

Public Interest Advocacy Centre:

Michael Janigan, Executive Director and General Counsel;
Janet Lo, Legal Counsel.

Consumers' Association of Canada:

Bruce Cran, President.

The Honourable Senator Gerstein moved that the Honourable Senator Neufeld be deputy chair of this committee.

The question being put on the motion, it was adopted.

Mr. Lavoie made a statement and answered questions.

At 10:35 a.m., the committee suspended.

At 10:37 a.m., the committee resumed.

Mr. Cran made a statement and answered questions.

Mr. Janigan made a statement and, together with Ms. Lo, answered questions.

Ms. Lo made a statement.

Mr. Vinet made a statement and answered questions.

At 11:36 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, February 8, 2012
(25)

[English]

The Standing Senate Committee on National Finance met this day, at 6:45 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Joseph A. Day, presiding.

Également présents : Édison Roy-César et Terrence Thomas, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 6 octobre 2011, le comité poursuit son étude sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Manufacturiers et exportateurs du Canada :

Martin Lavoie, directeur des politiques, Productivité et innovation.

Option consommateurs :

Jean-François Vinet, analyste des pratiques commerciales et des services financiers (par vidéoconférence)

Centre pour la défense de l'intérêt public :

Michael Janigan, directeur général et avocat général;
Janet Lo, avocate-conseil.

Association des consommateurs du Canada :

Bruce Cran, président.

L'honorable sénateur Gerstein propose l'honorable sénateur Neufeld au poste de vice-président du comité.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

M. Lavoie fait une déclaration et répond aux questions.

À 10 h 35, la séance est suspendue.

À 10 h 37, la séance reprend.

M. Cran fait une déclaration et répond aux questions.

M. Janigan fait une déclaration, puis, avec l'aide de Mme Lo, répond aux questions.

Mme Lo fait une déclaration.

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

À 11 h 36, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 8 février 2012
(25)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 18 h 45, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joseph A. Day (*président*).

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Day, Gerstein, Hervieux-Payette, P.C., Maltais, Marshall, Martin, Nancy Ruth, Neufeld, Ringuette and Runciman (11).

In attendance: Édison Roy-César and Terrence Thomas, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 6, 2011, the committee continued its study on the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross border shopping on the Canadian economy. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESS:

Canadian Federation of Independent Business:

Ted Mallett, Vice-President and Chief Economist
(by video conference).

Mr. Mallett made a statement and answered questions.

At 8:10 p.m., the committee suspended.

At 8:11 p.m., the committee resumed.

The committee considered a draft agenda.

At 8:20 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Callbeck, Day, Gerstein, Hervieux-Payette, C.P., Maltais, Marshall, Martin, Nancy Ruth, Neufeld, Ringuette et Runciman (11).

Également présents : Édison Roy-César et Terrence Thomas, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 6 octobre 2011, le comité poursuit son étude sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :

Ted Mallett, vice-président et économiste en chef
(par vidéoconférence).

M. Mallett fait une déclaration et répond aux questions.

À 20 h 10, la séance est suspendue.

À 20 h 11, la séance reprend.

Le comité examine une ébauche de rapport.

À 20 h 20, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Jodi Turner

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, January 31, 2012

The Standing Senate Committee on National Finance met this day at 9:35 a.m. to examine the expenditures set out in the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 2012.

Senator Joseph A. Day (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I call this meeting of the Standing Senate Committee on National Finance to order. Honourable senators, first of all, this being our first meeting since both our new year and the lunar new year, I wish you all a very happy and prosperous new year and hope you have all had a good break. We are now back at work.

[*Translation*]

This morning, we are continuing the committee's study of the 2011-12 Main Estimates.

[*English*]

This morning we are pleased to welcome the new Auditor General for Canada, Mr. Michael Ferguson. Mr. Ferguson's appointment was effective on November 28, 2011, just before the Christmas and New Year's break. We are also pleased to welcome back Jocelyne Therrien, who is the Senior Principal, Parliamentary and International Relations.

Mr. Ferguson, I understand you have a few introductory remarks, and then we will go into a question and answer discussion period.

[*Translation*]

Michael Ferguson, Auditor General of Canada, Office of the Auditor General of Canada: Mr. Chair, thank you for the opportunity to meet with you today. I am accompanied by Jocelyne Therrien, who heads our parliamentary liaison team.

I would be happy to answer any questions the honourable senators may have. But first, with your indulgence, I would like to start by providing a bit of background information about myself and how I plan to fulfil my mandate. I will be brief.

As some of you may already know, for five years, I served as the comptroller of New Brunswick before becoming the province's Deputy Minister of Finance last year. I also spent five years, from 2005 to 2010, as the Auditor General for the province, reporting to the Legislative Assembly of New Brunswick. I am currently serving my third term on the Public Sector Accounting Board, the organization that establishes

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 31 janvier 2012

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 9 h 35, pour examiner les dépenses prévues dans le Budget principal des dépenses pour l'exercice se terminant le 31 mars 2012.

Le sénateur Joseph A. Day (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Je déclare ouverte cette séance du Comité sénatorial permanent des finances nationales. Honorables sénateurs, tout d'abord, il s'agit de notre première séance depuis le début de la nouvelle année et de la nouvelle année lunaire. J'en profite donc pour vous souhaiter à tous une nouvelle année heureuse et prospère. J'espère que vous avez passé de belles vacances. Nous reprenons aujourd'hui nos travaux.

[*Français*]

Nous continuons ce matin l'étude du budget principal des dépenses pour l'année financière 2011-2012 dont notre comité a été saisi.

[*Traduction*]

Ce matin, nous sommes ravis d'accueillir le nouveau vérificateur général du Canada, M. Michael Ferguson. La nomination de M. Ferguson est entrée en vigueur le 28 novembre 2011, soit tout juste avant le congé de Noël et du Nouvel An. Nous sommes également heureux de revoir Jocelyne Terrien, première directrice principale, Relations parlementaires et internationales.

Monsieur Ferguson, je crois savoir que vous avez une déclaration liminaire. Je vais donc vous céder la parole, après quoi nous enchaînerons avec la période de questions.

[*Français*]

Michael Ferguson, vérificateur général du Canada, Bureau du vérificateur général du Canada : Monsieur le président, merci de me donner l'occasion de vous rencontrer aujourd'hui. Je suis accompagné de Jocelyne Therrien qui dirige notre direction de la liaison avec le Parlement.

Je serai heureux de répondre à toutes les questions des honorables sénateurs et sénatrices, mais d'abord, si vous me le permettez, j'aimerais partager quelques renseignements sur mon parcours personnel et sur la façon dont je compte m'acquitter de mon mandat. Je serai bref.

Comme certains d'entre vous le savent déjà, j'ai occupé pendant cinq ans le poste de contrôleur du Nouveau-Brunswick, avant de devenir sous-ministre des Finances de la province, l'an passé. J'ai également été le vérificateur général de la province pendant cinq ans, soit de 2005 à 2010. Dans le cadre de ces fonctions, je relevais de l'Assemblée législative du Nouveau-Brunswick. J'exécute actuellement mon troisième mandat au sein

accounting standards for the Canadian government. I also served as the president of the New Brunswick Institute of Chartered Accountants for one year.

My goal is to build on the excellent work of Sheila Fraser, just as she was able to build on the exemplary contribution made by Denis Desautels when he occupied the position. There is a tradition of excellence in the office, and I am committed to upholding the standards set by these two remarkable public servants.

In the two months that I have been in the position, I have been getting to know the people who work in the office and learning about the audits that are currently being conducted. I am also getting to know some of the senior public servants within the federal government.

[English]

In the short term, my plan is to stay the course. I do not anticipate any major changes and have the good fortune of having joined an organization that is widely respected and from my vantage point appears to be very well run. I do not expect to have to make significant changes to the operations of the office.

The office has always respected the mandate it has been given to provide information to Parliament, gathered through a rigorous and objective process, so that Parliament can in turn hold government accountable for its delivery of services to Canadians. I can commit to you today that we will maintain this integrity so that you can continue to rely on our work.

[Translation]

Honourable senators, you will recall that there was some controversy regarding my language abilities during the appointment process. I wish to inform you that, since that time, my language training has started, and it is one item in my daily calendar that I try not to postpone.

It is a very intensive and structured program. I am confident that it will lead to good results. I am personally very committed to this learning process in recognition of the fundamental importance of achieving a functional level of bilingualism.

I have also promised the office staff that I am committed to preserving our bilingual work environment.

[English]

Mr. Chair, I would like to conclude by saying that I look forward to a productive relationship with this committee. I welcome your input and advice. Part of the success of the Office of the Auditor General is its ability to maintain its relevance to the stakeholders of the office, starting with Parliament as its

du Conseil sur la comptabilité dans le secteur public, l'organisme qui établit les normes de comptabilité pour le gouvernement canadien. J'ai également été le président de l'Institut des comptables agréés du Nouveau-Brunswick pendant un an.

Mon but est de poursuivre l'excellent travail de Mme Sheila Fraser, comme elle a su le faire après le mandat de Denis Desautels, dont la contribution à ce poste a, elle aussi, été exemplaire. Il existe une tradition d'excellence au bureau et je suis résolu à maintenir les normes élevées établies par ces deux fonctionnaires remarquables.

Au cours des deux mois qui se sont écoulés depuis mon entrée en fonction, j'ai appris à connaître les personnes qui travaillent au bureau et je me suis familiarisé avec les vérifications en cours. J'apprends aussi à connaître certains des hauts fonctionnaires du gouvernement fédéral.

[Traduction]

À court terme, mon plan est de maintenir le cap. Je ne prévois pas de changements majeurs. J'ai la chance de m'être joint à une organisation qui est réputée et qui, selon moi, semble très bien gérée. Je ne pense pas devoir apporter de changements importants au fonctionnement du bureau.

Le bureau a toujours su accomplir son mandat, qui est de fournir au Parlement de l'information recueillie au moyen d'un processus rigoureux et objectif afin de l'aider à tenir le gouvernement responsable des services qu'il offre à la population canadienne. Je vous assure aujourd'hui que nous maintiendrons cette intégrité afin que les parlementaires puissent continuer à se fier à nos travaux.

[Français]

Mesdames les sénatrices et messieurs les sénateurs, vous vous souvenez sans doute de la controverse entourant mes compétences linguistiques au moment de ma nomination. Je tiens à vous informer que j'ai commencé ma formation linguistique et qu'il s'agit d'un élément de mon emploi du temps quotidien que je m'efforce le plus possible de ne pas reporter.

C'est un programme très intensif et structuré. Je suis convaincu que ce dernier me permettra de faire de bons progrès. Je suis personnellement très engagé dans ce processus d'apprentissage car je reconnais l'importance capitale d'être en mesure de travailler dans les deux langues officielles.

J'ai également promis au personnel du bureau que je m'engageais à préserver notre milieu de travail bilingue.

[Traduction]

Pour terminer, monsieur le président, je tiens à ajouter que je compte maintenir des relations constructives avec les membres du comité. Je vous invite à me faire part de vos commentaires et de vos conseils. Une partie du succès du Bureau du vérificateur général repose sur ses capacités de demeurer pertinent pour les

primary client. We have a parliamentary liaison unit that is dedicated to facilitating this relationship, and I encourage you to contact us should you have anything you would like to discuss.

[Translation]

For this meeting, I have not reviewed the reports presented by the previous auditor general or the interim auditor general. If you have specific questions about work that has been done in the past, I will have to provide you with the answers at a later date.

I would now be happy to answer any other questions you may have. Thank you.

[English]

The Chair: Thank you very much, Mr. Ferguson. Could you just lay the groundwork by telling us the annual budget that you have for the Office of the Auditor General and the number of employees that are under your direction and responsibility?

Mr. Ferguson: For the 2011-12 Main Estimates, the total amount was \$84.9 million. We have planned a staffing level of approximately 633 full-time equivalents.

The Chair: Thank you. I will now go to senators who have indicated an interest in participating in the discussion. I will start with the senator from Toronto, who is the deputy chair of this committee, Senator Gerstein.

Senator Gerstein: Mr. Ferguson, welcome to our committee and congratulations on your appointment.

I have two questions for you. I know you have been here only a short time, but my first question is, do you have any views as to whether there is a difference between being the auditor general of a province versus being the Auditor General of Canada?

The second question comes out of your remarks, the third point, where you talked about the work of Madam Fraser and Mr. Desautels; you talked about the tradition of excellence and upholding the standards of the department. This is looking a long way out — I am not sure how far — but at the conclusion of your term, what would you like them to say about you? In other words, would you like them to add your name to that list of the two you have indicated here, or do you have some other things that you might like to have as part of your legacy?

Mr. Ferguson: Thank you for the two questions.

In terms of the difference between being an auditor general in a province and the Auditor General federally, a couple of things come to mind. First, in New Brunswick, the staffing level that I had in the provincial auditor general's office was probably about the size of the number of people in this room, maybe a little less. I had roughly 22 or 23 people. That meant that the work that we

parties intéressées du bureau, et tout d'abord pour le Parlement, qui est son premier client. Le bureau est doté d'une Direction de la liaison avec le Parlement, qui est déterminée à faciliter la relation avec le Parlement. Je vous invite donc à communiquer avec nous s'il y a des questions dont vous souhaitez discuter.

[Français]

Pour cette réunion, je n'ai pas examiné les rapports présentés par la vérificatrice générale précédente ou le vérificateur général par intérim. Si vous avez des questions précises sur les travaux qui ont été effectués par le passé, je reviendrai vous donner les réponses à une date ultérieure.

Je serai maintenant heureux de répondre à toutes vos autres questions. Je vous remercie.

[Traduction]

Le président : Merci beaucoup, monsieur Ferguson. Tout d'abord, pourriez-vous nous dire quel est le budget annuel dont dispose le Bureau du vérificateur général et le nombre d'employés qui relèvent de vous?

M. Ferguson : Dans le Budget principal des dépenses 2011-2012, le montant total prévu s'élève à 84,9 millions de dollars. Le niveau de dotation prévu est d'environ 633 équivalents temps plein.

Le président : Merci. Je vais maintenant céder la parole aux sénateurs qui se sont montrés intéressés à participer à la discussion. C'est le sénateur Gerstein, de Toronto, et aussi vice-président du comité, qui va ouvrir le bal.

Le sénateur Gerstein : Monsieur Ferguson, je vous souhaite la bienvenue parmi nous et je vous félicite pour votre nomination.

J'ai deux questions à vous poser. Tout d'abord, je suis conscient que vous occupez ce poste depuis peu de temps, mais à votre avis, y a-t-il une différence entre être le vérificateur général d'une province et le vérificateur général du Canada?

Ma deuxième question porte sur le troisième point de votre déclaration. Vous avez parlé du travail de Mme Fraser et de M. Desautels, du maintien de la tradition d'excellence et du respect des normes du ministère. Bien que ce soit encore loin, qu'aimeriez-vous qu'on dise à votre sujet, au terme de votre mandat? Autrement dit, souhaiteriez-vous qu'on ajoute votre nom à ceux que vous venez de mentionner? Y a-t-il autre chose que vous aimeriez laisser en héritage?

M. Ferguson : Je vous remercie pour ces deux questions.

Pour ce qui est du travail du vérificateur général au niveau provincial par rapport au niveau fédéral, il y a quelques différences qui me viennent à l'esprit. D'une part, au Nouveau-Brunswick, le nombre de personnes qui relevaient de moi au bureau provincial du vérificateur général équivalait probablement au nombre de personnes présentes dans cette salle, peut-être un

had to do was very specific; the scope was very tight and that type of thing. It also meant that I had to be very hands-on in much of the work we did. That is one perspective.

Another perspective at the provincial level is that many of the services a province delivers are services that people directly interact with, whereas perhaps a lot of the services of the federal government may be a step more removed than at the provincial level. That is another difference.

At the federal level, a couple of things really struck me with the Office of the Auditor General here: one is the quality and strength of the people in the office, the depth of the skill set that we have; and the second is the machine and the rigour behind the work that we do. Those are just a couple of points regarding some differences.

In terms of my legacy, I do not think my legacy in this role is important. What is important to me is the legacy of the good work of the office — the reputation, the importance of the work that the Office of the Auditor General does. At the end of my mandate, it is not really important to me whether people remember me; what is important is that people still have the same level of respect for the work that the office does.

Senator Nancy Ruth: I have three questions for you this morning. The first deals with nuclear fuel issues. I am interested in Canada's plan for the long-term care of used nuclear fuel, the plan that is known as Adaptive Phased Management. This plan is administered by the Nuclear Waste Management Organization, NWMO, under the oversight of the Nuclear Fuel Waste Bureau of Natural Resources Canada.

We are in the midst of a process to build a large national infrastructure project. It will include a deep geological repository, used fuel transportation systems and a national centre of expertise. I have seen early project costs between \$9 billion and \$13 billion, which I understand are to be financed by electricity users in Ontario, Quebec and your province of New Brunswick through a trust fund in the NWMO, all governed by federal legislation, the Nuclear Fuel Waste Act.

Can and would the Auditor General review the costing of this very large infrastructure project and the terms and sufficiency of the underlying trust fund? Does the Auditor General have authority to audit the Nuclear Waste Management Organization, and, if not, can the Auditor General reach the project through the Department of Natural Resources?

Often the Auditor General reviews a project of this significance and magnitude after it is done. I am interested to know whether you can get there now as we are coming up to making a decision about where it is going to be.

peu moins. Il y avait à peine 22 ou 23 personnes. Par conséquent, nous devons effectuer des travaux précis, dont la portée était très étroite. Je devais aussi prendre une part active à la majorité des travaux.

D'autre part, bon nombre des services offerts par une province sont des services avec lesquels les gens interagissent directement, tandis qu'au gouvernement fédéral, les services sont moins directs. Voilà une autre différence.

À mon arrivée au Bureau du vérificateur général du Canada, il y a plusieurs choses qui m'ont étonné : tout d'abord, la qualité et la force des employés, l'ampleur des compétences au sein du bureau, puis toute la machine et la rigueur derrière le travail que nous effectuons. Ce sont quelques différences que j'ai relevées.

En ce qui a trait à l'héritage que je vais laisser, je ne crois pas que ce soit important dans le rôle que j'occupe. Pour moi, ce qui importe, c'est de préserver la réputation et le bon travail du Bureau du vérificateur général. Au terme de mon mandat, ce que les gens auront retenu de moi n'a pas vraiment d'importance. Ce qui compte, c'est qu'ils éprouvent le même respect envers le travail du bureau.

Le sénateur Nancy Ruth : J'ai trois questions à vous poser ce matin. La première concerne le combustible nucléaire épuisé. Je m'intéresse au plan d'action que le Canada a mis en œuvre à l'égard de la gestion à long terme des déchets radioactifs, connu sous le nom de Gestion adaptative progressive. Ce plan est administré par la Société de gestion des déchets nucléaires, la SGDN, sous la supervision du Bureau sur les déchets de combustible nucléaire de Ressources naturelles Canada.

Nous sommes au milieu d'un processus visant à construire un important projet d'infrastructure à l'échelle nationale, qui comprendra le stockage des déchets radioactifs en couches géologiques profondes, des systèmes de transport du combustible nucléaire épuisé et un centre d'expertise national. Selon les premières estimations que j'ai vues, les coûts se chiffrent entre 9 et 13 milliards de dollars et seraient financés par les consommateurs d'électricité de l'Ontario, du Québec et de votre province, le Nouveau-Brunswick, par l'entremise d'un fonds en fiducie de la SGDN régi par la Loi fédérale sur les déchets de combustible nucléaire.

Le Bureau du vérificateur général envisage-t-il d'examiner les coûts liés à ce projet d'envergure, de même que les conditions et la suffisance du fonds en fiducie connexe? Premièrement, le vérificateur général est-il habilité à faire une vérification de la Société de gestion des déchets nucléaires, et sinon, peut-il se pencher sur le projet par l'intermédiaire du ministère des Ressources naturelles?

Souvent, le vérificateur général vérifie un projet de cette envergure une fois qu'il a été mis en œuvre. Je suis donc curieuse de savoir si vous pouvez intervenir maintenant, étant donné que nous sommes sur le point de prendre une décision quant à l'avenir de ce projet.

Mr. Ferguson: That is obviously a question at a detailed level. I do have some past knowledge of some of this issue, given that I was involved with NB Power in New Brunswick in various ways and that NB Power, as you mentioned in your question, would be one of the players in this.

As to whether the Office of the Auditor General would audit this, I cannot answer right now whether we have the authority. I have not looked specifically looked at this, but I will take this back and we will look into it.

That leads me into an area also of concern for me, something I need to get a better understanding of, which is that for organizations that have perhaps multiple jurisdictions involved, what exactly is the authority of the federal Auditor General and of provincial auditors general to ensure that there is an avenue for auditors general to be able to conduct audits of those organizations. I do not know whether or not we have the authority, but I will certainly look into it.

Regarding whether we would do an audit, I will try to stay consistent in my answer to that type of a question, which is that within the office we have a process. Our process for trying to identify areas that we should be auditing is based on where we feel the programs have a certain risk profile that we should look at.

With something like this, it would feed into that process, and then we would decide, based on looking at it and other programs — if we had the authority — where we should best put our resources in doing the audits.

I cannot commit right now to whether it is something we would audit, but certainly I can commit to going back and finding out whether we have the authority and, if we do, to making sure that it is fed into our process to decide whether it is something we should audit.

The Chair: Mr. Ferguson, any time you do not have an answer, we certainly understand that. If you undertake to go back and do some research, if you could let our clerk have your answer in a timely fashion, the clerk will circulate the answer to all members of our committee.

Mr. Ferguson: Thank you. Certainly my commitment now is to find out whether we have the authority on that. We will report back to the clerk on whether we think we have the authority or not. It may not be a simple answer.

The Chair: I understand.

Senator Nancy Ruth: Mr. Ferguson, you will remember last November, when we were before the Committee of the Whole of the Senate, I asked you a question about what I thought was the very proactive and wonderful work of Sheila Fraser in doing a gender-based analysis of five departments of the federal government. I am still interested in how the central agencies, particularly Treasury Board, Privy Council Office and the Department of Finance, undertake their challenge function —

M. Ferguson : C'est une question très détaillée. Je connais un peu le dossier, étant donné que j'ai eu affaire avec la Société d'énergie du Nouveau-Brunswick et que, comme vous l'avez dit, cette société serait l'un des acteurs de ce projet.

En ce qui concerne la possibilité d'une vérification par le Bureau du vérificateur général, je ne peux malheureusement pas vous répondre tout de suite. Je ne me suis pas particulièrement penché sur cette question, mais je vais le faire et je vais vous revenir là-dessus.

Cela m'amène à m'interroger sur les organisations qui relèvent de multiples administrations et sur les pouvoirs du vérificateur général du Canada et des vérificateurs provinciaux pour ce qui est de faire une vérification de ces organisations. J'ignore si nous sommes habilités à le faire ou non. C'est une question que je vais certainement approfondir.

Quant à savoir si nous allons nous pencher sur ce projet, comme je le répète chaque fois, sachez qu'au sein du bureau, nous avons un processus à respecter. Nous nous fondons sur le profil de risque des programmes pour déterminer lesquels feront l'objet d'une vérification.

Ce projet sera soumis au même processus, puis nous déciderons, en fonction d'autres programmes — bien entendu, si nous avons le pouvoir — où nous devrions investir prioritairement nos ressources dans le cadre de nos vérifications.

Je ne peux pas affirmer que nous allons effectuer une vérification, mais chose certaine, je peux vous garantir que je vais me renseigner à savoir si, premièrement, cela relève de notre compétence et, si oui, je vais m'assurer que nous en tenons compte dans le cadre du processus.

Le président : Monsieur Ferguson, nous comprenons que vous ne puissiez pas avoir toutes les réponses à nos questions. Toutefois, lorsque vous aurez terminé vos recherches, vous pourriez les faire parvenir à notre greffière, en temps opportun, qui les transmettra ensuite aux membres du comité.

M. Ferguson : Merci. Ce qui m'intéresse pour l'instant, c'est de savoir si nous avons compétence dans ce secteur. Aussitôt que nous avons la réponse — qui peut ne pas être simple —, nous en informerons la greffière du comité.

Le président : Je comprends.

Le sénateur Nancy Ruth : Vous vous souviendrez qu'en novembre dernier, lorsque vous avez comparu devant le comité plénier du Sénat, je vous avais posé une question sur ce que je considérais être un travail très proactif et fabuleux de la part de Sheila Fraser, à savoir l'analyse comparative entre les sexes de cinq ministères fédéraux. Je suis toujours curieuse de savoir comment les organismes fédéraux, particulièrement le Conseil du Trésor, le Bureau du Conseil privé et le ministère des Finances,

that is the phrase they use — with respect to gender-based analysis required to be done by departments and agencies in the federal government.

The federal government is rightly concerned with the elimination of the budget deficit — getting this country in order — and that process requires weighing of many public policy concerns.

My question is, when will your office follow up on the spring 2009 report on gender-based analysis, which was followed by a departmental action plan dated October 2009, just to see what has changed, if anything?

Mr. Ferguson: Thank you for that question. Again, I think the same type of answer applies. First, I will say what I told the honourable senator in November, which was that for any report that my predecessors issued, I stand behind each and every recommendation they made. I fully support all of the recommendations that would have been made on this particular issue as well.

In terms of any further work — follow-up, that type of thing — again we have processes in the office to identify which reports should be followed up and when they would be followed up on. I am not familiar with this particular report — at what stage it is or whether it is something we are planning or not planning to follow up on — so I do not have that information with me. Again, it is something that I would have to go back to. I expect that I may find that we do not have it in the list yet to be followed up on. I do not know that for sure, so I would have to find that out. If it is not on the list right now, it would be one of those audits that we would make a decision to follow up or not.

Senator Nancy Ruth: I have two comments about your answer. First, it is my experience of auditors general that they change lists when they feel like it. That is my first comment. Second, it is nearly three years since this audit was done, and with all the cuts that are coming, it is, I think, critical for Canadian women — for all Canadians — that a gender-based analysis take place in Treasury Board, the Privy Council Office and the Department of Finance. Who will see that this is done? It is partly because of the cuts that have to happen that I am concerned that this also be done as part of that package, so I wish you luck with your piece of that and encourage you to change the list if it is not on the list.

[Translation]

Senator Ringuette: Mr. Ferguson, it is a pleasure to have you with us today. The Standing Senate Committee on National Finance works closely with the Office of the Auditor General of Canada. You are joining us this morning for the first time. However, this will not be the last time we see you over the next 10 years.

exercer leur fonction d'examen critique — comme ils l'appellent — à l'égard de l'analyse comparative entre les sexes qui doit être menée par les ministères et organismes fédéraux.

À l'heure actuelle, le gouvernement fédéral s'emploie avec raison à éliminer le déficit budgétaire — à mettre de l'ordre dans les affaires du pays —, et cela nécessite de concilier de nombreuses préoccupations en matière de politique publique.

N'empêche, à quel moment votre bureau compte-t-il donner suite au rapport sur l'analyse comparative entre les sexes, publié au printemps 2009 et suivi d'un plan d'action ministériel en octobre 2009, afin de constater les progrès qui ont été réalisés?

M. Ferguson : Merci pour cette question. Encore une fois, je pense que c'est la même réponse qui vaut. Tout d'abord, je vais répéter ce que j'ai dit à l'honorable sénateur en novembre : pour chaque rapport que mes prédécesseurs ont rendu public, j'appuie chacune de leurs recommandations. Je suis aussi entièrement favorable à toutes les recommandations qui ont été formulées dans ce dossier.

Pour ce qui est des travaux futurs — les suivis et ce genre de chose — encore une fois, nous avons des processus qui nous permettent de déterminer les rapports auxquels nous donnerons suite et le moment où nous le ferons. Je ne connais pas très bien ce rapport, alors je ne pourrais pas vous dire à quelle étape il en est aujourd'hui ni si nous envisageons d'en faire le suivi. Je vais devoir vous revenir là-dessus. Je me doute qu'il ne figure pas encore sur la liste. Je ne suis pas certain; je vais donc me renseigner. Si ce n'est pas le cas, ce rapport fera partie des vérifications auxquelles nous déciderons de donner suite ou non.

Le sénateur Nancy Ruth : J'ai deux remarques à faire à la suite de votre réponse. Tout d'abord, selon mon expérience, les vérificateurs généraux modifient les listes comme bon leur semble. Ensuite, cela fait déjà presque trois ans que cette vérification a été menée et, avec toutes les coupes imminentes, je pense qu'il est essentiel pour les Canadiennes — et pour tous les Canadiens — qu'on procède à une analyse comparative entre les sexes au Conseil du Trésor, au Bureau du Conseil privé et au ministère des Finances. Qui verra que c'est fait? C'est en partie à cause des compressions à venir que je m'inquiète. Je vous souhaite donc bonne chance et je vous encourage à modifier votre liste si cela n'en fait pas partie.

[Français]

Le sénateur Ringuette : Monsieur Ferguson, c'est un plaisir de vous avoir parmi nous aujourd'hui. Le Comité sénatorial permanent des finances nationales travaille en étroite collaboration avec le Bureau du vérificateur général du Canada. C'est une première pour vous ce matin, mais non la dernière pour les 10 prochaines années.

I have many questions to ask, but since you said you have not had the time to review previous reports, I will ask you the questions and if you can answer them, great. If not, you may answer in writing.

Given the key role the Office of the Auditor General of Canada plays in holding the government accountable, are you being asked to reduce your costs for the next fiscal year? Are you being asked to reduce the number of employees conducting audits?

Mr. Ferguson: Thank you for your question.

[English]

We received a letter early in the process telling us that the government was undertaking an exercise to reduce its spending, and I think the letter was probably encouraging us to do what we could do. Of course, that occurred before I took the role. The office was proactive on that front and undertook an exercise within the office to determine where there could be some reductions in spending. A number of things were identified, including, for example, some audits that we were required to do by legislation or by order-in-council. We felt we were not adding much value any more by continuing some of those audits, so we have put forward that we could save some money if the government made some changes to legislation or orders-in-council on some of those items.

Also, I think we identified significant amounts of savings in some of the administrative areas of the office. Also, for the last couple of years we have been undertaking a fairly large project looking at our whole audit methodology, and we have devoted a lot of resources to that. That project is winding down, and that would free up some money that we could give up in the future.

The short answer is that my understanding is that the office has been proactive in that and has tried to identify areas where it felt that we could reduce our budget without having a significant impact on the work that we do.

[Translation]

Senator Ringette: According to the last documents Sheila Fraser submitted in November, a number of sectors are affected. I will mention a few of them.

When it comes to National Defence, the auditor pointed out a lack of accountability in terms of repair and equipment costs, as well as questions regarding the infrastructure stimulus fund, since there was information missing. Over the past few months, the media has used access to information to uncover additional information. The time it takes for farmers to receive payments under various stabilization programs was also a concern. Another issue that was brought up was the very troublesome and relevant matter involving visas for temporary foreign workers.

J'ai beaucoup de questions à poser, mais compte tenu du fait que vous avez indiqué ne pas avoir eu le temps de vous familiariser avec les rapports antérieurs, je vais vous poser les questions et si vous avez les réponses, c'est bien. Sinon, vous pourrez nous les transmettre par écrit.

Étant donné le rôle primordial que joue le Bureau du vérificateur général du Canada sur le plan de la vérification des comptes du gouvernement, est-ce qu'on vous demande de réduire vos coûts pour la prochaine année fiscale? Est-ce qu'on vous demande de réduire le nombre d'employés qui font la vérification?

M. Ferguson : Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

Nous avons reçu une lettre plus tôt dans le processus nous informant que le gouvernement entreprenait un exercice consistant à réduire ses dépenses et, à mon avis, la lettre visait probablement à nous encourager à faire notre possible. Évidemment, c'était avant que j'occupe ce rôle. Le bureau a pris les devants à cet égard et a entrepris un exercice afin de déterminer où il pourrait réduire ses dépenses. Nous avons relevé certaines lacunes, notamment le fait que des vérifications étaient exigées par la loi ou par décret. Comme nous étions d'avis que ces vérifications n'ajoutaient pas de valeur au processus, nous avons établi que nous pourrions réaliser des économies si le gouvernement apportait quelques changements aux lois ou aux décrets en question.

En outre, je pense que nous pourrions réaliser d'autres économies considérables sur le plan administratif. Ces dernières années, nous avons mené un grand projet destiné à revoir toutes nos méthodes de vérification, et nous avons dû y consacrer beaucoup de ressources. Le projet tire à sa fin, et cela permettra de libérer des fonds dont nous n'aurons plus besoin à l'avenir.

Bref, à ma connaissance, le bureau s'est montré proactif à ce chapitre et a cerné les secteurs dans lesquels il pourrait réduire son budget sans avoir d'incidence importante sur son travail.

[Français]

Le sénateur Ringette : Dans les derniers documents déposés par Mme Sheila Fraser en novembre dernier, plusieurs secteurs sont touchés et j'en mentionne quelques-uns.

Concernant la Défense nationale, l'auditeur avait indiqué un manque en comptabilité au niveau des coûts de réparation de l'équipement, ainsi que des interrogations sur le plan du fonds de stimulation de l'infrastructure, parce que des informations étaient manquantes. Dans les derniers mois, les médias, à travers l'accès à l'information, ont découvert des informations additionnelles. Les délais auxquels font face les agriculteurs pour recevoir des paiements par le biais de différents programmes de stabilisation étaient aussi une préoccupation. On a également mentionné la très pénible et actuelle question des visas pour les employés étrangers temporaires.

Do you plan to follow up on the last recommendations made by Ms. Fraser in the cases I just mentioned?

[English]

Mr. Ferguson: Perhaps the first thing, Mr. Chair, that I will mention is that I think the report referred to by the honourable senator was released in November by the Interim Auditor General, John Wiersema. Again, it is really the same answer. I stand behind each and every one of the recommendations that the office has made in the past. Any areas that we raised as areas of concern, we would expect the departments to be addressing. In terms of follow-up, we produce many reports with many recommendations. We have to figure out how many resources we put in to follow up. That determines when we actually follow up and how much follow-up we do. At this time, those are new chapters. It would be a while before we would do any actual structured follow-up work on those items. Those chapters have been released. We expect the process to take place in terms of various committees looking at those chapters, calling witnesses, and having hearings on those chapters. We expect the departments would do the things that they should do to implement those recommendations and make improvements.

[Translation]

Senator Ringuette: If my understanding is correct, Mr. Ferguson, you are saying that your office has no intention of following up on those cases for a while.

[English]

Mr. Ferguson: I was trying to say that following up on those issues would be part of the normal process, like any other issues. That process would involve not only our office following up but also committees calling witnesses and holding hearings on those chapters, that type of part of the normal process. Later on, it would be a matter of whether we need to do any work in official follow-up.

Yes, whether we would do a structured piece of work on it would be a few years down the road, but there are other processes in place to ensure that those chapters can be discussed and departments held accountable for their recommendations.

[Translation]

Senator Ringuette: I would now like to talk about two new matters in relation to which I would like your office to conduct audits.

The first is about the delivery of programs in the regions. It takes almost 50 per cent longer to deliver programs in the regions than elsewhere. I think that all Canadian citizens have the right to the same delivery standards. This situation seems to be very prevalent when it comes to applications for employment

Avez-vous l'intention de faire un suivi sur les dernières recommandations de Mme Fraser dans ces différents dossiers que je viens d'énoncer?

[Traduction]

M. Ferguson : Tout d'abord, monsieur le président, si je ne me trompe pas, le rapport auquel fait référence l'honorable sénateur a été publié en novembre par le vérificateur général intérimaire, John Wiersema. Je donne encore une fois la même réponse. Je défends chacune des recommandations qui ont été formulées par le bureau par le passé. Nous nous attendons à ce que les ministères donnent suite aux préoccupations que nous avons soulevées. Pour ce qui est d'assurer un suivi, sachez que nous produisons de nombreux rapports, assortis de nombreuses recommandations. Nous devons donc déterminer le nombre de ressources qui y seront affectées. Nous verrons ensuite le moment et la mesure dans laquelle nous ferons un suivi de ces rapports. Pour l'instant, ce sont de nouveaux chapitres. Cela prendra un certain temps avant que nous effectuions un suivi structuré. Ces chapitres ont été rendus publics. Le processus normal devrait donc suivre son cours, c'est-à-dire que les divers comités devraient se pencher sur les chapitres, convoquer des témoins et tenir des audiences. Nous nous attendons à ce que les ministères prennent les mesures nécessaires pour mettre en œuvre ces recommandations et apporter les améliorations requises.

[Français]

Le sénateur Ringuette : Si j'ai bien compris, monsieur Ferguson, vous nous dites que votre bureau n'a pas l'intention de faire le suivi sur ces différents dossiers avant un certain temps.

[Traduction]

M. Ferguson : Ce que je voulais dire, c'est que le suivi de ces dossiers s'inscrirait dans le processus normal, comme tous les autres dossiers. Il ne s'agit pas uniquement de notre bureau, mais aussi des comités, qui convoqueront des témoins et tiendront des audiences sur ces chapitres. C'est le processus normal. Ce n'est que plus tard que nous déciderons si nous devons effectuer un suivi officiel.

Effectivement, cela prendra quelques années avant que nous puissions faire un travail structuré, mais sachez qu'il y a d'autres processus en place pour veiller à ce que ces chapitres fassent l'objet de discussions et que les ministères donnent suite aux recommandations.

[Français]

Le sénateur Ringuette : Je vais poursuivre en attirant votre attention sur deux nouveaux points où j'aimerais bien voir des vérifications faites de la part de votre bureau.

Le premier point concerne la livraison des programmes dans les régions. Les délais en région sont de presque 50 p. 100 plus longs qu'ailleurs. Il me semble que tous les citoyens canadiens ont droit à un même standard de livraison. Cette situation semble très présente concernant les demandes d'assurance-emploi, de fonds

insurance, Canadian pension funds, disability pensions, and so on. That is an area where a modicum of fairness should certainly exist across the country.

The second matter I would like to discuss was mentioned in a front-page article that appeared in the *Ottawa Citizen* on November 28, 2011. It has to do with the Department of National Defence and the purchase of the Nortel complex. This committee has heard from National Defence officers in the past, and I have questioned them about the issue. Their answers were not really clear. According to my understanding of the article, it would appear that all the documents regarding the purchase and renovations of the Nortel complex by the Department of National Defence are suddenly hidden from the public. If my memory serves me well, we are talking about costs of almost \$1 billion. I think that taxpayers must have access to accurate information regarding this case and that only your office, Mr. Auditor General, can provide that information to Canadians and this committee.

[English]

The Chair: Mr. Ferguson, do you have a comment on those suggestions?

Mr. Ferguson: Mr. Chair, the only thing I would say is that many people give us many suggestions for what types of things we should look into. Certainly, when it comes from a senator or a Senate committee or similar organization, we take those suggestions seriously for consideration. Again, it all has to feed into our process, and then we have to make determinations about which things to look at.

I believe that I mentioned in my opening comments that we are interested in hearing from you; and Ms. Therrien's group is involved in liaison with parliamentarians. We are always quite happy to receive input from senators or Senate committees on ideas for things to look at without giving any promises that we will in fact do that.

Senator Marshall: Mr. Ferguson, welcome and congratulations on your appointment. In your introductory remarks, you talked about your audit plans and about staying the course. A area I have always been interested in at both the provincial and the federal level is the role of the lending agencies. In recent years, I have found that the audit tends to focus more on governance issues. Where lending agencies are concerned, I have always been interested in the collectability of their accounts. How much money are they getting back and are they following the proper processes? I am always interested in whether any money will be returned to either the provincial or the federal government. When you appeared before the Committee of the Whole, I commented on your background as comptroller. You have not spent your entire career in the audit field but have been in the operations field.

de pension du Canada, de fonds de pension d'invalidité, et cetera. C'est un secteur où il devrait certainement y avoir un minimum d'équité à travers le pays.

Le deuxième point que j'aimerais porter à votre attention, on le retrouve dans un article à la une d'*Ottawa Citizen* en date du 28 novembre 2011 et cela a trait au ministère de la Défense nationale et l'acquisition du complexe de Nortel. À ce comité, nous avons déjà reçu les officiers de la Défense nationale, et je les ai questionnés à ce sujet. Les réponses n'étaient vraiment pas claires. D'après ce que je peux comprendre de l'article, il semble que tous les documents concernant l'achat et les renovations du complexe Nortel par le ministère de la Défense nationale, tout d'un coup, semblent tous cachés du public. Si ma mémoire est bonne, il s'agit d'un coût de près d'un milliard de dollars. Je crois que les payeurs de taxe doivent avoir accès à l'information juste dans ce dossier et que seul votre bureau, monsieur le vérificateur général, pourrait fournir ces informations à la population canadienne et à ce comité.

[Traduction]

Le président : Monsieur Ferguson, avez-vous quelque chose à dire là-dessus?

M. Ferguson : Monsieur le président, tout ce que je peux dire, c'est que beaucoup de gens nous demandent de nous pencher sur divers programmes. Bien entendu, lorsque les propositions viennent d'un sénateur, d'un comité sénatorial ou d'une organisation semblable, nous les prenons très au sérieux. Il n'en demeure pas moins que tous les dossiers doivent être soumis au même processus, et nous déciderons ensuite lesquels seront examinés.

Je crois vous avoir dit dans ma déclaration que nous voulons vos recommandations. D'ailleurs, le groupe de Mme Therrien collabore avec des parlementaires. Nous sommes très heureux lorsque des sénateurs ou des comités sénatoriaux nous donnent des idées de secteurs à considérer sans que nous ayons à faire des promesses.

Le sénateur Marshall : Monsieur Ferguson, je vous souhaite la bienvenue et je vous félicite pour votre nomination. Dans votre déclaration, vous avez parlé de vos plans de vérification et vous avez dit vouloir maintenir le cap. Une chose qui m'a toujours intéressée, autant au niveau provincial que fédéral, c'est le rôle des établissements de crédit. Ces dernières années, j'ai remarqué que les vérifications portaient davantage sur les questions de gouvernance. En ce qui a trait aux organismes prêteurs, je me suis toujours intéressée à la recouvrabilité des comptes. Combien d'argent récupère-t-on? Respecte-t-on les processus adéquats? J'aimerais savoir si des sommes sont versées au gouvernement provincial ou fédéral. Lorsque vous avez comparu devant le comité plénier, j'ai parlé de votre expérience à titre de contrôleur. Vous n'avez pas passé toute votre carrière dans le domaine de la vérification, mais vous avez travaillé dans le secteur des opérations.

I am interested in hearing your views on whether there is a possibility — even though you have indicated you would be staying the course — that you would shift direction a little bit and cover areas that would certainly be of more interest to myself and possibly other senators.

You could talk a little bit about the lending agencies. I know you have had experience at the provincial level also.

Mr. Ferguson: Thank you for the question. The general answer is the same that I gave to the previous honourable senator. Any suggestions we get from senators we will take seriously and feed into our process.

Regarding collections, if we are doing an audit in a particular agency, and that agency has a mandate over lending and collections, certainly it would be part of our audit program to look at whether they have the right processes and policies in place, not only for how they distribute the loans but also for how they then manage the collection of the loans.

From my past history in New Brunswick throughout five years as comptroller, five years as Auditor General and one year as Deputy Minister of Finance, I think, at the provincial level at least, a government's approach to collections would be something that I would call inconsistent. At the provincial level, sometimes collection activities have been given a level of importance to make sure that if people owe money, and have committed to paying money back to a province, the province manages that and makes sure the money is paid back. Sometimes the provinces are less focused on that. My experience in the past has been that sometimes provinces take it seriously and sometimes less so.

I certainly understand the issue and question you are raising. In terms of our audit, if we are doing an audit of a lending organization we would make sure they have the right policies regarding both the loans they make and the collection function.

Senator Marshall: I want to make one final comment to demonstrate my point. We did have a lending agency appear before this committee on at least two separate occasions. The first time when I was asking about the collection rate they cited a certain percentage. In my opinion I thought that it was kind of high. I was a little bit doubtful, although I kept it to myself. When they appeared the second time, they gave us a revised number. I think they had gone back and looked at it and the actual collection rate was lower than they had thought. That demonstrates my point that perhaps we need to focus a little bit more on the money. Even though governance is an important issue, I still like to see the numbers analyzed well.

Senator Callbeck: Congratulations, Mr. Ferguson. It is nice to see a Maritimer in this position.

Senator Ringuette talked about the budget and cuts. Last fall your predecessor — before the Public Accounts Committee in the other place — indicated your office will be cut by about

J'aimerais que vous nous disiez s'il y a une possibilité — même si vous avez dit que vous maintiendrez le cap — que vous réorientiez le tir un peu et que vous touchiez des secteurs qui pourraient nous intéresser davantage, moi et possiblement les autres sénateurs?

Vous pourriez nous parler un peu des établissements de crédit. Je sais que vous avez également de l'expérience à ce chapitre au niveau provincial.

M. Ferguson : Merci pour cette question. Je réponds encore une fois la même chose. Toute proposition venant des sénateurs sera examinée sérieusement et prise en considération dans le cadre du processus.

Pour ce qui est des sommes recouvrées, si nous procédons à une vérification d'un organisme en particulier, et que le mandat de cet organisme englobe les prêts et les recouvrements, cela fera certainement partie de notre programme de vérifier s'il est doté des bons processus et politiques, non seulement sur sa façon de distribuer les prêts, mais aussi de gérer le recouvrement des prêts.

Après avoir assumé les fonctions de contrôleur pendant cinq ans, de vérificateur général pendant cinq autres années et de ministre des Finances pendant un an, j'estime que l'approche du gouvernement, du moins au niveau provincial, manque d'uniformité à l'égard des recouvrements. Parfois, on accorde une grande importance aux activités de recouvrement. On veut s'assurer que lorsque des gens doivent de l'argent à une province, la province en question veille à ce que cet argent lui soit remboursé. Il arrive que les provinces prennent cette question moins au sérieux. D'après mon expérience, les provinces accordent parfois beaucoup d'importance à cet aspect, parfois moins.

Je comprends très bien la question que vous soulevez. Si nous effectuons une vérification d'un organisme prêteur, nous allons nous assurer que les bonnes politiques sont en place à l'égard des prêts qu'il accorde et recouvre.

Le sénateur Marshall : J'aimerais formuler une dernière remarque pour faire valoir mon point de vue. Les représentants d'un organisme prêteur ont comparu devant le comité à deux différentes reprises. La première fois, quand j'ai demandé le taux de recouvrement, on m'a donné un pourcentage que je trouvais assez élevé. J'avais des doutes, mais je les ai gardés pour moi. Lorsque les représentants ont de nouveau témoigné, ils nous ont donné un pourcentage révisé. Je suppose qu'ils ont revu leurs dossiers et qu'ils se sont rendu compte que le taux de recouvrement était en fait inférieur à ce qu'ils croyaient. À mon avis, cela démontre la nécessité d'accorder plus d'importance à la question d'argent. Même si la gouvernance est une question importante, j'aimerais qu'on analyse bien les chiffres.

Le sénateur Callbeck : Félicitations, monsieur Ferguson. C'est bien de voir un représentant des Maritimes occuper ce poste.

Le sénateur Ringuette a parlé du budget et des compressions. L'automne dernier, lorsque votre prédécesseur a comparu devant le Comité permanent des comptes publics de la Chambre des

\$6.5 million by 2014 and 2015 and you will lose 10 per cent of your staff, or roughly 60 people. I would think it would be pretty difficult to have the same effective oversight in your office with 60 fewer people. I would like you to comment on that.

Mr. Ferguson: As I understand it, the office undertook a detailed review of the activities that are part of our mandate. Fundamentally, the impact on our overall performance audit, financial audit and special examinations — the core piece of our business — as I understand it, will be limited. We feel that we will still be able to conduct performance audits, financial audits and special examinations. As I said, we will need some help from the government through making some legislative changes and changes to orders-in-council to free up some of the money.

Most of the reductions are coming from two areas: corporate services and professional practices. As I said before, in the professional practices area, I think we were identifying about a \$2.5-million reduction on what was a \$5.3-million piece of our business. That sounds like a significant reduction. However, it is primarily because over the last few years we had been undertaking a special project around our methodology, which meant we had to focus a lot of resources on that project. That project is coming to a close, so we will not need to continue to spend that money.

We feel we can manage that. We are planning to reduce our corporate service budget by probably around 8 per cent. I am struggling a little bit with the answer because I have not been in the office. However, what I have been told is that we will be able to make those changes without having a significant impact on our core business, being performance audits, financial audits and special examinations.

Senator Callbeck: How much money was involved in the project that is winding down?

Mr. Ferguson: My understanding is that the total project — and I am not sure over how many years — was roughly \$15 million.

Senator Callbeck: It was \$15 million?

Mr. Ferguson: Yes.

Senator Callbeck: In answering Senator Ringuette's question you mentioned three areas that the department looked at where you thought you could cut. One was the audits. You said there are some audits required by legislation, orders-in-council, where you feel you are not really adding value. I have read somewhere that there are roughly 20 government agencies, boards and commissions that you will not be doing a financial audit on. You would be doing a performance audit. Who will be doing the financial audit?

Mr. Ferguson: My understanding on this is that some of those are organizations that we feel perhaps do not require a financial audit. Some of them may be organizations that provide services to the private sector. If they still need an audit they can get an audit done and recover that through their fee process. It is a mixture of

communes, il a indiqué que le budget de votre bureau serait réduit de 6,5 millions de dollars à l'exercice 2014-2015 et que vous perdriez 10 p. 100 de votre effectif, soit environ 60 personnes. Je serais portée à croire qu'il sera difficile pour votre bureau d'être aussi efficace avec 60 employés en moins. J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Ferguson : D'après ce que j'ai compris, le bureau a entrepris un examen détaillé des activités qui s'inscrivent dans le cadre de son mandat. Essentiellement, l'incidence sur nos vérifications de gestion, nos vérifications financières et nos examens spéciaux — c'est-à-dire nos principales activités — sera limitée. Nous estimons que nous serons en mesure de poursuivre ces activités. Cependant, comme je l'ai dit plus tôt, le gouvernement devra apporter certains changements aux lois et aux décrets pour nous permettre de libérer des fonds.

La plupart des réductions s'effectueront dans deux secteurs : les services généraux et les pratiques professionnelles. Comme je l'ai déjà indiqué, sur le plan des pratiques professionnelles, nous pourrions réaliser des économies de l'ordre de 2,5 millions de dollars sur un aspect de notre travail évalué à 5,3 millions de dollars. Ça ne me paraît donc pas négligeable. Ces dernières années, nous avons consacré beaucoup de ressources à un projet visant à revoir nos méthodes de travail. Étant donné que ce projet tire à sa fin, nous n'aurons plus besoin de cet argent.

Nous croyons pouvoir gérer la situation. Nous prévoyons réduire le budget de nos services généraux d'environ 8 p. 100. J'ai un peu de difficulté à vous donner une réponse, car je n'occupais pas encore ce poste à ce moment-là. Cependant, on m'a dit que nous serons en mesure d'apporter ces changements sans nuire à nos principales activités, à savoir les vérifications de gestion, les vérifications financières et les examens spéciaux.

Le sénateur Callbeck : Combien d'argent a-t-on consacré au projet dont vous parlez?

M. Ferguson : Je crois savoir que ce projet se chiffrait dans les 15 millions de dollars, mais j'ignore sur combien d'années.

Le sénateur Callbeck : 15 millions de dollars?

M. Ferguson : Oui.

Le sénateur Callbeck : En réponse à la question du sénateur Ringuette, vous avez mentionné trois secteurs dans lesquels vous estimiez pouvoir réduire vos dépenses. Tout d'abord, vous avez parlé de vérifications, plus précisément de vérifications exigées par la loi ou par décret qui, selon vous, n'ajoutent pas de valeur au processus. J'ai lu quelque part que vous n'effectuerez pas de vérification financière — seulement une vérification de gestion — dans le cas d'une vingtaine d'organismes, commissions et conseils gouvernementaux. Qui le fera alors?

M. Ferguson : Certaines de ces organisations ne devraient pas, je pense, faire l'objet d'une vérification des états financiers. Dans certains cas, elles offrent des services au secteur privé. Si l'une d'entre elles a besoin d'une telle vérification, elle peut en faire effectuer une à ses frais. Ces organisations sont de nature fort

a variety of different things. I do not have the specifics on each and every one of them. However, I have been assured by the folks in the office that each piece of our business has been reviewed thoroughly to determine which organizations we feel that we would not have to continue the work on that we have been doing.

Senator Callbeck: I wonder if you could provide a list of those 20 government agencies, boards and commissions that you will not be doing a financial audit on in the future sometime.

I want to ask you about the Green Infrastructure Fund. In 2009, the government announced, with great fanfare, that they would spend \$1 billion, \$200 million each year for five years. They have spent to date, as I understand it, \$40 million. Recently, the public servants who were at the Operations Committee in the other place said that \$170 million of that has been transferred to other departments. It has been said that really only \$25 million of those transfers were approved by Parliament. I know you have been asked to look into this and investigate it, and I am wondering whether you have any comment to make at this time.

Mr. Ferguson: I have no comment, other than the same answer I have given on similar questions. All those types of things that people bring to our attention we take seriously and we consider when we are putting together our audit programs. We have many sources of information and things to look at, so I cannot commit as to whether we will look at any one particular item. However, we take all those things seriously and put them into our process.

Senator Callbeck: This has been criticized by Kevin Page, who said that the practice is difficult for MPs and senators to follow the money. I certainly agree with this. I hope you will look into this whole area so that it is made simpler, and plain, so that the money is accountable and we can follow it. Right now it is difficult.

Senator Neufeld: Thank you for being here, Mr. Ferguson. I am a little in the dark about the process you use in deciding exactly what parts of government you actually do an audit on and what type of audit you do. Maybe you explained that, but I am still not clear on it, or on how the process that you have in your office now to decide what you do and how you do it fits in with recommendations, as you said, from senators, MPs or government asking for different audits. How does that process fit together so that it makes some kind of sense? We can all have our little pet projects we would like to have the Auditor General review, but that does not always make good business sense for your office. How do you actually determine that?

I will pose both of my questions because we are running short of time. The second question I have is about boards and commissions, and possibly some Crown agencies. If they have an outside audit, is that generally accepted by your office as being

variée. Je ne pourrais cependant pas vous donner de précisions sur chacune d'entre elles. Cependant, mon personnel m'a confirmé que nous avons examiné attentivement l'ensemble des organisations pour déterminer lesquelles ne nécessitent plus notre attention.

Le sénateur Callbeck : Pourriez-vous nous donner la liste de ces 20 organismes gouvernementaux pour lesquels vous ne ferez pas de vérification des états financiers.

Je voudrais vous interroger sur le Fonds pour l'infrastructure verte. En 2009, le gouvernement a annoncé en fanfare qu'il consacrerait annuellement 200 millions de dollars pendant cinq ans, soit un total de 1 milliard de dollars. Donc, il aurait investi jusqu'à présent 40 millions de dollars. Récemment, des fonctionnaires qui ont comparu devant le Comité des opérations gouvernementales de la Chambre ont signalé que, de ce montant, 170 millions de dollars ont été transférés à d'autres ministères et, de ces transferts, seulement 25 millions de dollars ont été approuvés par le Parlement. Je sais qu'on vous a demandé de vous pencher sur la question, et je me demande si vous pouvez nous en parler aujourd'hui.

M. Ferguson : Je me bornerai à vous répéter la réponse que je donne à des questions similaires. Lorsque nous élaborons nos programmes de vérification, nous tenons bien compte de tout ce qu'on nous signale. Nous devons vérifier l'information provenant de nombreuses sources, et d'autres facteurs entrent en ligne de compte. Je ne peux donc pas vous confirmer que nous nous intéresserons à une question particulière. Je vous signalerai cependant que nous prenons en considération ce qui est porté à notre attention.

Le sénateur Callbeck : Kevin Page a formulé des critiques, indiquant que les députés et sénateurs peuvent difficilement assurer le suivi de ces transferts, et je suis tout à fait d'accord. Vous pourrez, j'espère, vous pencher sur cette question afin de simplifier le tout, de sorte que nous puissions avoir le fin mot de l'histoire et qu'on rende des comptes sur ces transferts. Actuellement, c'est plutôt difficile.

Le sénateur Neufeld : Merci de votre présence parmi nous, monsieur Ferguson. Je ne sais pas trop à quoi m'en tenir sur les critères qui vous amènent à déterminer les ministères et les organismes gouvernementaux qui feront l'objet d'une vérification de votre part ainsi que la nature de celle-ci. Vous l'avez peut-être déjà expliqué, mais j'ignore encore comment vous déterminez la suite à donner aux recommandations qui vous sont formulées, comme vous l'avez signalé, par les sénateurs, les députés ou le gouvernement qui demandent différentes vérifications. Comment faites-vous pour harmoniser le tout? Chacun de nous souhaiterait que le vérificateur général aborde telle ou telle question, ce qui n'est pas toujours logique de votre point de vue. Comment vous y prenez-vous?

Comme il reste peu de temps, je vous poserai également ma deuxième question, qui porte sur les commissions, les conseils et, éventuellement, certains organismes d'État. Si une vérification n'est pas effectuée par votre bureau, considérez-vous qu'il s'agit

a complete audit? People tend to say they want the Auditor General to do it because that is the audit that really means something. However, the rest of the world, other than government, works mostly on outside audits. Do you find those to be sufficient and moving forward?

Mr. Ferguson: In terms of the first question, how we determine audits, we have three primary pieces of our business. One is the audit of financial statements of organizations, including the audit of the financial statements of the Government of Canada. Those audits are designed to express an opinion on the financial statements produced by that organization. I am not sure how many financial statement audits we do, but there are a lot of them. This committee, or any other committee, may not actually be aware of a lot of the work we do in financial statement audits, because to the outside viewer many of those things may seem to be just routine.

Special examinations and performance audits are the other two pieces of our business. Those audits are the ones that produce the types of chapters that come before various committees for discussion, and those are the pieces of the work that get most of the attention for what we do. In determining for our special examinations what we will look at, I do not know the details of it, but we have to do a special examination on a certain number of organizations over a period of time, and that then goes through a rotation.

Performance audits are the ones where we really have to make the decisions about what we will look at. We use a methodology that is based on the risks that the various government programs face. We try to gather information on various programs and departments, and we decide where we feel the programs that face the most risk are. It is on that basis that we make our decision about what to look at. It is not necessarily that we feel something is going wrong in a program. It may be simply that we feel a program is a risky program and it is important for us to look at it and make sure it is well managed. That is the basis of how we make our decision.

In terms of senators or Senate committees or anyone else making recommendations to us with regard to performance audits, it all just feeds into that same process, and it would be information we would use in assessing the risk of the programs.

Regarding audits being done by outside auditors, certainly any audit firm that has good practices, which would be most of the audit firms you would be familiar with, is capable of doing audits according to standards. They have their own methodologies and processes in place to make sure they do financial statement audits up to the same type of rigour that we do.

We have various audits for which we are joint auditors with outside firms. I would not be able to give you one off the top of my head, but for some organizations the audit work is done jointly between us and an outside firm, so we do rely on them in that way.

d'un exercice en bonne et due forme? On semble d'avis qu'un contrôle de la part du vérificateur général est préférable car il a une portée réelle. Cependant, les vérifications se font différemment dans le secteur privé. Sont-elles pertinentes et proactives selon vous?

M. Ferguson : Pour répondre à votre première question sur la façon de déterminer la nature des vérifications que nous effectuons, je vous signale que trois possibilités s'offrent à nous. Il y a premièrement la vérification des états financiers des organisations publiques, y compris de ceux du gouvernement du Canada. Ces vérifications visent à formuler une opinion sur les états financiers de chaque organisation examinée. J'ignore le nombre de vérifications que nous exécutons, mais je sais que nous en réalisons beaucoup. Votre comité ou tout autre comité ignore peut-être une bonne partie de ce qu'implique une vérification des états financiers, car ces activités peuvent, pour la plupart, sembler répétitives aux yeux du néophyte.

Voici deux autres possibilités : l'examen spécial et la vérification de gestion, ce que les différents comités examinent. C'est l'aspect de notre travail qui nous vaut le plus d'attention. Lorsqu'il s'agit de déterminer les sociétés d'État qui feront l'objet d'un examen spécial, je vous dirai, même si je ne suis pas au courant de tous les détails, que nous devons nous pencher sur un certain nombre de sociétés dans un certain délai, puis on procède à tour de rôle.

Dans une vérification de gestion, nous devons décider quels aspects nous examinerons, notre méthode se fondant sur les risques auxquels font face les différents programmes gouvernementaux. Nous cherchons à obtenir de l'information sur les différents programmes et ministères, puis nous établissons les programmes pour lesquels les risques sont les plus élevés. C'est ainsi que nous procédons. Ce n'est pas nécessairement que nous estimons qu'un aspect d'un programme cloche. C'est peut-être simplement qu'un programme comporte des risques selon nous et qu'il est important d'en vérifier la gestion. Nous prenons nos décisions en fonction de ces critères.

Lorsqu'entre autres des sénateurs ou des comités sénatoriaux nous formulent des recommandations sur les vérifications de gestion, nous procédons de la même façon, tenant compte de toute cette information pour évaluer les risques d'un programme.

En ce qui concerne les contrôles effectués par des cabinets de vérificateurs, je vous signale que la plupart de ceux que vous connaissez sont en mesure d'exécuter des vérifications conformes aux normes établies. Ils ont recours à des méthodes différentes pour effectuer les vérifications des états financiers avec la même rigueur que nous.

Nous collaborons parfois avec des cabinets de vérificateurs. Je ne pourrais pas vous citer aucun nom de but en blanc, mais nous travaillons de concert avec eux dans le cas des vérifications de certaines organisations. Par conséquent, nous comptons sur leur concours à ce chapitre.

There are certainly some organizations that we would say we feel strongly that we should audit, even if it is a financial statement audit, because we feel we have the best knowledge of business. The obvious one there would be the financial statement audit of the Public Accounts of Canada.

Those would be my main comments to those questions.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I have two questions. I have been closely following the progress of a federal research project in the area of health. The project is about the digitalization of patients' medical files. It was also taken on by the governments of Ontario, Quebec, British Columbia and probably other provincial governments.

The federal government has invested billions in CANARIE to conduct research in this area, as have the provinces of Ontario and Quebec. Therefore, is your office required to stay in touch with provincial auditors general when it comes to cases of national interest? I am talking about cases where the federal government and the provincial governments involved in the project have had to invest not only a few million dollars but a few billion dollars in R & D. Despite that, this key health management tool is still not available across Canada.

Could your office not act as a catalyst and make sure that the contributions made to a research case lead to concrete results and that you are able to coordinate your approach with the provinces?

[English]

Mr. Ferguson: I cannot speak to any one specific project and what involvement we might have with other offices in those types of projects, but I certainly can say that it is our normal practice and part of our normal business to cooperate with auditors general in provinces when there are issues of mutual concern. It would be part of our normal method of operation that we would collaborate with other auditors general across the country.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I am not saying that I have observed this phenomenon recently; I may have seen it at the federal level in the past. However, when a transfer is made in the area of social services or health and the money is diverted to public works to build infrastructure when it should have been used to provide social services — day care, services for the disabled or other similar services — does your office make sure that the money is spent in the areas for which it was intended?

Dans le cas de certaines organisations, nous sommes cependant convaincus que c'est à nous d'effectuer la vérification, même si celle-ci porte sur les états financiers, car nous estimons avoir une meilleure connaissance du dossier. L'exemple qui me vient à l'esprit, c'est Comptes publics du Canada.

Voilà l'essentiel de mes réponses à vos questions.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette : J'ai deux questions. J'ai suivi de près le développement d'un projet de recherche du gouvernement fédéral dans le domaine de la santé sur l'informatisation des dossiers médicaux des patients, projet que les gouvernements de l'Ontario, du Québec, de la Colombie Britannique et probablement d'autres provinces ont aussi repris.

Le gouvernement fédéral a investi des milliards dans CANARIE pour faire de la recherche en ce domaine, de même que les provinces de l'Ontario et du Québec, alors votre bureau est-il tenu d'entretenir des contacts avec les vérificateurs généraux des provinces quand il s'agit de dossiers d'intérêt national où les gouvernements fédéral et provinciaux, ceux qui se sont aventurés dans le projet, ont dû investir en recherche et développement non pas quelques millions mais quelques milliards de dollars? Et pourtant, cet outil essentiel pour la gestion de la santé n'est toujours pas disponible à travers le Canada.

Votre bureau peut-il jouer un rôle de catalyseur, et faire en sorte que les contributions apportées à un dossier de recherche donnent lieu à un produit final et que vous soyez en mesure de l'harmoniser avec les provinces?

[Traduction]

M. Ferguson : Je ne peux pas vous parler d'un projet particulier ni de notre collaboration avec d'autres bureaux à cet égard, mais je peux certes vous affirmer que, de concert avec les vérificateurs généraux provinciaux, nous travaillons habituellement à des dossiers d'intérêt commun. Cette collaboration fait partie de notre mode de fonctionnement.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette : Je ne dis pas que j'ai vu ce phénomène récemment; je l'ai peut-être déjà vu sur le plan fédéral, mais lorsqu'on fait un transfert dans le domaine des services sociaux ou de la santé, si l'argent est détourné vers des travaux publics pour construire des infrastructures alors qu'il devrait être utilisé pour fournir des services sociaux, que ce soit pour des garderies, pour des services aux handicapés ou autres, est-ce que votre bureau s'assure que les fonds sont dépensés dans les domaines pour lesquels ils sont transférés?

[English]

Mr. Ferguson: In general, again, part of our normal procedures would be if we were looking at a program of grants and contributions or something like that, part of our testing would be to ensure that the right policies and procedure are there, and the right controls are there over the disbursement of funds.

I cannot speak to any specific case, but, in general, if we were dealing with a program that included activities of providing grants and contributions, then we would normally look to ensure they have the policies and controls in place required for that type of program.

The Chair: We are into round two and we are out time, but I have two senators who had expressed an interest in getting a point on the record. If you can answer quickly, that would be great, Mr. Ferguson; otherwise, perhaps you could provide us with a written reply.

Senator Nancy Ruth: This is not a question, just an alert. Of course our government is very keen on tax reforms and assisting business in any way it can and does the business development board, but we are all aware of the articles that have been in the paper around government funds for CIDA in areas where there is mining development or other economic interests of Canada.

It is not the only department within the government that is doing this. I know Status of Women Canada has given half a million dollars to a women's group in British Columbia, some of which is going to the BC Lions to encourage the football players to go into schools and help young men deal with any issues they might have on violence against women.

What I would like the Auditor General's department to do is to find out where else within the government small pockets of money are being used to aid business, not necessarily for business such as CIDA. In this example from Status of Women, it is not the tradition to give monies from these kinds of departments to commercial businesses. I am just alerting you that that is an issue.

Senator Callbeck: The question I would like to get an answer for at some point, if you could provide a written answer, is regarding the letter that was signed in February 2011 by the Auditor General, the Chief Electoral Officer, and I believe five other commissioners entitled "Accountability of Agents of Parliament." They want this pilot project, which is now in the House of Commons, to continue.

As I understand it, there is a panel. I would like to know who is on the panel, what their objective is, what it does, and why you want this to continue.

[Traduction]

M. Ferguson : En règle générale, lorsque nous examinons un programme de subventions et de contributions notamment, nous vérifions entre autres si les politiques et les procédures sont pertinentes et si l'affectation de fonds a fait l'objet de contrôles pertinents.

Je ne peux vous donner d'exemple précis, mais en général, nous nous assurons alors que le programme est doté des politiques et des contrôles qui s'imposent.

Le président : Nous en sommes à la deuxième série de questions. Le temps nous manque, mais deux autres sénateurs souhaiteraient prendre la parole. Si vous pouviez répondre brièvement, monsieur Ferguson, je vous en serais reconnaissant, sinon vous pourriez peut-être nous fournir une réponse écrite ultérieurement.

Le sénateur Nancy Ruth : Ce n'est pas une question. Je veux signaler un problème. Notre gouvernement, bien sûr, met l'accent sur les réformes fiscales et l'aide aux entreprises tous azimuts à l'aide de la Banque de développement. Cependant, nous sommes tous au courant d'articles de journaux portant sur les fonds publics accordés par l'ACDI dans les pays qui se livrent à l'exploitation minière ou à d'autres activités correspondant aux intérêts économiques du Canada.

Ce n'est pas le seul exemple. Je sais que Condition féminine Canada a accordé un demi-million de dollars à un groupe de femmes de la Colombie-Britannique et qu'une partie de ce montant a été remise aux Lions de la Colombie-Britannique pour encourager les joueurs de football à se rendre dans les écoles et à aider les adolescents aux prises avec des problèmes de violence contre les femmes.

Je souhaiterais que le vérificateur général établisse quels ministères et organismes fédéraux accordent des petits montants pour venir en aide aux entreprises, et je ne parle pas nécessairement de l'ACDI. Je viens de vous donner l'exemple de Condition féminine Canada. Les ministères et organismes fédéraux n'ont pas l'habitude d'accorder des fonds à des entreprises commerciales. Je tenais simplement à vous signaler ce problème.

Le sénateur Callbeck : J'aurais une question à laquelle je voudrais que vous répondiez ultérieurement par écrit. Intitulée « L'obligation de rendre des comptes des agents du Parlement », elle porte sur la lettre signée en février 2011 par le vérificateur général, le directeur général des élections et, je crois, cinq autres mandataires du Parlement. Les signataires préconisent la poursuite de ce projet pilote, qui est examiné par la Chambre des communes.

Si j'ai bien compris, un groupe de travail a été constitué. Je voudrais savoir qui en fait partie, quel est l'objectif de celui-ci, quelles sont ses activités et pourquoi vous souhaitez que ce projet pilote se poursuive.

As well, are there other measures that should be put in place to increase the accountability of the officers of Parliament?

The Chair: Mr. Ferguson, are you able to answer that quickly or would you like to provide a written reply?

Mr. Ferguson: I do not think I could answer it quickly, so we will provide a written reply.

The Chair: If you could send that to the clerk, we will see that all members get a copy.

I would like to thank you, on behalf of the Standing Senate Committee on National Finance, for being here. We wish you well in your tenure in the Office of the Auditor General.

Mr. Ferguson: Thank you very much.

The Chair: I expect we will be seeing one another on a number of occasions along the way.

As part of our examination of the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 2012, we have been meeting with various officers and agents of Parliament. As we have heard from the Auditor General, the role of the officers and agents of Parliament are to help parliamentarians, and this committee in particular, in helping to hold the government to account, which includes the government's responsibility over the public service.

In our second session this morning we welcome Mr. Mario Dion, who is the Public Sector Integrity Commissioner of Canada. His appointment was effective December 21, 2011, but prior to that he served as the interim commissioner for approximately one year.

[Translation]

Mr. Dion, we are pleased to have you with us this morning and we are ready for your comments. Go ahead.

Mario Dion, Commissioner, Office of the Public Sector Integrity Commissioner of Canada: Thank you, Mr. Chair. I will be brief.

A little over a month ago, I appeared before the Senate Committee of the Whole when my appointment was pending approval under the legislation. A limited number of events have taken place over barely six or seven weeks since.

[English]

I will remind honourable senators of the mandate of the office. The office was created in a statute that came into effect in April 2007. It is called the Public Servants Disclosure Protection Act. It created the position and the office of the Commissioner of Public Sector Integrity.

Our role is a dual one. We are responsible, among other parties, to receive disclosures on the part of public servants or members of the public who wish to signal that a wrongdoing has

Enfin, y a-t-il d'autres mesures à prendre pour améliorer la reddition des comptes des mandataires du Parlement?

Le président : Monsieur Ferguson, pouvez-vous répondre brièvement dès maintenant ou souhaitez-vous nous donner une réponse écrite ultérieurement?

M. Ferguson : Je ne crois pas pouvoir répondre brièvement aujourd'hui. Je vous ferai donc parvenir une réponse écrite.

Le président : Si vous pouviez la faire parvenir à la greffière, nous pourrions la transmettre à tous les membres du comité.

Au nom du Comité sénatorial permanent des finances nationales, je voudrais vous remercier d'avoir comparu. Nous vous souhaitons du succès dans votre affectation au Bureau du vérificateur général.

M. Ferguson : Merci beaucoup.

Le président : Je m'attends à ce que nous nous revoyons à plusieurs occasions au fil des prochains mois.

Dans le cadre de notre examen du Budget principal des dépenses pour l'exercice se terminant le 31 mars 2012, nous avons entendu le témoignage de différents mandataires du Parlement. Comme nous l'a signalé le vérificateur général, le rôle des mandataires du Parlement consiste à aider les parlementaires et notre comité en particulier à prendre les mesures pour que le gouvernement rende des comptes, notamment en ce qui concerne la fonction publique.

Au cours de la deuxième partie de la réunion, nous accueillons M. Mario Dion, commissaire à l'intégrité du secteur public. Il a été nommé à ce poste le 21 décembre 2011. Auparavant, il avait occupé le poste par intérim pendant environ un an.

[Français]

Monsieur Dion, nous sommes heureux de vous accueillir parmi nous ce matin et nous sommes prêts à écouter vos commentaires. Vous avez la parole.

Mario Dion, commissaire, Commissariat à l'intégrité du secteur public du Canada : Merci, monsieur le président. Je serai bref.

Il y a un peu plus d'un mois, je comparais devant le comité plénier du Sénat au moment où ma nomination était considérée pour approbation en vertu de la loi. Un nombre limité d'événements se sont passés depuis à peine six ou sept semaines.

[Traduction]

Je voudrais rappeler aux honorables sénateurs notre mandat. Le commissariat et le poste de commissaire ont été créés par l'adoption de la Loi sur la protection des fonctionnaires divulgateurs d'actes répréhensibles en avril 2007.

Nous avons un double rôle. Entre autres, nous recevons les divulgations des fonctionnaires ou des citoyens qui souhaitent signaler un acte répréhensible dans la fonction publique. C'est

occurred in the public sector. That is part one of our mandate. Part two is to protect, or to at least provide a mechanism to ensure that people who make disclosures, whether to us or within their own departments, enjoy a protection from reprisals for having done so.

[Translation]

This instrument was created barely five years ago to give teeth to that desire following the sponsorship scandal. Another reason for its creation was to provide the general public and especially public servants with a way to report wrongdoing and to ensure protection.

Annual reports have been submitted under the legislation since the office was created. As interim commissioner, I personally submitted a report in June to explain to parliamentarians of both houses the progress made in terms of complaints and disclosures.

An annual report for the 2011-12 period will be submitted in the spring, and I hope, Mr. Chair, that you will find that things have improved greatly in the wake of the difficulties the office has gone through over the past few years.

We have been working on a number of fronts. We began by ensuring that our operations budget was optimal. While maintaining the same budget, we went from 19 employees to the current 35 in order to fulfil our mandate more efficiently.

We have studied all the cases processed since the office was created, on April 15, 2007, as there were serious doubts about the legitimacy of the work done following the Auditor General's report. We have so far referred two cases to the tribunal set up under the statute to punish any reprisal that might have taken place.

[English]

I am quite confident that in the near future we will be in a position to transmit further cases to the tribunal and to file case reports of wrongdoings before the House of Commons and the Senate.

The act, in my view, is relatively young. It is far from having been fully exploited. I see my mandate as essentially being given an opportunity to make it work, to make sure it does fulfill the objectives that Parliament had in mind when it adopted the statute. In spite of the events of the Auditor General's report of 2009, we are observing a significant increase in the number of disclosures and complaints of reprisals that are made to our office, and we are working hard on trying to build the confidence so that the objective of the act is fulfilled.

Those are my short opening remarks. I do not want to take too much time. I would rather have a dialogue or answer questions with members of your committee, Mr. Chair.

notre premier rôle. Notre deuxième consiste à protéger ces divulgateurs ou, à tout le moins, offrir un mécanisme garantissant qu'ils ne feront pas l'objet de représailles.

[Français]

C'est un instrument créé il y a à peine cinq ans pour donner des dents à ce désir de suite aux événements du scandale des commandites; pour donner une avenue au public en général et aux fonctionnaires en particulier afin de signaler des actes répréhensibles, ainsi que pour assurer une protection.

Des rapports annuels ont été déposés au terme de la loi depuis la création du bureau. J'ai moi-même, à titre de commissaire intérimaire, déposé un rapport en juin dernier pour expliquer aux parlementaires des deux chambres les progrès réalisés à l'égard des plaintes et des divulgations.

Un rapport annuel couvrant la période 2011-2012 sera déposé au printemps et j'espère, monsieur le président, que vous pourrez y constater que les choses se sont grandement améliorées suite aux difficultés qu'a connu le bureau au cours des dernières années.

En effet, nous avons travaillé sur un certain nombre de fronts. Nous avons d'abord fait en sorte de s'assurer de l'optimisation de notre budget d'opération. Nous sommes passés du nombre de 19 employés au nombre actuel de 35 employés, avec le même budget, afin de pouvoir actualiser notre mandat de façon plus efficace.

Nous avons examiné tous les dossiers traités depuis la création du bureau, soit le 15 avril 2007, puisque des doutes sérieux planaient sur la validité du travail fait suite au rapport du vérificateur général. Nous avons maintenant renvoyé deux cas au tribunal créé par la loi pour sanctionner les représailles qui ont pu être exercées.

[Traduction]

Je suis persuadé que, dans un avenir rapproché, nous pourrions saisir le tribunal d'autres affaires et soumettre les rapports sur les actes répréhensibles au Sénat et à la Chambre des communes.

Ayant été adoptée il y a relativement peu de temps, la loi est loin d'avoir été appliquée intégralement. D'après moi, mon mandat consiste essentiellement à m'assurer que la loi permettra de satisfaire aux objectifs que le Parlement envisageait lorsqu'il l'a adoptée. Malgré les constatations du vérificateur général dans son rapport de 2009, nous observons une augmentation marquée des divulgations et des plaintes de représailles qui nous sont signalées, et nous déployons tous les efforts pour établir un climat de confiance afin que l'objectif de la loi soit atteint.

J'ai terminé ma brève déclaration préliminaire. Je ne souhaite pas prendre trop de votre temps. Je préférerais plutôt répondre à vos questions dans le cadre d'un dialogue avec vous, mesdames et messieurs les membres du comité.

The Chair: Thank you very much, Mr. Dion. We appreciate your being here. You have been in your position for just a little over a month, but we do recognize that you were the acting commissioner for a period of time, so you will know some of the files.

To lay the groundwork, you indicated you have 35 employees now and you have been ramping up the department. Have you been subject to the first round of the 5 per cent review, and are you anticipating, with the 5 per cent or 10 per cent review that is ongoing and likely to be reflected in the budget for next year, any change in the number of employees and the budget?

Mr. Dion: The answer is no and yes; I will explain myself.

The office is an agent of Parliament. The office was not asked by government to prepare a plan for submission to the Treasury Board for consideration as part of the deficit reduction action plan, but we decided voluntary to conduct an examination of our future requirements. We will be able to contribute the equivalent of 5 per cent of our budget, or \$256,000, starting in 2014 and 2015. Yes, we will contribute; no, there will not be a reduction in the number of employees because I was in the fortunate position, as we were developing the staffing plan, of knowing what the budget would be in 2014-15. Therefore, no jobs have been or will be cut; we will perhaps simply staff fewer jobs than we would otherwise have staffed.

The Chair: I am seeing from the Main Estimates that your increase this year over last year was 5 per cent; that is the 5 per cent that you may be able to live without in a few years.

Mr. Dion: That is right.

The Chair: You are back where you were last year.

Mr. Dion: Since the office was set up in 2007-08, it has never fully spent its budget. It was able to re-profile or carry forward significant sums of money from one year to another.

Next year, 2012-13, will be the first year where we actually have the core budget to operate with. We will not have a significant carry forward. We are going back to a stable situation where we have a budget and we will spend our budget. My aim is to spend as close to 100 per cent of the budget as possible, which has never been done before.

[Translation]

Senator Ringuette: Mr. Dion, my understanding is that you have occupied your current position for only a month, but how long have you been working for the office?

Mr. Dion: I became the interim commissioner in December 2010, at the government's invitation. Almost in succession, I served two six-month terms as interim commissioner, for a total of just under 12 months. I took over

Le président : Merci beaucoup, monsieur Dion. Nous vous sommes reconnaissants de votre comparution. Vous occupez votre poste depuis à peine plus d'un mois, mais nous savons que vous avez été commissaire par intérim pendant un certain temps auparavant. Vous êtes donc au courant de certains dossiers.

Vous avez indiqué que, pour vous acquitter de votre mandat, vous disposez de 35 employés, et que vous avez donné un nouvel essor au commissariat. Avez-vous fait l'objet du premier examen stratégique visant à réduire de 5 p. 100 les dépenses? Compte tenu des réductions de 5 ou de 10 p. 100 qui figureront vraisemblablement dans le prochain budget, prévoyez-vous que votre effectif et votre budget seront touchés?

M. Dion : Oui et non. Je m'explique.

Le commissariat relève du Parlement. Le gouvernement n'a pas demandé au commissariat de soumettre au Conseil du Trésor un plan de compression des dépenses dans le cadre de la stratégie de réduction du déficit. Cependant, nous avons décidé spontanément d'examiner nos futurs besoins. Nous pourrions réduire 5 p. 100 de notre budget, soit un montant de 256 000 \$, à compter de 2014-2015. Par conséquent, oui, nous allons effectivement mettre la main à la pâte, mais non, il n'y aura aucune réduction de notre effectif parce que, au moment de l'élaboration de notre plan de dotation, j'ai pu heureusement savoir le budget dont je disposerais en 2014-2015. Par conséquent, aucun poste n'a été ou ne sera supprimé. C'est peut-être simplement que nous embaucherons moins.

Le président : D'après le Budget principal des dépenses, vous avez obtenu une augmentation de 5 p. 100 par rapport à l'an passé. Cette augmentation de 5 p. 100 sera donc compensée par cette diminution de 5 p. 100 au cours des prochaines années.

M. Dion : C'est exact.

Le président : Vous vous retrouverez donc dans la situation que vous étiez l'an dernier.

M. Dion : Depuis sa création en 2007-2008, le commissariat n'a jamais complètement dépensé le montant total de son budget. Il a été en mesure de réaffecter ou de reporter des sommes importantes d'une année à l'autre.

Le prochain exercice, celui de 2012-2013, sera le premier où nous dépenserons entièrement notre budget. Aucune somme ne sera reportée. Nous revenons à une situation stable où nous serons en mesure de dépenser intégralement notre budget. C'est mon objectif, compte tenu des impondérables. Ce serait cependant un précédent.

[Français]

Le sénateur Ringuette : Je comprends, monsieur Dion, que cela fait seulement un mois que vous occupez la position actuelle, mais depuis combien de temps œuvrez-vous au sein de la Commission?

M. Dion : Je suis devenu commissaire par intérim en décembre 2010, suite à une invitation du gouvernement. J'ai assumé deux mandats quasi successifs de six mois à titre de commissaire intérimaire, pour un total d'un peu moins de 12 mois. À la toute

as interim commissioner at the very end of 2010 and occupied that position throughout 2011, until December 21, when I became the permanent commissioner.

Senator Ringuette: Did you not work for this office prior to that?

Mr. Dion: No.

Senator Ringuette: Where were you working? At the Department of Justice?

Mr. Dion: I was actually retired.

I left the public service in May 2009, at which time I was serving as chairperson of the Parole Board of Canada. I then did some freelance work and was contacted in December 2010 about occupying the interim position.

Senator Ringuette: One of the things you have done since 2010 is conduct a logical review of all the complaints submitted to the office since the statute that created the organization came into effect.

Mr. Dion: That is correct.

Senator Ringuette: How many complaints have you reviewed?

Mr. Dion: We have reviewed 221 cases.

Once I was appointed interim commissioner, given the serious doubt cast on the legitimacy of the work done, I decided to review the 221 cases that the office had processed since April 15, 2007. I wanted to scrutinize those cases in order to determine whether the legislation had been complied with in each of them.

I carried out that task with the help of the private sector because it was necessary to have a completely impartial review by someone who had never been involved in those cases before. I also wanted it to be done quickly. Therefore, it had to be done intensively. We gave a private firm three months, under my guidance, to review all 221 cases.

Senator Ringuette: Which firm reviewed the cases?

Mr. Dion: It was Deloitte, which was selected through a competitive process I launched on December 31, 2010, a few days after being appointed interim commissioner.

Senator Ringuette: How much did it cost?

Mr. Dion: The total cost was \$199,000. Our organization is small, so I remember the figures.

Senator Ringuette: It took three months to complete the review?

fin de l'année 2010 et durant toute l'année 2011, j'ai agi à titre de commissaire par intérim jusqu'au 21 décembre, date où je suis devenu commissaire permanent.

Le sénateur Ringuette : Auparavant, vous n'étiez pas rattaché à ce bureau?

M. Dion : Non.

Le sénateur Ringuette : Vous étiez où? Au ministère de la Justice?

M. Dion : J'étais à la retraite, en fait.

J'ai quitté la fonction publique en mai 2009 et, à ce moment, j'occupais les fonctions de président de la Commission des libérations conditionnelles. J'ai ensuite fait un peu de travail à titre de pigiste et j'ai été rappelé en décembre 2010 afin de savoir si je pouvais assumer les fonctions de façon intérimaire.

Le sénateur Ringuette : Depuis 2010, vous avez a priori, entre autres, revu l'ensemble des plaintes soumises au bureau depuis qu'avait été entérinée la législation visant l'établissement de cette commission.

M. Dion : C'est cela.

Le sénateur Ringuette : Combien de plaintes avez-vous révisé?

M. Dion : Nous avons révisé 221 dossiers.

Lors de ma nomination à titre de commissaire intérimaire, étant donné le doute sérieux qui planait sur la validité du travail fait, j'ai décidé de prendre les 221 dossiers que le Commissariat avait traité depuis le 15 avril 2007, pour les passer au peigne fin et pour déterminer si, oui ou non, la loi avait été respectée dans sa mise en œuvre à l'égard de chacun de ces dossiers.

Je l'ai fait avec l'aide du secteur privé étant donné la nécessité d'avoir un examen totalement impartial de la part de quelqu'un qui n'avait jamais été impliqué dans ces dossiers auparavant, et je voulais que cela se fasse rapidement. Donc, il fallait que cela se passe de façon intensive. On a donc donné à une firme du secteur privé trois mois, sous ma gouverne, pour revoir l'ensemble des 221 dossiers.

Le sénateur Ringuette : Quelle firme a fait la révision des dossiers?

M. Dion : C'était le bureau de Deloitte, sélectionné suite à un processus compétitif que j'avais enclenché le 31 décembre 2010, quelques jours après ma nomination à titre de commissaire intérimaire.

Le sénateur Ringuette : À quel coût?

M. Dion : Le coût total est de 199 000 \$. Il s'agit d'un petit organisme, c'est la raison pour laquelle je peux me rappeler les chiffres.

Le sénateur Ringuette : Il a fallu trois mois pour faire la révision?

Mr. Dion: The review was actually completed on March 31. I submitted a public report in May, as I felt that the election prevented me from doing so earlier.

Senator Ringuette: So you receive an average of 75 to 80 complaints a year?

Mr. Dion: It varies from year to year, but as I was saying earlier, there has been a significant increase in complaints. The standard is about 75 disclosures of wrongdoing and 25 allegations of reprisal a year. That is an average. It varies; it could be 72 or 78. However, that figure will be much higher this year.

Senator Ringuette: I am wondering how come only 1 per cent of the 221 complaints reviewed were referred to the tribunal. I am also wondering why you have 35 employees reviewing an average of 75 complaints a year. That means that each employee handles an average of two complaints a year.

Mr. Dion: A certain number of factors need to be taken into consideration. As I said earlier, two cases were referred to the tribunal, but as of now, we have 98 active files, which could very well end up either before the tribunal or in a case report to Parliament.

There is a difference between the number of new cases every year and the case flow. Cases are very inexact units of measure. Some cases take two hours, others may take 2,000 hours. It all depends on how complex and significant the allegation is, how many individuals need to be questioned, when people are available, and so on.

What I am trying to explain is that two cases before the tribunal is not at all the final number. That number will clearly increase. We have 98 active files currently under review, and some of them date back to previous years. As for our employees, they are not all investigators. There is a whole infrastructure in place. We are a government organization. We have to comply with all the Treasury Board policies, all the relevant legislation, the Financial Administration Act, and so on. Therefore, we spend about 30 per cent of our budget on complying with all the provisions that have to do with the handling of public money and human resources within the public sector.

So, we do not have 35 people working directly on the cases. That is one reality of a small organization. We have the same obligation to submit reports as do the large departments, such as the Department of National Defence and others.

I do not know whether that partially answers your question. It is fairly complicated. The role of the commissioner is made difficult by a very clear provision of the act. Section 44 stipulates that everything we do, all the information we gather under the act, is confidential. Therefore, I cannot clearly explain to someone what is in those files. We must always be very careful about respecting confidentiality, which is one of the pillars of this act. Clearly, people would not disclose information if they had any

M. Dion : Cela s'est terminé le 31 mars de facto et j'ai fait rapport publiquement en mai étant donné la tenue des élections qui m'empêchaient, je croyais, d'en faire rapport plus tôt.

Le sénateur Ringuette : Donc vous recevez en moyenne par année 75 à 80 plaintes?

M. Dion : Cela fluctue d'une année à l'autre, mais comme je le disais tantôt, il y a eu une augmentation notable des plaintes. La norme est d'environ 75 divulgations d'actes répréhensibles et 25 allégations de représailles par année. C'est une moyenne. Cela fluctue, cela peut-être 72 ou 78. Toutefois, on se dirige vers un nombre beaucoup plus important pour cette année.

Le sénateur Ringuette : Je me questionne sur le fait que, des 221 plaintes revues, seulement un p. 100 ont été redirigées au tribunal. Je me questionne aussi sur le fait que sur une base annuelle, vous avez, en moyenne, 75 plaintes et que vous avez 35 employés pour les examiner. Donc, sur une base annuelle, en moyenne, chaque employé verrait deux plaintes.

M. Dion : Il faut considérer un certain nombre de facteurs. Le premier, comme je l'ai mentionné tantôt, deux cas ont été renvoyés au tribunal, mais au moment où on se parle, 98 dossiers sont à l'étude active et ils pourraient fort bien se ramasser soit au tribunal soit dans un rapport au Parlement.

Il faut distinguer le nombre de dossiers qui entre chaque année du flot des dossiers. Un dossier, c'est une unité de mesure très imprécise. Certains dossiers prennent deux heures, d'autres peuvent prendre 2 000 heures. Cela dépend de la complexité et de la taille de ce qui est allégué, du nombre de personnes à interroger, de la disponibilité des gens, et cetera.

Ce que j'essaie de vous illustrer, c'est que deux dossiers au tribunal ce n'est pas du tout définitif. C'est clair que cela va augmenter. Nous avons 98 dossiers actifs à l'étude présentement dont certains remontent aux années antérieures. Lorsqu'on parle d'employés, ce ne sont pas tous des enquêteurs. Il y a toute l'infrastructure. Nous sommes un organisme gouvernemental. On doit respecter l'ensemble des politiques du Conseil du Trésor, toutes les lois, la Loi sur l'administration financière, et cetera. Donc, on dépense à peu près 30 p. 100 de notre budget à respecter toutes les dispositions relatives à la gestion des deniers publics et des ressources humaines au sein du secteur public.

Ce ne sont donc pas 35 personnes qui travaillent directement sur les dossiers. C'est une des réalités d'un microorganisme. Nous sommes tenus aux mêmes obligations de faire rapport comme les grands ministères, comme le ministère de la Défense nationale ou autres grands ministères.

Je ne sais pas si cela répond en partie à votre question. C'est assez complexe. Une des difficultés du rôle de commissaire est qu'il existe une disposition très claire de la loi, à l'article 44, qui stipule que tout ce que l'on fait, tout ce que l'on recueille dans le cadre de l'application de la loi est confidentiel. Je ne suis donc pas en mesure d'expliquer clairement à quelqu'un ce qu'il y a dans ces dossiers. Il faut toujours porter une grande attention aux besoins de respecter la confidentialité qui est un des piliers de cette loi.

doubts about the confidentiality of their dealings with us. So I am fairly limited in my ability to explain the whys and wherefores of our current caseload.

Senator Ringuette: I understand and especially respect the need for case confidentiality. How many of your 35 employees are investigators?

Mr. Dion: If we leave out investigation managers, there are eight. I am using the word “investigator” in the strictest sense of the word because there are people who work in operations but do not conduct investigations. They analyze cases. When we receive a case, we follow a three-step process. We begin with a screening process to determine whether the complaint or disclosure falls under the scope of the act. For instance, the case has to concern the federal public sector. It also has to satisfy the definition of wrongdoing.

There are four employees in charge of the initial screening. They also prepare the correspondence if it is decided that the complaint or disclosure does not come under the act. Those four people are not investigators in the strictest sense of the word. They do not investigate, they only analyze. We have another small three-person team that works on determining whether a formal investigation should be conducted. Their job consists in considering the facts, finding more specific information to help the commissioner decide whether it is necessary to conduct a formal investigation. If you add those seven employees to the eight investigators I was talking about earlier, you have a total of about fifteen people in the chain being supervised by a member of the management category.

That is done in three steps, and each step is set out in the act. I often use the word “straitjacket” as a reference. The act stipulates what needs to be done at each step, how it should be done and on what grounds, and all that enables the commissioner to decide whether the complaint is admissible or not. We are talking about rigorous work that requires careful examination because everything we do is subject to judicial review by the Federal Court and must be done in full compliance with the act’s provisions.

The complaints are not administrative; they are regulated by a very clear piece of legislation and must be processed in the manner prescribed by the act.

[English]

Senator Nancy Ruth: Welcome, Mr. Dion. All my questions have to do with the access of the general public to your commission.

I understand you accept complaints from the general public. Apart from the office’s website, how else do you let Canadians know about their rights to make a disclosure?

Évidemment, les gens ne feraient pas de divulgation s’ils avaient un doute sur le caractère confidentiel de ce qu’ils font avec nous. Je suis donc assez limité dans ma capacité d’expliquer les tenants et aboutissants de toute la variété de dossiers que nous avons à l’heure actuelle.

Le sénateur Ringuette : Je comprends et je respecte surtout le besoin de confidentialité des dossiers. Sur les 35 employés actuels, combien sont des enquêteurs?

M. Dion : Si on exclut les gestionnaires des enquêteurs, on en a huit, et j’emploie le mot « enquêteur » au sens strict parce qu’il y a des gens qui travaillent aux opérations, mais qui ne font pas d’enquête. Ils analysent les cas. Au moment de l’entrée d’un cas, il y a un processus en trois étapes : il y a d’abord le triage qui est fait pour voir si la plainte ou la divulgation entre dans le cadre de la loi. D’abord, il faut que ce soit dans le secteur public fédéral, par exemple. Il faut que cela porte sur un acte répréhensible tel que défini.

Il y a quatre employés qui s’affairent à faire le triage initial et à préparer la correspondance dans le cas où on conclut que la plainte ou la divulgation n’entre pas dans le cadre de la loi. Donc, cela fait quatre personnes qui ne sont pas des enquêteurs au sens strict. Elles ne font pas d’enquête, mais seulement une analyse. Ensuite, une autre petite équipe de trois personnes qui s’affaire à déterminer s’il y a lieu de faire une enquête en bonne et due forme. Leur travail est de regarder les faits, d’aller chercher un peu plus de précision pour permettre au commissaire de décider, s’il y a lieu, d’enquêter de façon formelle. Donc, on est rendu à sept employés plus les huit enquêteurs dont je parlais tantôt, donc une quinzaine de personnes dans la chaîne qui sont surveillées par un gestionnaire qui est membre de catégorie de gestion.

Cela est fait en trois étapes et chaque étape est stipulée par la loi. J’utilise souvent le mot « carcan » pour référer. La loi stipule ce qui doit être fait à chaque étape, de quelle façon, sous quels motifs et cela permet au commissaire d’accueillir ou non la plainte. C’est un travail rigoureux qui demande un examen attentif parce que tout ce qu’on fait est sujet au contrôle judiciaire à la Cour fédérale et doit être fait en entière conformité avec les dispositions de la loi.

Ce ne sont pas des plaintes administratives, ce sont des plaintes régies par une loi très claire et qui doivent être traitées de la façon prévue par la loi.

[Traduction]

Le sénateur Nancy Ruth : Bienvenue, monsieur Dion. Toutes mes questions portent sur l’accès du public à votre commissariat.

Je crois comprendre que vous acceptez les plaintes du grand public. Mis à part le site web du commissariat, que faites-vous pour que les Canadiens sachent qu’ils ont le droit de faire une divulgation?

In your office's disposition of reporting about disclosures, do you separate disclosures from within the public service and complaints from the general public? If they are not reported separately, why not? Are you considering changing this?

Could you comment on what you have learned about how the general public is using your office and what you are considering for the future?

As a more general question, does your office have counterparts in other governments around the world? If so, how are you connected to best practices in this field?

Mr. Dion: I will try to answer these questions, and if I find there is a significant element missing, I will provide a further written answer.

The Chair: Thank you. You may provide the written answer to the clerk, and the clerk will make it available to all senators.

Mr. Dion: I have been at the office since December 2010. We were in a crisis situation when I assumed the duties of interim commissioner. We did not devote any energy during the last year to publicizing the work of the office so that members of the public are made aware of its existence and the fact that they have access to it. Some efforts on that were made in previous years.

I hope honourable senators will see that we are back to an era of normalcy when the next annual report is filed. I intend to resume several of the activities that are worthwhile and important, which were suspended because we were dealing with a very unusual situation of turnover and files that needed to completely be revisited.

In our reports, we do not distinguish between complaints coming from members of the public and those within the public service.

At this point in time a very small proportion of complaints come from members of the public, in the order of fewer than 10 per cent, I would say. The act prescribes the manner in which we report the numbers in our annual report and does not create that distinction, but it would be entirely open to the office to publish with that distinction because the act mandates a minimum. We can do more than what the act requires, and I can make a commitment this morning that we will, starting with our next annual report, distinguish complaints coming from members of the public from those coming from within the federal public sector.

The last point was about international intergovernmental relations. The office has had activities involving exchanges with the four jurisdictions in Canada that I think have a similar office. New Brunswick has one; Ontario has one; Manitoba has one; and I think Newfoundland is the fourth jurisdiction. There is an annual meeting of commissioners or counterparts, which we attended a couple of months ago in Winnipeg.

Dans ses rapports sur les divulgations, le commissariat fait-il une distinction entre les divulgations faites à l'intérieur de la fonction publique et les plaintes provenant du grand public? Sinon, pourquoi? Envisagez-vous des changements à cet égard?

Pouvez-vous nous dire ce que vous avez appris sur la façon dont le grand public utilise le commissariat et ce que vous envisagez pour l'avenir?

Enfin, voici une question plus générale : votre commissariat a-t-il desendants dans d'autres pays du monde? Si c'est le cas, comment échangez-vous les meilleures pratiques dans ce domaine d'activités?

M. Dion : Je vais essayer de répondre à vos questions et, s'il me manque un élément important, je vous ferai parvenir une réponse par écrit.

Le président : Je vous remercie. Vous pouvez envoyer la réponse par écrit à la greffière, qui la distribuera à tous les sénateurs.

M. Dion : Je suis au commissariat depuis décembre 2010. Nous traversions une situation de crise lorsque je suis devenu commissaire intérimaire. Au cours de la dernière année, nous n'avons pas consacré d'énergie à publiciser le travail du commissariat afin que le grand public soit au courant de son existence et qu'il sache qu'il y a accès. Des efforts dans ce sens avaient été déployés au cours des années précédentes.

J'espère que les honorables sénateurs verront que nous avons retrouvé la voie de la normalité lorsque le prochain rapport annuel sera déposé. J'ai l'intention de relancer plusieurs activités qui sont valables et importantes, des activités que nous avons dû suspendre parce que nous nous sommes retrouvés dans une situation très inhabituelle, avec un roulement de personnel important et des dossiers qui devaient être revus en entier.

Dans nos rapports, nous ne faisons pas de distinction entre les plaintes du grand public et celles des fonctionnaires.

À l'heure actuelle, un très faible pourcentage des plaintes proviennent des membres du public, moins de 10 p. 100, je dirais. La loi prescrit la manière dont nous indiquons les chiffres dans notre rapport annuel et elle n'établit pas cette distinction, mais le commissariat serait tout à fait libre de publier des données distinctes, puisque la loi exige un minimum. Nous pouvons faire plus que ce que la loi exige, et je m'engage ce matin à faire en sorte que le commissariat fasse une distinction, dès son prochain rapport annuel, entre les plaintes du grand public et celles des fonctionnaires fédéraux.

Le dernier point que vous avez soulevé concernait les relations intergouvernementales internationales. Le commissariat a eu des échanges avec les quatre provinces canadiennes où il existe, je crois, un organisme semblable. Il s'agit du Nouveau-Brunswick, de l'Ontario, du Manitoba et, si je ne me trompe, Terre-Neuve. Les commissaires ou leurs homologues tiennent une réunion annuelle, qui a eu lieu il y a quelques mois à Winnipeg.

The legislatures in the various provinces that have created such an office are generally modelled along the lines of the federal statute, so we are talking about apples and apples. The public sector varies from one province to another, but at least the parameters of what the statutes cover are essentially the same, and we can have worthwhile discussions with provincial counterparts.

My predecessor also had meetings, I believe, with the responsible person at the federal level in the United States, called the Office of Special Counsel, a very significant office created back in 1973, if my memory serves me well, as well as with officials in the United Kingdom and Australia. I intend to resume, in a modest, cost-effective way that draws on technology and economy, to resurrect those relationships, especially because we will be called to participate in a five-year review of the act as mandated in the statute. It would be interesting to see how the systems have evolved in other countries that have set up such systems in the recent past.

I hope, Mr. Chair, that answers the question to your satisfaction.

The Chair: Can you clarify that for us? When does that start?

Mr. Dion: The President of the Treasury Board has under the statute an obligation to cause an independent review to be made of the act and its operations within five years, which means that by April 15, 2012, an independent review has to be initiated, and the president has yet to decide. I have seen no announcement that the review has been launched.

The Chair: Next we have Senator Hervieux-Payette from Quebec.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Mr. Dion, welcome. I must say that, in French, the expression “acte répréhensible” is not very common. Perhaps it is common to you, but in everyday language, the term “acte répréhensible” is much closer in meaning to the term “criminal offence”.

The new commissioner of the Royal Canadian Mounted Police spoke out against the fact that sexual harassment was not addressed, but we should also think about psychological harassment. Things are even more complicated when it comes to psychological harassment. Is that considered wrongdoing?

In the case of women, we may be talking about one or the other, and I do not see sexual harassment as strictly wrongdoing but rather a criminal offence. Do you investigate any psychological harassment cases? I feel that those are the most difficult cases to assess.

Les lois adoptées dans les différentes provinces qui ont mis sur pied un tel bureau s’inspirent habituellement de la loi fédérale, alors nous parlons donc de choses semblables. La fonction publique varie d’une province à l’autre, mais les paramètres de ce que couvrent les lois sont essentiellement les mêmes, et nous pouvons donc tenir des discussions valables avec nos homologues provinciaux.

Mon prédécesseur tenait aussi des rencontres, je crois, avec la personne responsable, au niveau fédéral américain, de ce qu’on appelle « Office of Special Counsel », un bureau très important dont la création remonte à 1973, si ma mémoire est bonne, ainsi qu’avec des représentants du Royaume-Uni et de l’Australie. J’ai l’intention de relancer ces échanges, de façon modeste et efficace en misant sur la technologie et l’économie, de renouer ces liens, d’autant plus que nous serons appelés à participer à un examen quinquennal de la loi, comme le prévoit la loi elle-même. Ce sera intéressant de voir comment les systèmes ont évolué dans d’autres pays qui ont adopté de tels mécanismes au cours des dernières années.

J’espère, monsieur le président, que ma réponse vous est satisfaisante.

Le président : Pouvez-vous clarifier ce point pour nous? Quand cet examen doit-il commencer?

M. Dion : Le président du Conseil du Trésor a, en vertu de la loi, l’obligation de commander un examen indépendant de la loi et de son fonctionnement dans un intervalle de cinq ans. Cela signifie que, d’ici au 15 avril 2012, un examen indépendant doit être entrepris, et le président n’a pas encore annoncé sa décision. Que je sache, on n’a pas annoncé que l’examen avait été lancé.

Le président : Nous donnons maintenant la parole au sénateur Hervieux-Payette, du Québec.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette : Monsieur Dion, je vous souhaite la bienvenue. Je dois dire qu’en français l’expression « acte répréhensible » n’est pas tellement familière. Peut-être que pour vous elle l’est, mais dans le langage populaire, le sens du terme « acte répréhensible » se rapproche beaucoup plus du sens de « acte criminel ».

Le nouveau commissaire de la Gendarmerie royale du Canada a dénoncé le fait qu’on n’était pas intervenu pour le harcèlement sexuel, mais on doit aussi penser au harcèlement psychologique. Dans le cas du harcèlement psychologique, c’est encore plus compliqué. Est-ce que cela fait partie des actes répréhensibles?

Pour les femmes, il peut s’agir de l’un ou de l’autre, et je ne vois pas le harcèlement sexuel comme étant strictement un acte répréhensible, mais bien un acte criminel. Faites-vous enquête sur des cas de harcèlement psychologique qui, je crois, sont les plus difficiles à évaluer?

Mr. Dion: I want to begin by saying that the answer is not simple. I want to use this opportunity to explain that the definition of wrongdoing is set out in section 8 of the act. The act stipulates that any contravention of a federal or provincial piece of legislation constitutes wrongdoing.

Under the act, a violation of the Criminal Code automatically constitutes wrongdoing. Subsection (b) covers the misuse of public funds or public assets; subsection (c) covers gross mismanagement; subsection I covers the infliction of substantial and specific danger on the life, health or safety of persons, or on the environment; subsection (e) covers serious breaches of a code of ethics or conduct established under section 5 of the act; finally, subsection (f) covers the act of knowingly directing or counselling a person to commit a wrongdoing.

As for harassment in a situation that would not constitute a criminal offence, the office has so far considered that it had no jurisdiction over such offences, unless they involved gross mismanagement. It depends on the facts.

If we are talking about an isolated case, a situation that lasted a few seconds, involving an employee and their manager, for instance, it would be considered a violation of a Treasury Board directive, and that does not come under the definition set out in the act. We have no jurisdiction.

In the coming months, the situation will change completely because the president of the Treasury Board has submitted to the Senate and the House of Commons a draft code of conduct within the meaning of our act, which contains clear provisions. Therefore, if a serious violation of the code of conduct were to occur, the Treasury Board would have jurisdiction, and psychological harassment cases would come under that jurisdiction.

Psychological harassment generally occurs over a period of time and is pernicious and prolonged in nature. The Treasury Board will have jurisdiction over such cases as soon as the new code of conduct comes into effect, as planned on April 2.

Senator Hervieux-Payette: Will that apply to sexual harassment cases that constitute criminal offences?

Mr. Dion: It will depend on the nature of the sexual harassment. Some things are considered criminal offences and others are not. It depends on what is involved in terms of the *actus reus*, as they say in criminal law.

Senator Hervieux-Payette: Which public servants can use your services? Are we talking about all public servants employed by all crown corporations and federal government institutions, or is it limited to a certain number of them? Are we talking about 20,000, 30,000, 50,000 or 100,000 public servants?

Mr. Dion: As far as the federal public service goes, the former commissioner calculated that there were about 400,000 people. Three large organizations are expressly excluded from the application of the act. I am talking about the Canadian Forces,

M. Dion : D'entrée de jeu, je dois dire que la réponse n'est pas simple. J'en profite pour expliquer que la définition d'acte répréhensible figure à l'article 8 de la loi. La loi prévoit que toute contravention à une loi fédérale ou provinciale constitue un acte répréhensible.

Au sens de la loi, si on viole le Code criminel, automatiquement cela devient un acte répréhensible. Le paragraphe b) vise l'usage abusif des fonds ou des biens publics; le paragraphe c) vise également les cas graves de mauvaise gestion; le paragraphe I le fait de causer un risque grave et précis pour la vie, la santé ou la sécurité de la personne ou l'environnement; le paragraphe e) : la contravention grave d'un code d'éthique ou de conduite établi en vertu de l'article 5 de la loi; et finalement, le paragraphe f) le fait de sciemment ordonner ou conseiller à une personne de commettre un des actes répréhensibles.

En ce qui concerne le harcèlement dans une situation qui ne constituerait pas un acte criminel, jusqu'à aujourd'hui le bureau considérait qu'il n'avait pas juridiction, à moins que cela constitue un cas grave de mauvaise gestion. Cela dépend des faits.

Si c'est un cas isolé, une situation qui dure quelques secondes, impliquant un employé et son gestionnaire par exemple, c'est la violation d'une directive du Conseil du Trésor qui est en cause, ce qui ne tombe pas sous le coup de la définition de la loi. On n'a pas juridiction.

Dans les prochains mois, la situation va changer complètement parce que le président du Conseil du Trésor a déposé au Sénat et à la Chambre des communes un projet de code de conduite au sens de notre loi, qui comporte des dispositions claires. Donc s'il s'agit d'une contravention grave au code de conduite, le Conseil du Trésor aura juridiction et c'est sous cette juridiction que tomberaient les cas de harcèlement psychologique.

Généralement, un cas de harcèlement psychologique est quelque chose qui dure un certain temps, qui est pernicieux et qui se prolonge. Le Conseil du Trésor aura juridiction dès l'entrée en vigueur du nouveau code de conduite prévu le 2 avril prochain.

Le sénateur Hervieux-Payette : Est-ce que ça va s'appliquer pour le harcèlement sexuel qui est une infraction?

M. Dion : Cela dépend de la nature du harcèlement sexuel. Il y a des choses qui sont qualifiées d'actes criminels et d'autres qui ne le sont pas. Cela dépend de ce qui est en cause au niveau de l'*actus reus*, comme on dit en droit criminel.

Le sénateur Hervieux-Payette : Quels fonctionnaires peuvent faire appel à vos services? Est-ce que ce sont les fonctionnaires de toutes les corporations de la Couronne et de tous les établissements du gouvernement fédéral ou si c'est limité à un certain nombre? Est-ce qu'on parle de 20 000, 30 000, 50 000 ou 100 000 fonctionnaires?

M. Dion : Pour ce qui est de la fonction publique fédérale, l'ancienne commissaire, après avoir fait un calcul, parlait de 400 000 personnes. Trois gros organismes sont expressément exclus de l'application de la loi. Ce sont les Forces armées

the Canadian Security Intelligence Service and the Canadian Security Establishment. So, all told, there would be about 400,000 public servants, less the ones who work for those three organizations.

Senator Hervieux-Payette: Why is National Defence not part of that?

Mr. Dion: When the act was passed, the Canadian Forces were expressly excluded. I must admit that I have never looked into why they were left out. I have my own theories, but I do not know what the real reasons are.

Senator Hervieux-Payette: I think that all employees should have the same rights, the same choice, and that is certainly not a matter of national security. I think that sexual harassment issues have been just as present in the army as in the Royal Canadian Mounted Police.

What kind of training do your investigators have? When it must be decided whether the case involves mismanagement or misappropriation of funds, I assume you need to have people with different types of training?

Mr. Dion: Our investigators have different types of training and different types of experience. Earlier, I talked about a fairly limited number because the office is small. If we go by the public service classification system, our office has three levels of investigators: AS-5, AS-6 and AS-7. By definition, each of those is more experienced than the last.

When we assign cases based on complexity or the area of specialization — because, for instance, an allegation of misusing public funds is completely different from an allegation of inflicting substantial danger on the environment — specialization is taken into account when making the initial selection. When hiring someone, we keep in mind our future workload needs so as to be able to refer the files of a certain nature to a person with experience in other organizations. That experience often comes from other government organizations, be they federal, provincial or even municipal. We have some people who have experience in police matters. However, most of our employees have no such experience, but do have experience in other areas, such as transportation, the environment, and so on. That is how we proceed.

Next month, we will be providing a more uniform training program on investigation techniques — more generic techniques, if you will — and the steps to follow during an investigation, regardless of its nature or the specific area it relates to. That is how we work, Mr. Chair.

Senator Hervieux-Payette: Let us imagine the vehicle inspection office dishonestly overlooking a process that is dangerous for the public. An employee says that the process is

canadiennes, le Service canadien de renseignements de sécurité et le Canadian Security Establishment — qui est un organisme dont j'oublie le nom en français. Donc ce serait 400 000 fonctionnaires moins ceux qui font partie de ces trois organismes.

Le sénateur Hervieux-Payette : Et pourquoi la Défense nationale ne fait-elle pas partie de cela?

M. Dion : Au moment de l'adoption de la loi, les Forces armées ont été expressément exclues. Je dois avouer que je n'ai jamais étudié la raison pour laquelle elles étaient exclues. J'ai mes propres hypothèses, mais je ne connais pas les véritables raisons.

Le sénateur Hervieux-Payette : Selon moi, tous les employés devraient avoir les mêmes droits, le même choix, et ce n'est certainement pas une question de sécurité nationale. Je pense que les questions d'harcèlement sexuel ont été aussi présentes dans l'armée qu'elles l'ont été au sein de la Gendarmerie royale.

Quelle est la formation de vos enquêteurs? Quand il s'agit de décider si c'est une mauvaise question ou si c'est un détournement de fonds, je suppose que vous devez avoir des gens qu'ils ont des formations différentes?

M. Dion : Nos enquêteurs ont des formations différentes et des expériences différentes. Tantôt je parlais d'un nombre assez restreint parce que le bureau est petit. Si on se réfère à la nomenclature de la fonction publique fédérale, nous avons trois niveaux d'enquêteurs, soit les AS-5, les AS-6 et les AS-7. Par définition, ce sont des gens qui ont plus d'expérience l'un que l'autre.

Lorsqu'on assigne des dossiers selon le degré de complexité ou le domaine de spécialisation — parce que si on allègue, par exemple, un mauvais usage des deniers publics, ce n'est pas du tout la même chose que si on allègue une atteinte sérieuse à l'environnement —, il y a une certaine spécialisation qui s'effectue au niveau de la sélection initiale. Lorsqu'on embauche quelqu'un, on garde à l'esprit justement le besoin qu'on aura quant à la charge de travail pour pouvoir référer les dossiers d'une certaine nature à une personne qui a une expérience dans d'autres organismes. Souvent, c'est dans d'autres organismes gouvernementaux, soit fédéraux, provinciaux ou même municipaux. On a des gens qui ont de l'expérience en matière policière. Cependant, la majorité n'a pas d'expérience en matière policière, mais plutôt dans d'autres secteurs, comme le transport, l'environnement, et cetera. Voilà comment cela se fait.

Justement, le mois prochain, on prévoit un programme de formation plus uniforme sur les techniques d'enquête, les techniques plus génériques, si on veut, les étapes à suivre lors d'une enquête, quelque soit sa nature ou le champ particulier dans lequel il s'exerce. Voilà comment cela fonctionne, monsieur le président.

Le sénateur Hervieux-Payette : Admettons que le Bureau d'inspection des véhicules laisse passer de façon malhonnête un processus dangereux pour le public, qu'un employé dit que c'est

dangerous, but a manager says that it is not because he or she may have some sort of interest in it. Can that type of situation occur in your office?

Mr. Dion: That specific situation has not occurred in our office. However, there are very similar examples of employees with a different point of view who feel that the safety of the public is jeopardized and disclose the fact that their employer, in their opinion, is committing wrongdoing through gross mismanagement. That has happened in the past. It can happen, and the act provides for that type of situation. That is why employees need to be protected, especially when they go against the desires or points of view of their first-line supervisors. That is why the legislation protects any employees in such situations.

Senator Hervieux-Payette: You have not advertised much outside the public service, but how are your 400,000 employees informed? Do they have to obtain the information on the Internet? Do they undergo training about this when they are hired? Does the public service inform them? How are current and new federal employees informed about your office?

Mr. Dion: I am familiar with a certain number of tools we use, but not all of them. Therefore, I will send the clerk additional information about that. Our means are limited, so our tools are also limited.

We often participate in national meetings attended by communities within the public service. We have a booth set up at meetings attended by hundreds of people over two or three days. We hand out documentation and promotional items that remind people that our office exists, such as coffee mugs.

We use the Web a lot. We will be using it more and more, since it is economical, but people first need to know that we exist.

One of the things we will focus on in our strategic plan for next year is finding practical ways to make our office more visible. It would be nice if we could send something to all federal public sector employees to remind them of our existence. However, there are rules standing in our way. I cannot send an email to 400,000 people; I first need to get permission. I am thinking about doing something like that, as I am sure that a large portion of public sector employees do not know that we exist or what we do. The legislation is complicated and is somewhat difficult to explain in detail, while being accessible. I plan on doing more to improve our visibility in the near future.

[English]

Senator Marshall: Welcome, Mr. Dion. I wanted to speak about the cases. When you appeared before the Committee of the Whole before Christmas you did give us an update on cases, and you talked about the Deloitte review. When you testified before

dangereux alors que le patron dit, non, parce qu'il a peut-être des intérêts dans cela, ce genre de situation peut-elle arriver chez vous?

M. Dion : Cette situation particulière n'est pas arrivée chez nous, mais il y a des exemples fort semblables qui existent où un employé a un point de vue différent, considère que la sécurité du public est en cause et il va divulguer le fait que son employeur, à son avis, commet un acte répréhensible, par le biais d'un cas grave de mauvaise gestion. C'est arrivé dans le passé. Cela peut arriver, la loi prévoit cette situation. C'est pour cela que l'employé a besoin d'être protégé, en particulier lorsqu'il va à l'encontre des souhaits ou des visions de son surveillant immédiat. C'est pour ça que la loi protège l'employé qui est dans une telle situation.

Le sénateur Hervieux-Payette : Vous n'avez pas fait de grande publicité à l'extérieur, mais à l'intérieur, comment vos 400 000 employés sont-ils informés? Doivent-ils aller voir sur Internet? Lorsqu'ils sont embauchés, y a-t-il une formation sur ce sujet? Est-ce la Fonction publique qui les informe? Comment un employé fédéral en poste et un nouvel employé sont-ils informés de l'existence de votre bureau?

M. Dion : Je connais un certain nombre de moyens qu'on utilise, mais pas l'ensemble des moyens, donc je vais m'engager à faire parvenir au greffier une précision additionnelle à ce sujet. On a des moyens limités, donc on prend des moyens qui sont à la mesure de nos moyens.

On participe souvent aux rencontres nationales impliquant des communautés au sein de la Fonction publique. Lors des rencontres qui impliquent des centaines de personnes pendant deux ou trois jours, on a un kiosque, on distribue de la documentation, des articles promotionnels qui permettent aux gens de se souvenir que nous existons, tels que des tasses de café, des choses comme cela.

On utilise beaucoup le Web. On va l'utiliser de plus en plus, parce que c'est un moyen économique, mais il faut que, d'abord, la personne sache que l'on existe.

L'une des choses qu'on va mettre de l'avant dans notre plan stratégique pour l'an prochain, c'est d'avoir des moyens concrets pour être plus visibles. J'aimerais bien qu'on puisse justement faire parvenir quelque chose à l'ensemble des employés du secteur public fédéral, leur rappelant notre existence. Encore là, il y a des règles qui régissent. Je ne peux pas envoyer un courriel à 400 000 personnes, il faut d'abord que j'obtienne des permissions. Je songe à faire quelque chose de cette nature, parce que je suis convaincu qu'il y a une proportion importante des employés du secteur public qui ne connaissent pas notre existence ni ce qu'on fait. La loi est complexe et c'est un peu difficile d'expliquer de façon précise, tout en étant accessible. J'ai l'intention d'en faire plus dans un avenir prochain.

[Traduction]

Le sénateur Marshall : Bienvenue, monsieur Dion. Je voulais parler des cas. Lorsque vous avez comparu devant le comité plénier avant Noël, vous avez fait le point sur les dossiers et vous avez parlé de l'examen de Deloitte. Lorsque vous avez témoigné

the House of Commons Standing Committee on Government Operations and Estimates, you indicated that one of your greatest challenges continues to be how to respond to criticism that no case of wrongdoing has yet been the subject of a case report to Parliament.

I am wondering whether you could elaborate on that because earlier in your testimony you were speaking about two cases that have been sent to court. What criteria would a case have to meet in order to qualify as a case report to Parliament? I did notice, reading your annual report, that there is no, or very little, information in there with regard to individual cases. I know some ombudsmen do provide examples of cases they have dealt with. Could you elaborate on that issue with regard to case reports?

Mr. Dion: Thank you very much for the question. There are two streams in our statute. There is the disclosure of wrongdoing — that is one stream — which, if well-founded, will end up in a case report to Parliament. The second stream is allegations of reprisal. Someone alleges that as a result of having made a disclosure they have been subjected to reprisals. The end of the process for reprisals is a reference to the tribunal. It is two different streams.

If someone makes a disclosure, we investigate, and we conclude that there was indeed a wrongdoing within the meaning of the act. “Acte répréhensible” in French equals “wrongdoing” in English. If we are of the view that there has been a wrongdoing, as alleged, then, after having observed the rules of natural justice vis-à-vis the alleged wrongdoer and the department or the agency involved, it will culminate with the tabling of a report in the House of Commons and the Senate. I expect we will be doing that in the near future.

The second stream is tribunal. When the committee believes, on reasonable grounds, after an investigation has been conducted, that reprisals did indeed take place, they may refer the case to a special tribunal that has been set up for that purpose under the statute. We have done so in two cases already. I spoke about 98 active files. Thirty of these files are full-fledged investigations, 12 investigations of reprisals and 18 investigations of wrongdoing. Before something finds its way before Parliament or the case tribunal, it has to first be the subject of an investigation. Mathematically speaking, it is very likely we will have a few cases to report to Parliament, and we will have cases to refer to the tribunal because we have 35 active investigations, most of which were decided by me since I was appointed interim commissioner. I felt the need to investigate, which essentially means there is something to investigate, unlike cases that are not going forward. I expect there will be some action in the coming months.

Senator Marshall: If I understand you correctly, cases that go before the tribunal do not necessarily go before the courts. It is two different streams, is it not?

devant le Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires de la Chambre des communes, vous avez dit que l’un de vos plus grands défis demeurerait celui de savoir comment répondre aux critiques selon lesquelles aucun cas d’acte répréhensible n’a encore fait l’objet d’un rapport au Parlement.

Je me demande si vous pouvez donner plus de détails à ce sujet, puisque vous avez parlé tout à l’heure de deux cas qui ont été renvoyés au tribunal. Quel critère doit être rempli pour qu’un cas fasse l’objet d’un rapport au Parlement? À la lecture de votre rapport annuel, j’ai remarqué qu’il n’y a pas d’information, ou très peu, concernant des cas individuels. Je sais que certains ombudsmans donnent des exemples de cas qu’ils ont eu à traiter. Pouvez-vous nous parler un peu plus des rapports de cas?

M. Dion : Merci beaucoup de poser cette question. Il y a deux voies prévues par la loi. L’une d’elles est la divulgation d’actes répréhensibles qui, si elle est fondée, fera l’objet d’un rapport au Parlement. La deuxième voie, ce sont les allégations de représailles, quand une personne allègue faire l’objet de représailles par suite d’une divulgation. Dans ce cas, le processus se conclut par un renvoi au tribunal. Ce sont deux voies différentes.

Si quelqu’un fait une divulgation, nous menons une enquête et nous concluons qu’il y a eu, en effet, un acte répréhensible au sens de la loi. « Acte répréhensible » en français est l’équivalent de « wrongdoing » en anglais. Si nous sommes d’avis qu’un acte répréhensible a été commis, comme il est allégué, après avoir observé les règles de justice naturelle à l’égard du présumé auteur du méfait et du ministère ou de l’organisme concerné, nous finissons par déposer un rapport à la Chambre des communes et au Sénat. Je m’attends à ce que nous le fassions dans un proche avenir.

La deuxième voie, c’est le tribunal. Lorsque le comité a des motifs valables de croire, après la tenue d’une enquête, que des représailles ont bel et bien été exercées, il peut renvoyer le dossier à un tribunal spécial qui a été établi à cette fin en vertu de la loi. Nous l’avons déjà fait dans deux cas. J’ai parlé de 98 dossiers actifs. Trente de ces dossiers sont des enquêtes complètes, soit 12 enquêtes sur des représailles et 18 enquêtes sur des actes répréhensibles. Avant qu’un dossier ne se retrouve devant le Parlement ou le tribunal, une enquête doit d’abord être menée. D’un point de vue mathématique, il est fort probable que nous aurons quelques cas à signaler au Parlement et que nous aurons des cas à renvoyer au tribunal, puisque 35 enquêtes sont en cours, dont la plupart ont été entreprises à ma demande, depuis ma nomination à titre de commissaire intérimaire. J’ai senti le besoin de lancer des enquêtes, ce qui signifie essentiellement qu’il y a matière à enquête, contrairement aux cas qui ne vont pas plus loin. Je m’attends à ce que certaines mesures soient prises au cours des prochains mois.

Le sénateur Marshall : Si je vous comprends bien, les cas qui sont renvoyés au tribunal ne sont pas nécessairement renvoyés aux cours. Ce sont deux filières différentes, n’est-ce pas?

Mr. Dion: The tribunal is a special court, if you wish, set up by the statute. It is composed of three judges of the Federal Court. It is people who typically sit at the Federal Court who have been appointed especially to be members of the tribunal.

Senator Marshall: Some of the cases that go to court and the tribunal would eventually end up before Parliament and the Senate. Some of them, but not all of them, right?

Mr. Dion: There is no reprisal without a wrongdoing, but there can be a wrongdoing without reprisals.

Senator Marshall: I understand.

Senator Callbeck: Thank you, Mr. Chair. Welcome, Mr. Dion. You said there have been about 75 to 80 disclosures every year. I believe you also said you expect the number to increase this year; by how much?

Mr. Dion: In fact, I do not expect anything. I know that it has increased. Doing a comparison, during the first three quarters of fiscal year 2010-11 we had a 53 per cent increase in the number of cases. This year to date, we have received 64 disclosures and 30 reprisals; and we still have two months before the fiscal year ends. The number we have received this fiscal year is 94, with two months yet to go. Our typical case load is about 100 per year; so it will increase significantly. The quarter-over-quarter comparison is 63 per cent. I do not know how many we will receive because it fluctuates. In some months we receive 1 or 2 while in other months we receive 14. It is impossible to predict the numbers because they go up and down. It is a large public sector with some 400,000 people, so it is hard to know whether 10 people or 2 people will have problems this month; it is impossible to know.

Senator Callbeck: That is quite an increase. There are rumours from time to time that public servants or the public are really hesitant to make a disclosure. Are we protecting these people enough? I would like to hear you express your opinion on that. Are there other things that should be done to protect them?

Mr. Dion: Our act provides protection to public servants. It does not provide protection to people who have never been public servants. The only protection provided for in the act is against reprisals in the workplace if you have been a public servant or if you are a public servant. It is clear through the evidence that coming forward and disclosing a wrongdoing is indeed difficult. It is fraught with peril. The act goes farther than it ever went before in Canada to try to create a climate that makes it possible for someone to come forward and disclose a wrongdoing. In spite of that, it is still a very risky enterprise. People feel it is risky. The culture within the public sector and the public service has improved over the last several decades, but it is still a serious act. That is why confidentiality is so important in disclosures of wrongdoing. Someone who comes forward will want to be sure that it will not be known until the time comes for it to be known.

M. Dion : Le tribunal est une cour spéciale mise sur pied en vertu de la loi. Il est composé de trois juges de la Cour fédérale. Ce sont des personnes qui siègent à la Cour fédérale qui ont été nommées spécialement pour être membres du tribunal.

Le sénateur Marshall : Certains des cas qui sont renvoyés à la cour et au tribunal finiraient éventuellement devant le Parlement et le Sénat. Certains d'entre eux, mais pas tous, n'est-ce pas?

M. Dion : Il n'y a pas de représailles sans acte répréhensible, mais il peut y avoir un acte répréhensible sans représailles.

Le sénateur Marshall : Je comprends.

Le sénateur Callbeck : Merci, monsieur le président. Bienvenue, monsieur Dion. Vous avez affirmé qu'il y avait environ 75 à 80 divulgations par année. Je crois que vous avez dit aussi que vous vous attendez à une augmentation de ce nombre cette année; quelle serait cette augmentation?

M. Dion : En fait, je ne m'attends à rien. Je sais que le nombre a augmenté. Si l'on fait une comparaison, au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2010-2011, le nombre de cas avait augmenté de 53 p. 100. Cette année, nous avons reçu 64 divulgations et 30 plaintes de représailles jusqu'à présent, et il reste encore deux mois avant la fin de l'exercice. Nous avons donc reçu 94 cas cette année, et il nous reste deux mois. Nous recevons habituellement une centaine de cas par année, alors ce sera une hausse importante. La comparaison d'un trimestre à l'autre est de 63 p. 100. Je ne sais pas combien de cas nous allons recevoir parce que cela fluctue. Certains mois, nous en recevons un ou deux et d'autres mois, nous en recevons 14. C'est impossible de faire des prédictions, parce que le nombre varie constamment. Le secteur public compte environ 400 000 membres, alors il est difficile de savoir si dix ou deux personnes auront des problèmes ce mois-ci; c'est impossible de savoir.

Le sénateur Callbeck : C'est toute une augmentation. La rumeur veut que les fonctionnaires ou les membres du public hésitent beaucoup à faire des divulgations. Est-ce que nous protégeons suffisamment ces personnes? J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet. Y a-t-il d'autres choses qui devraient être faites pour les protéger?

M. Dion : Notre loi assure une protection aux fonctionnaires. Elle ne protège pas les personnes qui n'ont jamais été fonctionnaires. Elle assure une protection en cas de représailles en milieu de travail seulement aux personnes qui sont ou ont été fonctionnaires. Les témoignages montrent clairement qu'il est en effet difficile de prendre les devants et de divulguer un acte répréhensible. Cela comporte bien des risques. La loi actuelle va plus loin que jamais pour essayer de créer un climat qui encourage quelqu'un à sortir de l'ombre et à divulguer un acte répréhensible. Malgré cela, c'est encore une entreprise très risquée. Les gens sentent que c'est risqué. La culture au sein du secteur public et de la fonction publique s'est améliorée depuis plusieurs décennies, mais c'est encore un acte sérieux. C'est pourquoi la confidentialité est si importante dans la divulgation des actes répréhensibles. La personne qui dénonce veut être certaine que son intervention ne

That is one of the pillars on which we insist. For instance, the manner in which we do security reviews of incoming employees is very rigorous to ensure that this remains the case.

I have to function within the statute — that is rule number one, as far as I am concerned. However, I tend to take a liberal interpretation of the statute to ensure that it allows what it is supposed to allow by way of disclosure and that those who exercise reprisals will be punished. I believe in the need to deter people who might be tempted to commit wrongdoings or to exercise reprisals. Within the confines of the act, when I have to make a decision I will err on the side of making the decision that pursues the objective of the act, as opposed to trying to reserve those decisions to the most exceptional situations, which would be wrong. I have already started to do that on several files.

I hope, Mr. Chair, that this somewhat starts to answer the question; it is a very complex matter.

Senator Callbeck: I can appreciate that. Does it include contract employees?

Mr. Dion: It includes any member of the public. A term employee, an indeterminate employee and a casual employee are all employees within the meaning of the act. They are at the same level and are covered under the act. We have three categories of employees: casual, term and indeterminate. They are employees within the act and they all have access. Members of the public, by virtue of section 33, have access to the system but do not enjoy protection from reprisals.

Senator Callbeck: Do contract employees have the protection?

Mr. Dion: Yes. “Contract employees” is a misnomer because one who is under contract is not an employee. In the private sector, one who signs a contract to do work or offer services is not an employee within the meaning of any statute, including ours. That person is a member of the public.

Senator Callbeck: They have no protection.

Mr. Dion: No. I am sorry to be so technical.

Senator Runciman: Mr. Dion, you talked about protection of employees. You also said that the matter will not be known until it is time for it to be known. What do you mean by that? Is there some point during a process that the complainant’s identity becomes known?

Mr. Dion: We always have two streams. In the case of a disclosure of wrongdoing, the person comes to our office and we decide to launch an investigation. We can do this without revealing who has made the disclosure; and in some settings it is not difficult. We begin the investigation and we go to see the

sera connue qu’au moment opportun. C’est l’un des piliers sur lesquels nous insistons. Par exemple, nous menons les examens de sécurité pour les nouveaux employés de façon très rigoureuse pour garantir cette confidentialité.

Je dois fonctionner dans le cadre de la loi — c’est la règle numéro un, selon moi. Toutefois, j’ai tendance à faire une interprétation libérale de la loi pour faire en sorte qu’elle permette ce qu’elle est censée permettre en ce qui a trait aux divulgations, et pour faire en sorte que les personnes qui exercent des représailles soient punies. Je crois qu’il faut dissuader les gens qui pourraient être tentés de commettre des actes répréhensibles ou d’exercer des représailles. Dans le cadre de la loi, lorsque je dois prendre une décision, je vais privilégier celle qui poursuit l’objectif de la loi, au lieu de réserver ces décisions aux situations très exceptionnelles, ce qui serait une erreur. J’ai déjà commencé à agir ainsi dans plusieurs dossiers.

J’espère, monsieur le président, que j’apporte un début de réponse; c’est une question très complexe.

Le sénateur Callbeck : Je peux comprendre cela. Est-ce que vous incluez les employés contractuels?

M. Dion : Cela inclut tous les membres du public. Que ce soit un employé nommé pour une période déterminée, un employé nommé pour une période indéterminée ou un employé occasionnel, ce sont tous des employés au sens de la loi. Ils sont au même niveau et sont couverts par la loi. Nous avons trois catégories d’employés, comme je viens de les nommer. Ce sont des employés au sens de la loi et ils ont tous accès à nos services. Les membres du public, en vertu de l’article 33, ont accès au système, mais ne bénéficient pas d’une protection en cas de représailles.

Le sénateur Callbeck : Les employés contractuels sont-ils protégés?

M. Dion : Oui. C’est une erreur de parler d’employés contractuels, puisque la personne qui travaille à contrat n’est pas un employé. Dans le secteur privé, une personne qui signe un contrat pour effectuer un travail ou offrir des services n’est pas un employé selon les lois, y compris la nôtre. Cette personne est un membre du public.

Le sénateur Callbeck : Ils n’ont aucune protection.

M. Dion : Non. Je suis désolé d’être aussi pointilleux.

Le sénateur Runciman : Monsieur Dion, vous avez parlé de la protection des employés. Vous avez dit également que l’affaire ne sera connue qu’au moment opportun. Que voulez-vous dire? Y a-t-il un moment au cours du processus où l’identité du plaignant est dévoilée?

M. Dion : Nous avons toujours deux voies. Dans le cas d’une divulgation d’actes répréhensibles, la personne se présente à notre bureau et nous décidons d’entreprendre une enquête. Nous pouvons le faire sans révéler le nom du divulgateur; dans certains cas, ce n’est pas difficile. Nous commençons l’enquête

person's supervisor. If the supervisor supervises only two people, it is quite possible to have an idea of who it is. To the extent of our capacity, we keep it confidential under section 44, as I mentioned.

If it goes before the tribunal, then confidentiality is gone because the tribunal, like any court of law except in the most exceptional circumstances is a public forum. The fact that Mr. X alleges that he has been subjected to reprisals becomes public knowledge, as well as everything else contained in the pleadings.

Senator Runciman: Going before the tribunal is still a bit of a gamble if the tribunal does not support the complaint. Is there a relationship with respect to whistle-blower legislation? Does that have any relationship to what your office does?

Mr. Dion: We are the whistle-blower office. The act does not use the word "whistle-blower," but that is indeed what it is.

Senator Runciman: That is the whole role. If a complainant has another avenue available, for example through filing a grievance as a union member, do you point them in that direction or do you take it on so that two complaint streams are being undertaken?

Mr. Dion: If the grievance has been filed, I am prevented from going forward. If a process is under way or if I am of the view that another existing process would be more appropriate, I am essentially in a position of either having to say or it being mandatory to say no. Sometimes the act says "the commissioner shall refuse" to deal with a complaint in situation X, Y or Z, such as in the case of a grievance being filed. Then, I am prohibited from going any further. In some situations, it says that "the commissioner may refuse." For example, if too much time has elapsed since the events captured in the complaint, I have the discretion not to proceed further. There is a long list of situations where I have to say no or where I may say no under the act.

Senator Runciman: One of the concerns of your predecessor was morale within the organization. Obviously, you have had an opportunity to look at that and determine whether the concern was valid. If it was, how have you addressed it?

Mr. Dion: More than two thirds of the 35 people I am talking about this morning were not there in December 2010; the population has changed. People left for promotions or lateral assignments elsewhere in the public sector.

Although this is somewhat dated, it is important to state that when I did take office in December 2010, the morale of the staff was much higher than I had predicted it would be after reading the report of the Auditor General. I was quite encouraged. Perhaps the morale had evolved since the report was written.

et nous allons voir le superviseur de la personne en question. Par ailleurs, si le superviseur n'a que deux subordonnés, il est bien possible qu'il ait une idée de la personne qui a fait la divulgation. Dans la mesure de nos capacités, nous assurons la confidentialité en vertu de l'article 44, comme je l'ai mentionné.

Si l'affaire est renvoyée au tribunal, alors la confidentialité tombe puisque le tribunal, comme toutes les cours, sauf dans des circonstances très exceptionnelles, est une tribune publique. Le fait que M. X allègue avoir fait l'objet de représailles devient public, de même que tout le contenu des plaidoyers.

Le sénateur Runciman : Le fait de se présenter devant le tribunal est encore un peu risqué si le tribunal rejette la plainte. Y a-t-il un lien avec la loi portant sur les dénonciateurs? Y a-t-il un lien quelconque avec ce que fait votre commissariat?

M. Dion : Nous sommes le bureau chargé des dénonciateurs. La loi n'utilise pas le mot « dénonciateur », mais c'est bien ce dont il s'agit.

Le sénateur Runciman : C'est là le rôle global. Si un plaignant dispose d'une autre avenue, par exemple s'il peut déposer un grief à titre d'employé syndiqué, le dirigez-vous dans ce sens ou prenez-vous l'affaire en main de sorte que la plainte soit entendue à deux niveaux?

M. Dion : Si un grief a été déposé, je ne peux plus rien faire. Si un processus est en cours ou si je suis d'avis qu'un autre processus serait plus approprié, je me trouve essentiellement dans une position où je dois dire non. La loi précise parfois que le commissaire doit refuser de statuer sur une plainte dans telle ou telle situation, comme dans le cas d'un grief qui a été déposé. Je ne peux alors aller plus loin. Dans certaines situations, la loi dit que le commissaire peut refuser. Par exemple, si trop de temps s'est écoulé depuis les événements allégués, j'ai le pouvoir discrétionnaire de ne pas aller plus loin. Il y a toute une série de situations pour lesquelles la loi m'oblige ou me permet de refuser.

Le sénateur Runciman : Le moral au sein de l'organisme était l'une des préoccupations de votre prédécesseur. Vous avez assurément eu l'occasion de vous pencher sur cette question et de voir si cette préoccupation était fondée. Si c'était le cas, comment avez-vous réglé la situation?

M. Dion : Plus des deux tiers des 35 employés dont je vous parle ce matin n'y étaient pas en décembre 2010; le profil de notre personnel a changé. Certains ont été promus ou affectés ailleurs au sein de la fonction publique.

Bien que cela remonte à une certaine époque, j'estime important de mentionner qu'à mon arrivée en fonction en décembre 2010, le moral du personnel était bien meilleur que ce que j'escomptais après avoir lu le rapport du vérificateur général. J'ai trouvé cela très encourageant. Peut-être que le moral des troupes s'était amélioré depuis le moment où le rapport avait été rédigé.

It was a perfectly normal office, essentially, with many vacancies, which we carefully filled to try to build a positive work atmosphere, and I think that is what we have achieved at this point. It is always fragile. A positive work atmosphere should not be taken for granted because we have a difficult mandate and it has to be nurtured daily through decisions. Every decision you make is important, and the climate within the public service is somewhat difficult, as I am sure you have heard, so we have to ensure the morale remains good.

Senator Runciman: I think I know your answer to this, but I read I think from when you appeared before the house committee that you acknowledged the credibility problem essentially because it has not found any cases of wrongdoing since the office was created. It seems the whole justification for undergoing a five-year review, although the mandate is going to be expanded, is that it seems to me you have said here we have to find cases of wrongdoing to suggest that this office is working appropriately and properly. Does that raise some pressures for the office that perhaps could be suspect?

Mr. Dion: With 98 active files, 35 investigations, I am very confident that within the parameters of the act we will find some valid cases. My outlook on this whole situation is I am there to implement the statute. We get the cases we get. Some cases are better than others. Some cases are much more important than others. We have to deal with each case in a manner consistent with the statute, in a fair manner, because even though the case may not appear important it is important to the person who has disclosed or has made the complaint. I am confident we will end up with some results, but I am not striving for a quota.

Being in a post-retirement situation, my mission in life is not to make sure I keep a job for the next 30 years. I am one of the few individuals in Canada with a global view of the caseload. It will happen; I know it will happen.

Senator Runciman: Do you accept under any circumstances anonymous complaints?

Mr. Dion: We do. Of the 98, we have a few that are anonymous complaints. We need enough information to initiate some inquiries or investigations. We do accept anonymous complaints when there is enough specificity.

Senator Runciman: I have a problem with anonymous complaints and the nature that they could impact people's lives in a negative way, but as long as you are giving it very thorough scrutiny with respect to the specifics of the complaints and the merit behind them, that will give me comfort.

Mr. Dion: It is another very sensitive issue surrounding the operations of our office which has to be decided on a case-by-case basis because it is too easy as well.

C'était en fait un bureau tout ce qu'il y a de plus normal où de nombreux postes étaient vacants. Nous avons pris bien soin de les combler en nous efforçant d'instaurer une atmosphère de travail positive, et je pense que nous y sommes parvenus. Mais l'équilibre est toujours fragile. Compte tenu de la difficulté de notre mandat, un bon climat de travail ne peut jamais être tenu pour acquis; il faut l'entretenir au fil de toutes nos décisions. Comme vous le savez, le climat au sein de la fonction publique n'est pas au beau fixe, ce qui fait que chaque décision est importante si l'on souhaite que le moral reste bon.

Le sénateur Runciman : Lors de votre comparution devant le comité de la Chambre, vous avez reconnu qu'il y avait un problème de crédibilité parce qu'aucun cas de malversation n'a été mis au jour depuis la création de votre bureau. Dans le contexte de l'examen quinquennal, il me semble bien, et ce, même si le mandat sera élargi, que vous nous avez fait comprendre qu'il fallait détecter des actes répréhensibles pour montrer que votre bureau remplit bien sa mission. Je crois connaître déjà la réponse, mais pourriez-vous nous dire si cela crée certaines pressions pour votre bureau qui doit justifier sa pertinence?

M. Dion : Avec 98 dossiers actifs et 35 enquêtes en cours, je suis persuadé que nous trouverons quelques cas fondés, suivant les paramètres de la loi. Quand je regarde la situation dans son ensemble, je me dis que nous sommes là pour appliquer la loi. Nous n'avons aucun contrôle sur les cas qui nous sont soumis. Certains sont meilleurs que d'autres. Certains sont beaucoup plus importants que d'autres. Nous devons traiter chaque cas de façon équitable, conformément à la loi, car si l'un d'eux ne nous apparaît pas nécessairement important, il l'est pour la personne à l'origine de la divulgation ou de la plainte. Je suis convaincu que nous aboutirons à des résultats concrets, mais je ne m'impose aucun quota.

Comme j'ai déjà pris ma retraite, je ne travaille pas pour m'assurer un emploi pour les 30 prochaines années. Je suis l'une des rares personnes au Canada à avoir une vision d'ensemble de l'éventail de cas qui nous sont soumis, et je peux vous assurer qu'il y aura éventuellement des résultats.

Le sénateur Runciman : Vous arrive-t-il d'accepter des plaintes anonymes?

M. Dion : Oui. Parmi nos 98 dossiers, quelques-uns sont le résultat de plaintes anonymes. Il faut qu'il y ait suffisamment d'information pour ouvrir un dossier ou une enquête. Nous acceptons les plaintes anonymes lorsqu'on nous fournit assez de précisions.

Le sénateur Runciman : Les plaintes anonymes posent un certain problème, car elles peuvent avoir un impact négatif sur la vie des gens. Je suis toutefois un peu rassuré en sachant que vous les examinez minutieusement pour en évaluer le mérite.

M. Dion : C'est un autre aspect de notre travail qui exige beaucoup de doigté. Nous évaluons chaque dossier selon son mérite pour éviter les abus.

The Chair: I will just conclude by asking a couple of points, and if you wish to reply in writing, Mr. Dion, that would be fine too.

First, given that this legislation is new and that there were clearly some growing pains with respect to the commission, have you made any suggestions or would you like to now make any suggestions with respect to amendments that should be made to the legislation?

Mr. Dion: As the five-year review is imminent, we have done some work to compile a list of possible suggestions for consideration regarding some of the provisions in the statute. For instance, section 34 prohibits the commissioner from going beyond the federal public sector in any investigation that is conducted. So if we have an alleged reprisal against Mr. X and Mr. X retires, Mr. X becomes untouchable. So section 34 will be on my list. It is probably the most important section for consideration. It has defeated the purposes of the act.

The Chair: I understand that, but could you provide us with your list of sections that you believe require some attention and some amendment?

Mr. Dion: I will review what we have done and I will communicate with the clerk and exchange some information.

The Chair: Thank you. That would be helpful in giving us an understanding and showing us what you were doing during your time as interim commissioner as well in providing a new, fresh look at this commission and the legislation.

Second, given that you have worked in the public service and have experience there and have obviously met many people in the public service in the various jobs that you have held, what steps are you taking and what are you doing to avoid conflict of interest or potential conflict of interest where you might end up having to investigate someone that you know?

Mr. Dion: Every two weeks I meet with the director of operations and the deputy commissioner at the office, and we go over every case received during those two weeks. On three occasions to this point in time since December 2010 I have signalled right at the onset that I will not be able to deal with this case because there is an allegation against Ms. X or Mr. Y. Because of a concern about appearance of conflict, even if in some situations I do not sense a conflict, I recuse myself at square one, and every such case will be dealt with from a decision-making point of view by the deputy commissioner. I currently have asked for some legal advice on what happens on the day that both I and the deputy commissioner have a conflict, real or perceived. We have to find a solution should that happen, and it is mathematically possible that it will happen.

The Chair: Do you have that protocol in writing, and is that something the public can become aware of through your advertising campaign? It is the appearance of conflict that is —

Le président : Je voudrais simplement conclure en posant moi-même quelques questions auxquelles vous pourrez répondre ultérieurement par écrit si vous préférez, monsieur Dion.

Premièrement, étant donné qu'il s'agit d'une nouvelle loi et que la commission a certes connu quelques difficultés au départ, avez-vous formulé certaines suggestions quant aux modifications devant être apportées à la loi ou souhaiteriez-vous le faire maintenant?

M. Dion : Comme l'examen quinquennal est imminent, nous avons commencé à compiler une liste de suggestions possibles concernant les changements à apporter à la loi. Par exemple, l'article 34 empêche le commissaire de poursuivre une enquête à l'extérieur des cadres de la fonction publique fédérale. Ainsi, si M. X prend sa retraite alors qu'il fait l'objet d'allégations de représailles, il devient intouchable. L'article 34 sera donc assurément sur ma liste, car c'est sans doute le changement le plus important à apporter. Cet article va à l'encontre de l'intention de la loi.

Le président : Je comprends, mais pourriez-vous nous fournir votre liste des dispositions qui devraient être examinées ou modifiées?

M. Dion : Je vais revoir ce que nous avons fait et je communiquerai le tout à votre greffière.

Le président : Merci. Cela nous aidera à mieux comprendre tout en témoignant des efforts que vous avez déployés à titre de commissaire par intérim en nous fournissant un point de vue différent sur la commission et la loi.

Deuxièmement, étant donné vos états de service au sein de la fonction publique où vous avez bien évidemment rencontré de nombreuses personnes dans le cadre des différents emplois que vous avez occupés au cours de votre carrière, quelles mesures prenez-vous pour éviter les conflits d'intérêts ou les risques de conflits d'intérêts dans le cas où vous auriez à enquêter sur une personne que vous connaissez?

M. Dion : Tous les 15 jours, je rencontre le directeur des opérations et le sous-commissaire pour passer en revue tous les cas soumis au cours des deux semaines précédentes. En trois occasions depuis décembre 2010, j'ai signalé dès le départ que je ne serais pas en mesure de traiter le cas soumis parce que les allégations portent sur un tel ou unetelle. Parce que je crains l'apparence de conflits d'intérêts, même si parfois je n'ai pas l'impression que c'est le cas, je me récuse dès l'amorce du dossier en laissant la responsabilité décisionnelle au sous-commissaire. J'ai aussi demandé un avis juridique sur l'éventualité d'un cas où le sous-commissaire et moi-même étions dans une situation de conflits d'intérêts, véritable ou perçue. Il faut trouver une solution, car c'est dans le domaine du possible.

Le président : Avez-vous un protocole écrit et a-t-il été communiqué au public dans le cadre de votre campagne de promotion? C'est l'apparence de conflits d'intérêts qui...

Mr. Dion: It is not currently in writing, but we are developing a series of decision-making policies involving our advisory committee, and in so doing we have members of the public on the advisory committee, and we will have one dealing with this issue of conflict — recusal, essentially, as we call it in the judicial sphere, the need to recuse oneself when there is a perceived risk.

The Chair: When you generate that particular protocol in writing, could you provide us with a copy of it so we can keep on top of that?

Mr. Dion: Yes, we will, and we will include the result of the legal advice I was mentioning.

The Chair: Thank you. That would be helpful, and we will look forward to participating in some manner in the legislative review since we participated in the legislation when it was originally passed. We will also look forward to your first report as commissioner in due course.

Thank you very much for being here, and we appreciate your openness and frankness in helping us understand your objectives and your challenge.

Mr. Dion: Thank you very much.

The Chair: This meeting, colleagues, is now concluded.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Tuesday, February 7, 2012

The Standing Senate Committee on National Finance met this day at 9:30 a.m. to study the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross-border shopping on the Canadian economy.

Senator Joseph A. Day (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I call this meeting of the Standing Senate Committee on National Finance to order. We have two different sessions this morning, honourable colleagues. Before I go to the business of today, I would like to call on the deputy chair of the committee, Senator Gerstein.

Senator Gerstein: Thank you very much, Mr. Chair. I have one quick item of business to deal with before we hear from the witnesses. I must say to you, and to the committee, that it is with mixed emotion that due to other obligations I will no longer be able to serve as deputy chair of this committee. I have greatly enjoyed my time as deputy chair, particularly having the privilege and pleasure of working with you, Mr. Chair, and other members of the committee. In resigning, I must say I look forward to continuing as an active member of the committee. Accordingly, I

M. Dion : Il n'existe pas encore par écrit, mais nous avons élaboré une série de politiques en matière de prise de décisions avec le concours de notre comité consultatif qui compte des représentants du public. Il y aura une politique qui traitera de ce problème de conflit d'intérêts et, essentiellement de la nécessité de se récuser, pour employer le terme juridique, lorsqu'un risque semblable est perçu.

Le président : Lorsque ce protocole sera rédigé, pourriez-vous nous en fournir une copie pour que nous puissions demeurer bien au fait de la situation?

M. Dion : Oui, et nous y joindrons la réponse à l'avis juridique que nous avons demandé.

Le président : Merci. Tout cela nous sera fort utile étant donné que nous comptons bien participer au processus de révision législative, car nous avons eu un rôle à jouer lors de l'adoption de cette loi. Nous attendons également avec impatience votre premier rapport à titre de commissaire.

Nous vous remercions grandement de votre présence et nous vous sommes reconnaissants pour vos réponses franches qui nous ont aidés à mieux comprendre vos objectifs et vos défis.

M. Dion : Merci beaucoup.

Le président : Chers collègues, notre séance est maintenant terminée.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mardi 7 février 2012

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 9 h 30, pour étudier les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne.

Le sénateur Joseph A. Day (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Je déclare ouverte cette séance du Comité sénatorial permanent des finances nationales. Nous tiendrons ce matin deux séances différentes, honorables collègues. Avant de passer aux travaux au programme aujourd'hui, j'aimerais céder la parole au vice-président du comité, le sénateur Gerstein.

Le sénateur Gerstein : Merci beaucoup, monsieur le président. J'aimerais soulever un point rapidement avant que nous passions aux témoins. Je dois vous dire, ainsi qu'au comité, avec des sentiments partagés, qu'en raison d'autres obligations, je ne pourrai plus occuper la vice-présidence du comité. J'ai beaucoup apprécié le temps que j'ai passé à occuper ce poste, et j'ai particulièrement aimé avoir le privilège et le plaisir de travailler avec vous, monsieur le président, et les autres membres du comité. En remettant ma démission, je dois dire que je suis heureux de

would move that the honourable Senator Neufeld be appointed deputy chair of the Standing Senate Committee on National Finance.

The Chair: There is no need for a seconder in committee.

It has been moved by Senator Gerstein that Senator Neufeld be the deputy chair of the Standing Senate Committee on National Finance. All those in favour signify by saying “yea.”

Hon. Senators: Yea.

The Chair: Senator Gerstein, it has been a pleasure working with you these past two or three years, and I wish you well on whatever might be in store for you.

Senator Gerstein: Thank you.

The Chair: Senator Neufeld, you have been on our steering committee previously and know our committee. You have been with us for some time. I am sure it will not take you long to get up to speed on the extra responsibilities that you will have as the deputy chair. I look forward to working with you.

Senator Neufeld: Yes, and perhaps I could just say a few words, Mr. Chair.

I want to thank Senator Gerstein for the great leadership he has demonstrated over these last three years. You and I joined the Finance Committee at the same time, and I appreciate your leadership very much. I hope you and I will be able to continue to have that good, close relationship that we have had from day one in the duties that I am undertaking now.

I look forward to working with you on the steering committee again, Senator Day. We have worked together before. It has always been a good experience, and I assume that process will continue. I believe in cooperation and consensus building as much as we possibly can in moving these important things forward for the Government of Canada and others that are here. I look forward to the job.

The Chair: Good. We will continue to strive to make this the model of committees operating in the Senate. My understanding is that Senator Runciman will continue as the third member of the steering committee?

Senator Neufeld: Yes.

The Chair: Thank you. Congratulations to all. We will move now to our business at hand for the day.

As you will recall, our committee undertook a study in the fall with respect to the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross-border shopping on the Canadian economy. In our initial meetings we heard from the Minister of Finance, government officials, academics and the Governor of the Bank of Canada. We took a bit of a break from our study in order to deal with

pouvoir continuer à faire partie du comité. Par conséquent, je propose que l'honorable sénateur Neufeld soit nommé vice-président du Comité sénatorial permanent des finances nationales.

Le président : Cette motion n'a pas besoin d'être appuyée.

Le sénateur Gerstein propose que le sénateur Neufeld soit nommé vice-président du Comité sénatorial permanent des finances nationales. Que tous ceux qui sont d'accord avec la motion veuillent bien dire oui.

Des voix : Oui.

Le président : Sénateur Gerstein, il m'a fait plaisir de travailler avec vous ces deux ou trois dernières années, et je vous souhaite bonne chance dans ce qui vous attend.

Le sénateur Gerstein : Merci.

Le président : Sénateur Neufeld, vous avez déjà fait partie de notre comité de direction et vous connaissez le comité. Vous êtes avec nous depuis un certain temps. Je suis certain qu'il ne vous faudra pas longtemps pour apprivoiser les nouvelles responsabilités qui vous incomberont dans vos fonctions de vice-président. Je suis impatient de travailler avec vous.

Le sénateur Neufeld : Oui, et peut-être pourrais-je dire quelques mots, monsieur le président.

Je veux remercier le sénateur Gerstein d'avoir fait preuve d'un très bon leadership ces trois dernières années. Nous nous sommes joints au Comité des finances en même temps, et j'ai beaucoup apprécié votre leadership. J'espère que nous serons en mesure de poursuivre cette bonne et étroite relation, qui dure depuis nos tout débuts, dans les fonctions que j'entreprends maintenant.

Je suis impatient de travailler avec vous à nouveau au comité de direction, sénateur Day. Nous avons déjà travaillé ensemble auparavant. Cela a toujours été une bonne expérience, et je présume que ça continuera ainsi. Je crois en la collaboration et je sais que nous établirons des consensus autant que possible lorsque nous ferons avancer les dossiers importants du gouvernement du Canada, et les autres. Je suis impatient d'occuper le poste.

Le président : Bien. Nous continuerons de nous efforcer de faire de notre comité un modèle pour les autres comités du Sénat. Je crois comprendre que le sénateur Runciman continuera d'occuper le troisième siège au comité de direction?

Le sénateur Neufeld : Oui.

Le président : Merci. Félicitations à tous. Passons maintenant à notre ordre du jour.

Comme vous vous en souviendrez peut-être, le comité a entrepris une étude à l'automne sur les raisons potentielles expliquant les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne. Lors de nos premières réunions, nous avons reçu le ministre des Finances, des fonctionnaires, des universitaires et le gouverneur de la Banque du Canada. Nous

supplementary estimates and other government business, which has priority in this particular committee, as it does in all committees. However, we are now back to the study and are interested in hearing from Canadian manufacturers, suppliers, distributors, consumers and the associations that represent those various groups.

Colleagues, in our first session this morning, we are pleased to welcome Mr. Martin Lavoie, Director of Policy, Manufacturing Competitiveness and Innovation with the Canadian Manufacturers & Exporters. This is not Mr. Lavoie's first visit here, and we welcome him back to our committee.

[Translation]

We are pleased to have you here with us this morning and we look forward to hearing from you. You have the floor.

Martin Lavoie, Director of Policy, Manufacturing Competitiveness and Innovation, Canadian Manufacturers & Exporters: I thank you for having invited us to discuss this important matter of price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States.

[English]

If I recall, this is an issue that was studied in the early 1990s by a task force on cross-border shopping. At the time, the Canadian dollar had reached 87 cents U.S., which was considered very high at the time. It makes me realize how rapid and drastic the economic context has changed since then. That was before NAFTA, Walmart, the BlackBerry, the Internet, and even before I started to grow a belly.

Before I begin the discussion on the core subject of the meeting, let me give you a quick idea of who I represent. I am the Director of Policy at Canadian Manufacturers & Exporters. We are Canada's largest business and trade association, representing more than 10,000 manufacturers and exporters across the country. We focus our activities among five broad categories of issues including manufacturing competitiveness, energy and environment, people and skills, international business, with the most focus on Canada-U.S. business.

More than 85 percent of our members are SMEs. Our membership accounts for an estimated 82 per cent of total manufacturing production in the country and 90 per cent of our exports.

We commend the Senate for undertaking such an important study. As you probably know more than I, this is a very complex issue that involves many people in many industry sectors. I will start my presentation by looking at some structural characteristics of the Canadian market and those that can affect price discrepancies between the two countries. I would then like to say a few words about the regulatory differences between the two

avons mis de côté notre étude pour étudier le Budget supplémentaire des dépenses et d'autres affaires provenant du gouvernement, qui ont la priorité à notre comité ainsi que dans tous les autres. Toutefois, nous reprenons maintenant notre étude et nous sommes intéressés à entendre les fabricants, les fournisseurs, les consommateurs et les associations qui représentent ces différents groupes au Canada.

Chers collègues, pour la première partie de notre réunion de ce matin, nous avons le plaisir d'accueillir M. Martin Lavoie, directeur des politiques, Productivité et Innovation, Manufacturiers et exportateurs du Canada. Ce n'est pas la première visite de M. Lavoie, et nous l'accueillons devant notre comité avec joie.

[Français]

Nous sommes heureux de vous accueillir parmi nous ce matin et sommes prêts à vous entendre. La parole est à vous.

Martin Lavoie, directeur des politiques, Productivité et innovation, Manufacturiers et exportateurs du Canada : Je vous remercie de nous avoir invités à discuter de cet important sujet qu'est la différence de prix à la consommation de certains biens entre le Canada et les États-Unis.

[Traduction]

Si je me souviens bien, c'est une question qui a fait l'objet d'une étude par un groupe de travail sur le magasinage transfrontalier au début des années 1990. À l'époque, le dollar canadien avait atteint 87 cents américains, ce qui était considéré à l'époque comme étant très élevé. Cela me fait réaliser à quel point le contexte économique a changé de façon rapide et importante depuis. C'était avant l'ALENA, Walmart, les BlackBerry, Internet, et même avant que mon ventre ne commence à grossir.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, permettez-moi de vous expliquer rapidement qui je représente. Je suis directeur des politiques pour Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Nous sommes la plus grande association commerciale du Canada et nous représentons plus de 10 000 manufacturiers et exportateurs partout au pays. Nos activités sont axées sur cinq grandes catégories d'enjeux, y compris la compétitivité du secteur manufacturier, l'énergie et l'environnement, les travailleurs et les compétences, le commerce international et, plus important encore, le commerce entre le Canada et les États-Unis.

Plus de 85 p. 100 de nos membres sont des PME. Nos membres sont responsables d'environ 82 p. 100 de la production manufacturière totale du pays et de 90 p. 100 de nos exportations.

Nous félicitons le Sénat d'avoir entrepris une étude aussi importante. Comme vous le savez probablement encore mieux que moi, il s'agit d'une question très complexe qui touche de nombreuses personnes dans de nombreux secteurs industriels. Je commencerai mon exposé en examinant certaines caractéristiques structurelles du marché canadien et les caractéristiques qui peuvent avoir un effet sur les écarts de prix entre les deux pays.

countries that affect manufacturers and explain a bit more about the role of manufacturers in the whole picture of the chain of production, distribution and retail.

In 2005 the Bank of Canada published a very good study on the price flexibility among Canadian firms. One of the factors they came up with was the exposure to international competition. We also know that more export-oriented firms are also more exposed to potential price changes given their exposure to more competition.

I think we could say in Canada that some sectors — and I would probably include the retail sector — are less exposed to competition than others. I think when Mark Carney came here he mentioned that the retail environment is more concentrated in Canada than in the U.S. He mentioned that the top four retailers in Canada have about 28 per cent market share, compared to only 12 per cent in the United States. We should note, however, that this sector is probably going to be facing more competition in the future with the introduction of Target into the Canadian retail market, for example.

There are other factors related to our economy that may affect the price differences, and I am sure you have heard them before. Labour cost is one that is often mentioned, considering that Canada's labour costs are higher than in the U.S. Our productivity seems to be lower than in the U.S. as well. The retail sector is one where they tend to use more labour than their U.S. counterparts. Transportation costs and Canada's lower population density may contribute to higher pricing per item basis. I think retail space in Canada seems to be more expensive than in the U.S. as well. I would like to talk about some regulatory differences between Canada and the U.S. that definitely affect the cost for manufacturers, but also may have some effect on the price of certain goods.

For example, if you look at the inspection of goods crossing the border and packaging, all of these are adding costs to the products being imported from the U.S. If a barbecue, a bike, toothpaste, or whatever you are selling in Canada has to have two inspections and a different packaging system, this will add cost to the price of the product for sure.

The main difference comes from Canada's market being relatively small. On a per item basis, the cost of all these regulations will add up quicker in Canada than in the U.S. If you sell 2 million barbecues in Canada and 25 million in the U.S., the cost of your regulatory differences will be higher per item in Canada. This is why we have been a strong supporter of the Regulatory Cooperation Council, the RCC, which was established in February 2011 by President Obama and Prime Minister Harper to make it easier for Canadian and American

J'aimerais ensuite dire quelques mots sur les différences réglementaires entre les deux pays qui touchent les manufacturiers et expliquer un peu mieux le rôle des manufacturiers dans l'ensemble de la chaîne de production, de la distribution et du commerce de détail.

En 2005, la Banque du Canada a publié une très bonne étude sur la souplesse des prix parmi les sociétés canadiennes. L'un des facteurs mentionnés dans ce rapport est l'exposition à la concurrence internationale. Nous savons aussi qu'un plus grand nombre de sociétés axées sur l'exportation sont également plus exposées à des changements de prix potentiels, compte tenu de leur exposition à une plus grande concurrence.

Je pense qu'on peut dire qu'au Canada, certains secteurs — ce qui inclut probablement le secteur de la vente au détail — sont moins exposés à la concurrence que d'autres. Je pense que lorsque Mark Carney a comparé, il a indiqué que le secteur de la vente au détail est plus concentré au Canada qu'aux États-Unis. Il a souligné que les quatre principaux détaillants du Canada détiennent environ 28 p. 100 des parts de marché, par rapport à 12 p. 100 seulement aux États-Unis. Nous devons souligner, toutefois, que ce secteur fera probablement face à une plus grande concurrence à l'avenir, avec l'entrée de Target sur le marché du détail canadien, par exemple.

D'autres facteurs concernant notre économie peuvent également avoir un effet sur les différences de prix, et je suis certain que vous les avez déjà entendus. Le coût de la main-d'œuvre est un facteur que l'on mentionne souvent, compte tenu que les coûts de la main-d'œuvre sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Notre productivité semble aussi être moins élevée que celle des États-Unis. Le secteur de la vente au détail a tendance à avoir recours à une main-d'œuvre plus importante que celui des États-Unis. Les coûts du transport et la densité démographique moins élevée du Canada semblent coûter plus cher qu'aux États-Unis également. Il semble, en outre, que le coût des locaux pour le commerce au détail soit plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. J'aimerais parler de certaines différences réglementaires entre le Canada et les États-Unis qui ont des incidences certaines sur le coût payé par les manufacturiers, mais qui peuvent aussi faire varier le prix de certains produits.

Par exemple, si on prend l'inspection des produits qui traversent la frontière et l'emballage, tout cela ajoute des coûts aux produits importés des États-Unis. Si un barbecue, un vélo, du dentifrice, ou un autre produit vendu au Canada doit être inspecté deux fois et emballé différemment, c'est certain que le prix du produit augmente.

La principale différence vient du fait que le marché canadien est relativement petit. Si l'on tient compte de chaque article séparément, les coûts de tous les règlements augmentent plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Si on vend deux millions de barbecues au Canada et 25 millions aux États-Unis, le coût des différences réglementaires sera plus élevé par article au Canada. C'est pour cette raison que nous appuyons fortement le Conseil de coopération en matière de réglementation, ou CCR, qui a été créé en février 2011 par le président Obama et le premier

firms to do business on both sides of the border. The joint action plan released last December included recommendations in key sectors, including agri-food, transportation, health and personal care products, workplace chemicals and environmental regulations. Again, I take this opportunity to express our support for the work of the RCC.

I would like to say some words about the role of manufacturing and the overall price of goods one finds in stores in Canada. It is important to state here that the role of manufacturers as an explaining factor of the price difference is relatively small, for several reasons. First, I have heard from retailers and others that the costs of their supplies are going up, the price of things they buy, but it is also true for manufacturers. The price of mineral resources and the components and parts they buy is still going up. The way our sector has reacted to these increased costs is by increasing innovation and productivity in order to keep the prices as competitive as possible. Again, it is important to state that our sector is facing strong international competition from low-cost countries as well.

There are some things that are important to raise here with regard to the role of manufacturers. Most consumer products sold in Canada are imported, increasingly from developing countries; Canadian manufacturers have a small market share in the retail sector for goods of consumption. The line between manufacturers, wholesalers, importers and retailers is getting more and more thin, I would say. Canadian retailers themselves manufacture about 800 million of the products they sell, mainly food products, wood products and some clothing. They actually produce more of these products in Canada than they buy from Canadian suppliers.

If you look at Industry Canada's input-output accounts, which looks at the breakdown of a price of a good that you find on a bookshelf, only 2.5 per cent of the price of the goods is the price they pay to the manufacturers. Another 5.4 per cent is the cost of the wholesalers. Together, only about 8 per cent of the cost of a product is dependent on the manufacturer and the wholesaler. Even if the price of the manufacturer goes up significantly, that will only account for 8 per cent of the total cost of the product.

The main cost for retailers is labour, as I said before. About 48 per cent of the price of products is related to labour costs. Real estate costs account for about 12 per cent. We would argue that even if manufacturers' prices increase, they represent a very small part of the final price paid by the consumer. Labour costs combined with profit of retailers account for almost 60 per cent of the full cost of the product. This is a strong argument to look at productivity in the retail sector.

ministre Harper afin qu'il soit plus facile pour les sociétés canadiennes et américaines de faire des affaires des deux côtés de la frontière. Le plan d'action conjoint publié en décembre comprenait des recommandations dans des secteurs clés, y compris l'agroalimentaire, le transport, les produits de santé et de soins personnels, les produits chimiques dans le lieu de travail et les règlements environnementaux. Encore une fois, je saisis l'occasion d'exprimer notre appui à l'égard du travail du CCR.

J'aimerais parler du rôle du secteur manufacturier et du prix global des produits que l'on trouve en magasin au Canada. Il est important de souligner que le rôle des manufacturiers en ce qui concerne la différence de prix est relativement minime, et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, les détaillants et d'autres m'ont dit que les coûts de leurs fournitures augmentent, les prix des produits qu'ils achètent, mais c'est aussi vrai pour les manufacturiers. Le prix des ressources minérales ainsi que des composantes et pièces qu'ils achètent continue d'augmenter. Notre secteur a réagi à cette augmentation de coût en accroissant l'innovation et la productivité, de façon à ce que les prix demeurent aussi concurrentiels que possible. Encore une fois, il est important de souligner que notre secteur fait face à une concurrence internationale agressive provenant aussi des pays où les prix sont faibles.

Il est important de soulever certains points au sujet du rôle des manufacturiers. La plupart des produits de consommation vendus au Canada sont importés, de plus en plus de ces produits venant de pays en développement; les manufacturiers canadiens ont une petite part de marché dans le secteur du détail pour les produits de consommation. La frontière entre les manufacturiers, les grossistes, les importateurs et les détaillants s'amenuise de plus en plus, dirais-je. Les détaillants canadiens eux-mêmes fabriquent environ 800 millions de produits qu'ils vendent, principalement des produits alimentaires, des produits du bois et certains vêtements. Ils produisent en fait plus de ces produits au Canada qu'ils en achètent des fournisseurs canadiens.

En examinant les comptes d'entrée-sortie d'Industrie Canada, qui présentent la ventilation du prix d'un produit qu'on trouve sur les tablettes, on constate que 2,5 p. 100 seulement du prix des produits est en fait le prix qu'ils paient aux manufacturiers. Le coût des grossistes représente 5,4 p. 100. Au total, à peine 8 p. 100 du coût d'un produit dépend du manufacturier et du grossiste. Même si les prix du manufacturier augmentent de façon considérable, ils ne représenteront que 8 p. 100 du coût total du produit.

Comme je l'ai dit auparavant, les coûts les plus importants pour les détaillants sont la main-d'œuvre. Environ 48 p. 100 du prix des produits est lié au coût de la main-d'œuvre. Les coûts immobiliers représentent environ 12 p. 100. Selon nous, même si les prix des manufacturiers augmentent, ils représentent une très petite partie du prix final payé par le consommateur. Le coût de la main-d'œuvre combiné à la marge de profit des détaillants représentent près de 60 p. 100 du coût total du produit. Il s'agit donc d'un très bon argument pour examiner la productivité dans le secteur de la vente au détail.

As another example of the fact that the price of manufactured goods in Canada has not gone up significantly, if you look at Statistics Canada's producer price index, which is a measure of the price of a product when it comes out of a production facility, there are about 19 categories of goods in there. In half of these there has been a decreased price or a stable price in the last three years for most products. I included some in my introductory remarks: clothing, lumber and other wood products, furniture, pulp and paper products, printing and publishing — which I think is one area that the committee is interested in — machinery and equipment, communication products and non-metallic mineral products. In these specific sectors, if you see prices in Canada go up for goods manufactured in Canada, it is impossible to blame the manufacturer for that. We have to look at another element of the whole chain.

In summary, Canadian manufacturers have not much to do with the price discrepancies, but where we can make a difference, we count on the Senate to look at regulatory differences, which could result in better prices for manufactured products.

I will stop here. It has been 10 minutes. I am happy to answer your questions.

The Chair: Thank you very much. There are a number of interesting statistics here; 48 per cent of costs relating to labour is an interesting one that we will have to pursue, as well as a comparison between labour costs in the U.S. and Canada.

We will start with the former deputy chair of this committee, Senator Gerstein.

Senator Gerstein: Thank you, Mr. Lavoie, for appearing before us. I found your presentation very interesting. You focused to a great degree on productivity. You have talked to a great degree on cost. In particular, I would like to take you back to what our study is very much focused on, and that is the fact that 15 or 20 years ago the Canadian dollar was at 60 cents. In your opening paragraph you talk about the 1990s when it reached 87 cents, and today it is at par.

What has happened with retail prices in Canada, which is what we are really addressing? In your view, what has happened over this period of time and what do you think should have happened?

Mr. Lavoie: It is difficult to talk about all the industries. Some industries are facing regulations, for example, maybe some protection that decreases the competition they are facing from international markets. Supply management in the food sector has been raised here, where prices are a bit more expensive in Canada for agricultural products — poultry and milk products — that also affect food processors, but I do not think you can look at it from an industry-wide perspective because all these sectors are facing different regulations.

Voici un autre exemple du fait que le prix des produits manufacturés au Canada n'a pas augmenté de manière significative : si vous regardez l'indice des prix à la production de Statistique Canada, qui mesure le prix d'un produit lorsqu'il sort de l'unité de production, il y a environ 19 catégories de produits. La moitié d'entre elles ont vu leurs prix diminuer ou stagner au cours des trois dernières années pour la plupart des produits. J'en ai mentionné quelques-unes dans mes observations préliminaires : les vêtements, le bois d'œuvre et autres produits du bois, les meubles, les pâtes et papiers, l'imprimerie et l'édition — qui, je pense, est un domaine qui intéresse le comité — la machinerie et l'équipement, les produits de communication et les minerais non métalliques. Dans ces secteurs précis, si l'on voit les prix s'accroître au Canada pour des produits manufacturés au Canada, on ne peut jeter le blâme sur le fabricant. Il faut tenir compte d'autres facteurs dans l'ensemble de la chaîne.

En résumé, les fabricants canadiens ne sont pas vraiment responsables des disparités en matière de prix, mais s'il y a des facteurs que nous pouvons influencer, nous comptons sur le Sénat pour examiner les différences réglementaires, ce qui pourrait permettre d'obtenir de meilleurs prix pour les produits manufacturés.

Je m'en tiendrai à cela. J'ai écouté mes 10 minutes. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président : Merci beaucoup. Vous avez cité un certain nombre de chiffres intéressants; 48 p. 100 des coûts liés à la main-d'œuvre en est un que nous allons devoir examiner, de même que les comparatifs entre les coûts de la main-d'œuvre aux États-Unis et au Canada.

Nous allons commencer par l'ancien vice-président de ce comité, le sénateur Gerstein.

Le sénateur Gerstein : Merci, monsieur Lavoie, de votre présence aujourd'hui. J'ai trouvé votre témoignage très intéressant. Vous avez porté une attention particulière à la productivité. Et vous avez parlé beaucoup des coûts. J'aimerais faire référence à l'objet principal de notre étude, à savoir qu'il y a 15 ou 20 ans le dollar canadien valait 60 ¢. Dans votre introduction, vous avez parlé des années 1990, lorsque celui-ci a atteint 87 ¢, et il est aujourd'hui à parité.

Que s'est-il passé avec les prix au détail au Canada, le sujet que nous tentons d'examiner? Selon vous, que s'est-il passé au cours de cette période et qu'est-ce qui, selon vous, aurait dû se passer?

M. Lavoie : Il est difficile de parler de tous les secteurs. Certains secteurs font face à des réglementations, par exemple, certaines protections qui réduisent la concurrence provenant de marchés internationaux. La gestion de l'offre dans le domaine de l'alimentation a été soulevée, car les prix sont un peu plus élevés au Canada pour les produits agricoles — la volaille et les produits laitiers —, ce qui a des répercussions sur les transformateurs, mais je ne pense pas qu'on puisse vraiment avoir une vue d'ensemble dans la mesure où chaque secteur fait face à différentes réglementations.

What happened is that perhaps in some sectors we have been protecting some industries for a number of other reasons than just price discrepancies. These sectors have not been facing as much international competition as others. Maybe it is something that happened here.

Our members are raising questions about that because, you are right, in theory, if you have a stronger dollar you would be able to import at a lower price. Actually, to go back to food products, in some food products you have seen some decrease in price. Canada is the second-lowest country in terms of the cost of food per disposable income, the lowest being the U.S. Again, if we compare with the U.S., we are higher, but we are second. The strength of the dollar here is one factor that may explain that.

With a sector-by-sector approach, you might find more answers.

Senator Gerstein: I will let you do that. Let us take the retail sector and deal with consumer goods. We were not dealing with marketing boards or food at this point.

Mr. Lavoie: Food is something you buy at a retail store, so that is one of them. The manufacturing sector controls a very little piece of all of this. What happens with the wholesalers and with the retail sectors is outside my control. You will have to ask the retailers about that. I can say that if I look at the industrial price index, the price of goods manufactured in Canada has remained stable or decreased in the last three years in about half of the categories of goods listed. It is definitely not an issue with Canadian manufacturing increasing its prices.

I keep hearing from our members that labour cost is an issue. Because Canadians do not have more purchasing power for some goods, they ask for increased salaries to keep up the purchasing power. Many of our members have actually seen labour costs increase. Is it a result of the price discrepancies? That is a question out there that I cannot answer.

The Chair: In labour costs, do you include any taxes or any fees that the employer may have to pay for each employee?

Mr. Lavoie: The measure I have heard about so far, when I looked at the retail sector, is the difference in the minimum wage. What I hear from our members that are looking sometimes at the U.S. for potential production facilities — for example, they look at certain categories, either electricians or other types of skills — they also see a difference between 10 and 15 per cent with some states in terms of labour costs. I could not tell you if it includes

Peut-être que dans certains secteurs, nous avons protégé certaines industries pour des raisons autres que des écarts de prix. Ces secteurs n'ont pas été exposés au même degré de concurrence internationale que d'autres. Peut-être que c'est ce qui s'est passé.

Nos membres soulèvent des questions à ce sujet, car, comme vous l'avez dit, en théorie, un dollar plus fort devrait nous permettre d'importer à plus faible coût. En fait, pour revenir aux produits alimentaires, certains ont connu une diminution de prix. Derrière les États-Unis, le Canada est le deuxième pays où le coût des aliments selon le revenu disponible est le plus faible. Une fois encore, si l'on fait la comparaison avec les États-Unis, nos coûts sont plus élevés, mais nous sommes tout de même deuxièmes. La force du dollar est un facteur qui pourrait expliquer cela.

En adoptant une approche secteur par secteur, vous trouveriez peut-être plus de réponses.

Le sénateur Gerstein : Je vous laisse le faire. Penchons-nous sur le secteur du commerce de détail et sur les biens de consommation. Nous ne nous intéressons pas aux agences de commercialisation ni au secteur alimentaire pour l'instant.

M. Lavoie : Les produits alimentaires sont achetés chez un détaillant, de sorte qu'il faut en tenir compte. Le secteur manufacturier a très peu de contrôle sur tout cela. Ce qui se passe avec les grossistes et les secteurs du commerce de détail ne relève pas de mon contrôle. Vous devrez poser la question aux détaillants. Je peux vous dire que si j'examine l'indice des prix des produits industriels, les prix des biens fabriqués au Canada sont demeurés stables ou ont diminué au cours des trois dernières années dans environ la moitié des catégories de produits énumérées. Il ne s'agit définitivement pas d'une question touchant le secteur manufacturier canadien qui fait gonfler ses prix.

Nos membres nous disent constamment que le coût de la main-d'œuvre est un problème. Étant donné que les Canadiens n'ont pas un plus grand pouvoir d'achat pour certains produits, ils demandent des augmentations de salaire pour conserver leur pouvoir d'achat. Bon nombre de nos membres ont en fait vu leurs coûts de main-d'œuvre augmenter. Cette situation résulte-t-elle des écarts de prix? C'est une question à laquelle je ne peux pas répondre.

Le président : Quand vous parlez de coûts de main-d'œuvre, tenez-vous compte des impôts ou des frais que les employeurs peuvent avoir à payer pour chaque employé?

M. Lavoie : La mesure dont j'ai entendu parler jusqu'à maintenant en me penchant sur le secteur du commerce de détail est la différence du salaire minimum. Nos membres me disent qu'ils se tournent parfois vers les États-Unis pour examiner les installations de production possibles — par exemple, ils examinent certaines catégories, que ce soit des électriciens ou d'autres types d'ouvriers qualifiés — et qu'ils constatent aussi une

taxes or not, but I think the comparison has to be made on the same levels. It probably does not include taxes and other things like that.

The Chair: Could you verify that statistic for us and let us know?

Mr. Lavoie: Yes.

The Chair: Let us know if the 47.5 per cent is solely the salary to the employee, or does that include other employer costs of employment such as the payment to Employment Insurance — that kind of additional cost that the employer pays.

[Translation]

Senator Ringuette: Mr. Lavoie, you said that few products manufactured in Canada end up on the Canadian retail market. What would the percentage be?

Mr. Lavoie: It is difficult to set a percentage, specifically for consumer goods. I do not have the statistics as such, but we know that over 50 per cent of consumer goods are exported. I will try to find that information and have it sent to you.

Senator Ringuette: Does your association include automobile manufacturers?

Mr. Lavoie: Yes, some automobile manufacturers are members of our association.

Senator Ringuette: Manufacturers such as Chevrolet and Ford?

Mr. Lavoie: Yes these are Canadian manufacturers.

Senator Ringuette: You seem to be a well-informed individual. I get the impression you listened to our committee's deliberations before preparing your presentation. You must have noticed that I have often questioned why cars manufactured in Canada are sold at a much higher price here in Canada than in the U.S. Can your association explain this to us?

Mr. Lavoie: I cannot provide you with any further detail as to that specific sector. After having had a few conversations with them, I hope to be able to provide you with some new facts.

What I was told with respect to cars is that there are fundamental differences in the nature of the two markets. The Canadian market is mainly dominated by what manufacturers call entry-level cars. To give you an example, I would say that in Canada Honda Civics and Toyota Corollas are somewhat more affordable whereas in the U.S. the market has traditionally been dominated by higher-end cars.

différence de 10 à 15 p. 100 avec certains États en ce qui concerne les coûts de la main-d'œuvre. Je ne peux pas vous dire si cela inclut les impôts ou non, mais je pense que la comparaison doit être faite aux mêmes niveaux. L'écart ne comprend probablement pas les impôts et autres choses du genre.

Le président : Pourriez-vous vérifier cette statistique et nous le dire?

M. Lavoie : Oui.

Le président : Dites-nous si les 47,5 p. 100 représentent seulement le salaire de l'employé ou s'il comprend d'autres coûts d'emploi pour l'employeur, comme les versements à l'assurance-emploi ou d'autres coûts supplémentaires semblables que l'employeur doit assumer.

[Français]

Le sénateur Ringuette : Monsieur Lavoie, vous avez dit que peu de produits manufacturés au Canada se retrouvent à l'intérieur du marché de détail canadien. Quel serait le pourcentage?

M. Lavoie : C'est difficile de trouver un pourcentage, spécifiquement pour les biens de consommation. Je n'ai pas la statistique en tant que telle, mais on sait que plus de 50 p. 100 des biens de consommation sont exportés. Je vais essayer de trouver l'information et je vous la communiquerai.

Le sénateur Ringuette : Est-ce que votre association inclut les fabricants d'automobiles?

M. Lavoie : Oui, certains fabricants d'automobiles sont membres de notre association.

Le sénateur Ringuette : Est-ce que ce sont des manufacturiers comme Chevrolet et Ford?

M. Lavoie : Oui, ce sont les manufacturiers canadiens.

Le sénateur Ringuette : Vous semblez être une personne avisée. J'ai l'impression que vous avez écouté les délibérations du comité avant de préparer votre présentation. Vous avez sûrement vu que j'ai questionné à maintes reprises le fait que des automobiles qui sont fabriquées au Canada se vendent beaucoup plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Votre association peut-elle nous expliquer pourquoi ce phénomène existe?

M. Lavoie : Je ne peux pas vous fournir plus en détails pour ce qui est de ce secteur spécifique. Après plusieurs conversations que j'aurai avec eux, j'espère vous amener des faits nouveaux.

Ce qu'on m'a expliqué par rapport aux automobiles, c'est qu'il existe des différences fondamentales dans la nature des deux marchés. Le marché canadien est dominé principalement par ce que les manufacturiers appellent le *entry-level cars*. Pour donner un exemple d'auto, je dirais qu'au Canada les modèles Honda Civic et Toyota Corolla sont un peu plus abordables tandis qu'aux États-Unis le marché est traditionnellement dominé par des automobiles plus dispendieuses.

In fact, if you compare Corollas in Canada to Corollas in the U.S. you will see that some years they were less expensive in Canada because there is a more competitive market for those cars in Canada.

Whereas if you turn to higher-end cars, you will see that price differences are less in the U.S. than in Canada. Added to that there may be differences that would probably apply to other sectors such as a weaker market and higher transportation costs.

Senator Ringuette: Essentially, in response to the question of why cars manufactured in Canada are more expensive in Canada than in the U.S., you are saying that it is not related to the costs of manufacturing the cars but rather to manufacturers' marketing policies?

Mr. Lavoie: It may be related to manufacturing costs and it may be a manufacturers' marketing policy issue. It might be a bit of both. But I cannot say which factor is more significant.

Senator Ringuette: If it is both, I would like the information on this point to be clear. The question is simple; why does a Chevrolet Camaro built in Oshawa sell for \$26,995 in Canada and \$23,200 in the U.S.?

Mr. Lavoie: You need to know the internal structure of Camaro manufacturers as they assess the various markets. You need to know what factors enter into play in pricing. I do not have this information. You would have to ask car manufacturers.

Senator Ringuette: Will you ask them?

Mr. Lavoie: I will ask them on your behalf.

Senator Ringuette: You can send the information to our committee clerk. Then we can see what all of this is based on. Mr. Lavoie, you said that Canadian retailers manufactured \$800 million worth of goods. Can you elaborate on that?

Mr. Lavoie: I wanted to highlight the fact that when you look at manufacturers, retailers and wholesalers you realize that sometimes the same company may be both a retailer and a wholesaler. Take for instance Loblaws and its product lines. Whether you look at food products or clothing, I think the same principle would apply to retailers.

An increasing number of major retailers import their own products and get their products from Asia. In some sectors, aside from a stronger dollar, there are fewer middlemen, and that would generally lead to a price drop on items.

En fait, si on compare une Corolla au Canada puis une Corolla aux États-Unis, on pourra voir dans certaines années que les Corolla au Canada étaient moins chères parce que le marché est plus compétitif au Canada pour ce type d'automobile.

Tandis que si vous allez du côté des automobiles plus dispendieuses, vous allez trouver que les différences de prix seront plus petites aux États-Unis qu'au Canada. À tout cela s'ajoutent peut-être des différences qui s'appliquent probablement à d'autres secteurs comme le plus faible marché et les coûts de transport qui sont plus élevés.

Le sénateur Ringuette : En somme, en réponse à la question de savoir pourquoi une voiture fabriquée au Canada se vend plus cher au Canada qu'aux États-Unis, vous dites que ce n'est pas une question de coûts de fabrication, mais bien de politiques de mise en marché des manufacturiers?

M. Lavoie : C'est peut-être une question de coûts de fabrication comme c'est peut-être une question de politiques de mise en marché des manufacturiers. C'est peut-être même les deux. Mais je ne pourrais pas vous dire lequel est le plus important.

Le sénateur Ringuette : Si c'est les deux, il faudrait que l'information soit claire. La question est simple. Pourquoi une Chevrolet Camaro fabriquée à Oshawa se vend 26 995 \$ au Canada et se vend 23 200 \$ aux États-Unis?

M. Lavoie : Il faut connaître la structure interne des constructeurs de Camaro lorsqu'ils évaluent les différents marchés. Il faut savoir quels facteurs entrent en ligne de compte dans la détermination du prix. Je n'ai pas cette information. Il faudrait demander aux constructeurs d'automobiles.

Le sénateur Ringuette : Allez-vous leur demander?

M. Lavoie : Je vais leur demander pour vous.

Le sénateur Ringuette : Vous pourrez transmettre l'information au greffier de notre comité. On pourra ensuite voir quels sont les fondements de tout cela. Monsieur Lavoie, vous avez affirmé que les détaillants canadiens manufacturaient l'équivalent de 800 millions de dollars. Pouvez-vous élaborer à ce sujet?

M. Lavoie : Je voulais faire ressortir le fait qu'en examinant les manufacturiers, les détaillants et les grossistes, on se rend compte que parfois la même compagnie peut à la fois être détaillant et grossiste. Je prends l'exemple de Loblaws et ses lignes de produits. Que ce soit dans l'alimentation ou dans le domaine des vêtements, je pense que le même principe va s'appliquer par rapport aux détaillants.

De plus en plus de grands détaillants importent eux-mêmes leurs produits et vont chercher leurs produits en Asie. Dans certains secteurs, en plus d'un dollar plus élevé, s'il y a moins d'intermédiaires, normalement on devrait voir une baisse de prix par item.

Senator Ringuette: You said something quite true when it comes to transportation. We have identified that the price of gas and of diesel are different. There is a 36-cent per litre difference in Canada compared to the U.S.

I would like to address the issue of credit card purchasing, something that is quasi-universal. Whether a consumer pays cash, uses a debit card or a credit card, retailers are unaware of the method of payment until the total price appears at the cash register.

For merchants in the U.S., Australia and New Zealand, credit card transaction costs are approximately 0.5 per cent compared to 3 per cent and more in Canada. So, there is a 2.5-per cent increase in the price of consumer goods that is added automatically to transactions to counter Visa and MasterCard costs. Why did you not raise this point in your analysis?

Mr. Lavoie: I did not do so because that is not a cost that is covered by manufacturers. Retailers shift the cost to consumers as you stated. If what you are saying is true, 2.5 per cent more is significant.

To get back to the point on the competitiveness of some sectors, our financial sector is one which, for reasons other than price discrepancies, has been better shielded than other sectors because it led to less competitiveness when it comes to the cost of credit card operations.

Senator Ringuette: There is no competition.

Mr. Lavoie: I would like to get back to the point discussed with Senator Neufeld. Some sectors may have been better protected than others and for other reasons, good or bad. That may be something the committee may wish to examine.

Senator Ringuette: Given that there is no real competition in the credit card operations sector, do you think we should regulate and make sure that transaction fees are reasonable?

Mr. Lavoie: I believe there is competition. There are several banks.

Senator Ringuette: No, there is Visa and there is MasterCard.

[English]

The Chair: I am sorry, but we will unfortunately have to call an end to this line of questioning. As interesting as it is, we have quite a few senators who are interested in making their points.

We have in our next round a teleconference for one of our participants, so that puts us into a strict time limitation with respect to finishing this round. I have seven senators and 30 minutes, so five minutes for question and answer for each senator.

Le sénateur Ringuette : Vous avez souligné quelque chose de vrai sur le plan du transport. On a identifié que les prix de l'essence et du diesel étaient différents. Il y avait une différence de 36 cents le litre au Canada par rapport aux États-Unis.

J'aimerais aborder tout le secteur d'achat par carte de crédit qui est quasiment universel. Que le consommateur achète en argent comptant, par carte-débit ou par carte de crédit, le détaillant ne connaît le mode de paiement qu'une fois le total affiché à la caisse.

Pour les marchands, aux États-Unis, aussi bien qu'en Australie et en Nouvelle Zélande, le coût des transactions par carte de crédit est à peu près 0,5 p. 100 comparativement à 3 p. 100 et plus au Canada. Il y a donc 2,5 p. 100 de plus à la consommation qui sont automatiquement augmentés pour contrer les coûts de Visa et MasterCard pour ces transactions. Pourquoi n'avez-vous pas soulevé ce point dans votre analyse?

M. Lavoie : Je n'ai pas soulevé ce point parce que ce n'est pas un coût qui est pris en charge par les manufacturiers. Ce sont les détaillants qui vont faire passer ce coût aux clients comme vous le dites. Si ce que vous avez dit est vrai, 2,5 p. 100 de plus, c'est quand même significatif.

Pour revenir au point concernant la compétitivité de certains secteurs, notre secteur financier a été un des secteurs qui, pour d'autres raisons que les différences de prix, a été plus protégé que d'autres secteurs car cela a amené une moins grande concurrence sur le plan du coût des opérations par carte de crédit.

Le sénateur Ringuette : Il n'y a pas de concurrence.

M. Lavoie : Je reviens au point discuté avec le sénateur Neufeld. Certains secteurs ont peut-être été plus protégés que d'autres et pour d'autres raisons, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. C'est peut-être quelque chose que le comité voudra examiner.

Le sénateur Ringuette : Étant donné qu'il n'y a pas de concurrence réelle dans le secteur des opérations par carte de crédit, croyez-vous qu'on devrait réglementer et faire en sorte que les frais de transaction soient raisonnables?

M. Lavoie : Je pense qu'il y a quand même de la concurrence. Il y a plusieurs banques.

Le sénateur Ringuette : Non, il y a Visa et MasterCard.

[Traduction]

Le président : Je suis désolé, mais malheureusement, il faut mettre fin à cette série de questions. C'est très intéressant, mais j'ai plusieurs sénateurs qui sont impatients de faire valoir leurs points de vue.

L'un des participants à notre prochain groupe se joint à nous par téléconférence, de sorte que nous devons respecter une limite de temps serrée et terminer cette série. Il me reste sept sénateurs et 30 minutes, de sorte que chacun disposera de cinq minutes pour ses questions et les réponses.

[Translation]

Senator Rivard: I am replacing a senator here today. So I did not attend previous meetings and perhaps the question I will be asking has already been asked. I apologize ahead of time if that is the case. I would like to get back to what Senator Ringuette was saying regarding General Motors. You know that it is even worse with Chrysler. They manufacture some models in Ontario that are sold at a higher cost in Canada than in the U.S. Perhaps General Motors would provide the same response but I would be curious to know what their response would be if the same question was put to them.

This committee is mainly interested in price discrepancies, in understanding why things cost more here. You have given good answers, but have you ever sought to know whether Canadian products other than cars, such as maple syrup, are sold at a lower price in the U.S. than here in Canada?

Mr. Lavoie: No, we did not do a comprehensive study on products exported to the U.S.

Senator Rivard: Take for instance well-known television sets like the Samsung models built in Korea and that are far less expensive in the U.S. than in Canada. If they were built in the U.S. we could assume the differential is related to the cost of labour, or productivity. But how can you explain this difference on a finished product such as a Samsung television set?

Mr. Lavoie: Some observers have mentioned the impact of import tariffs. The Department of Finance Canada itself states that tariffs are approximately the same and that there should not be such a significant difference. Do these differences have to do with the size of the market? I am sure that part of the price depends on that. Can it have an impact? You would have to ask these manufactures about their internal price structure.

[English]

Senator Marshall: When you were talking about the factors that have an impact on costs in Canada, you were talking about labour and transportation costs. I thought you had forgotten about the exchange rate, and I notice you mentioned it later.

A number of witnesses have given testimony with regard to the correlation between the fluctuation in the exchange rate and how it impacts the cost of goods in Canada. You were saying in your opening remarks that many Canadian manufacturers would say that foreign suppliers are increasing prices and profits as the Canadian dollar rises in value. I was interested in that. You were saying that companies do not get the full benefit of the exchange appreciation. Is that hearsay or do you have actual evidence of that? How pervasive is it?

[Français]

Le sénateur Rivard : Je remplace un sénateur aujourd'hui. Je n'ai donc pas assisté aux comparutions antérieures et peut-être que la question que je vais poser l'a déjà été. Je m'en excuse à l'avance. Je reviens à ce que la sénatrice Ringuette disait au sujet de General Motors. Vous savez que pour Chrysler, c'est encore pire. Ils fabriquent certains modèles en Ontario, qui sont vendus plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Peut-être que GM donnerait la même réponse, mais je serais curieux de connaître leur réponse si la question leur était posée.

Ce comité s'intéresse surtout aux différences de prix, à savoir pourquoi ça coûte plus cher ici. Vous avez donné de bonnes réponses, mais avez-vous déjà cherché à savoir si des produits canadiens autres que l'automobile — comme le sirop d'érable — sont vendus aux États-Unis à un prix inférieur à celui auquel nous le vendons ici au Canada?

M. Lavoie : Non, nous n'avons pas fait une étude exhaustive concernant des produits exportés aux États-Unis.

Le sénateur Rivard : Je prends comme exemple des téléviseurs de grande renommée comme Samsung fabriqués en Corée et que l'on paie beaucoup moins cher aux États-Unis qu'ici au Canada. S'ils étaient fabriqués aux États-Unis, on pourrait parler du coût de main-d'œuvre, de productivité. Mais pour un produit fini tel un téléviseur Samsung, comment expliquez-vous la différence?

M. Lavoie : Certains observateurs ont soulevé l'impact des tarifs à l'importation. Le ministère des Finances Canada dit lui-même que les tarifs sont à peu près les mêmes et qu'il ne devrait pas y avoir une si grande différence. S'agit-il de considérations en rapport avec l'étendue du marché? Il y a sûrement une partie du prix qui dépend de cela. Cela peut-il avoir un impact? Il faudrait demander à ces manufacturiers quelle est leur structure de prix interne.

[Traduction]

Le sénateur Marshall : Lorsque vous parliez des facteurs qui influencent les coûts au Canada, vous avez parlé des coûts de la main-d'œuvre et du transport. J'ai pensé que vous aviez oublié de parler du taux de change, et j'ai remarqué que vous l'avez mentionné plus tard.

Bon nombre de témoins ont mentionné la corrélation entre la fluctuation du taux de change et son incidence sur les coûts des produits au Canada. Dans vos remarques préliminaires, vous avez dit que de nombreux manufacturiers canadiens soutiendraient que les fournisseurs étrangers augmentent les prix et les marges de profit à mesure que la valeur du dollar canadien augmente. Cette affirmation a piqué ma curiosité. Vous disiez que les entreprises ne profitent pas pleinement de l'appréciation de la valeur du dollar. S'agit-il de ouï-dire, ou avez-vous des preuves de cela? Est-ce que la situation est généralisée?

Mr. Lavoie: No, it is a general statement to the fact that as our dollar goes up other manufacturers of components of parts that sell into Canada might see that and change our price accordingly. I do not have exact evidence or examples to give you, but if you want, I can investigate and get back to you.

Senator Marshall: That would be interesting. Is that confined to certain industries or certain manufacturers, or is it across the board?

Mr. Lavoie: No, I was not thinking of certain sectors. Related to that, the Bank of Canada study I referred to looked at price flexibility or how quickly firms respond to exchange rates.

Senator Marshall: Yes, we have read that. It just seems that as the Canadian dollar appreciates someone is taking advantage at our expense, so I would be interested in any further information you have on that.

Mr. Lavoie: Okay.

Senator Callbeck: In reading your brief, item number three on the second last page, you say the cost they pay for manufactured products accounts for 2.5 of total sales, and wholesale costs for another 5.4, maximum around 8 per cent. Are you saying that if a retailer sells a chair for \$500, that only 8 per cent of that \$500, \$40, is actually the cost of production, including the wholesaling prices?

Mr. Lavoie: Across industry, yes. That is not specific to one sector, so it might be higher for some goods and less for others. With clothing, for example, if you buy a shirt that is made in a low-cost country and sold for \$120 here, it is an average across all products.

Senator Callbeck: Which ones are bringing that down so low?

Mr. Lavoie: I have not looked, but it is easy to look at Statistics Canada input-output tables.

Senator Callbeck: I find that figure completely unrealistic. I will look it up.

You mentioned Mr. Carney saying that the top four retailers in Canada have 28 per cent of the market, whereas in the United States the top four have 12 per cent. Have you looked at the bottom line of these retailers? Is the bottom line better for the top four retailers in Canada as a percentage of sales than the four top in the U.S.?

Mr. Lavoie: Sorry, I missed the question.

Senator Callbeck: If you take the top four retailers in Canada, they have 28 per cent of the market, and we are saying we need more competition, and the top four in the U.S. have 12 per cent.

M. Lavoie : Non, c'est une observation générale, car à mesure que notre dollar prend de la valeur d'autres fabricants de composantes qui vendent leurs produits au Canada pourraient rajuster le prix canadien à l'avenant. Je n'ai pas de preuves solides ou d'exemples à vous fournir, mais si vous le souhaitez, je peux me renseigner et vous transmettre le résultat de mon enquête.

Le sénateur Marshall : Ce serait intéressant. Cela est-il vrai uniquement pour certains secteurs ou certains fabricants ou est-ce général?

M. Lavoie : Non, je ne songeais pas à certains secteurs. À ce propos, l'étude de la Banque du Canada que j'ai citée traite des variations de prix et de la rapidité avec laquelle les entreprises réagissent au taux de change.

Le sénateur Marshall : Oui, nous avons lu cette étude. Il semble qu'à mesure que la valeur du dollar canadien augmente, il se trouve quelqu'un pour en profiter à nos dépens, et c'est pourquoi tout autre renseignement que vous posséderiez à ce sujet m'intéresse.

M. Lavoie : D'accord.

Le sénateur Callbeck : Je me reporte à votre mémoire, en l'occurrence le troisième point à l'avant-dernière page. Vous dites que le coût des produits manufacturés représente 2,5 p. 100 du total des ventes et le prix de gros représente encore 5,4 p. 100, au total un maximum de 8 p. 100. Voulez-vous dire que si un détaillant vend une chaise 500 \$, seulement 8 p. 100 de cette somme, c'est-à-dire 40 \$ représentent le coût de production y compris le prix de gros?

M. Lavoie : Dans l'industrie, c'est ainsi. Ce n'est pas propre à un secteur, car pour certains biens ça peut être plus ou moins élevé. Prenez l'exemple du vêtement. Si vous achetez une chemise cousue dans un pays où le coût de production est bas et que vous payez 120 \$ ici, un pourcentage moyen s'applique à tous les produits.

Le sénateur Callbeck : Qu'est-ce qui fait que c'est si bas?

M. Lavoie : Je n'ai pas étudié la question, mais il est facile de se reporter aux tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada.

Le sénateur Callbeck : Selon moi, ce chiffre n'est absolument pas réaliste. Je vais me renseigner.

Vous avez dit que M. Carney affirme que les quatre principaux détaillants canadiens représentent 28 p. 100 du marché, alors que les quatre mêmes aux États-Unis représentent 12 p. 100 du marché. Avez-vous examiné les bénéfices nets de ces détaillants? Ces bénéfices sont-ils plus élevés pour les quatre principaux détaillants canadiens, en tant que pourcentage des ventes, que pour les quatre principaux détaillants américains?

M. Lavoie : Excusez-moi, je n'ai pas compris votre question.

Le sénateur Callbeck : Dans le cas des quatre principaux détaillants canadiens, ils occupent 28 p. 100 du marché et nous disons qu'il faut plus de concurrence. Les quatre principaux

My question is about the bottom line. Are the four retailers in Canada actually doing better, taking their profit as a percentage of sales, than the four top in the U.S.? Have you looked at that?

Mr. Lavoie: I have not, but I am sure the U.S. has the same statistics as we do in Canada. For retailers, for example, we have operating profits that account for about 12 per cent of the price. I am sure we can compare some sectors with the same statistics that the U.S. compiles.

Senator Callbeck: That is lumping everything together.

Mr. Lavoie: Yes.

Senator Callbeck: You cannot compare apples to apples between Canada and the U.S.

Mr. Lavoie: That is a good question. Companies that have operations on both sides of the border could probably tell you.

Senator Callbeck: I am just wondering whether you looked into it.

Mr. Lavoie: No.

Senator Callbeck: On your website you talk about the Canada Border Services Agency implementing a new regulation this year that the importer must submit data on the goods being imported at least an hour before and that it is difficult for the importer to get this information in that time frame. What happened before that regulation came into effect this year? Did they not have to provide information?

Mr. Lavoie: Do you mean information about the product that is being imported?

Senator Callbeck: Right.

Mr. Lavoie: I am not sure what exactly you are referring to on our website.

Senator Callbeck: On your website it states that importers are often unable to provide this information within the prescribed time frame. What did you have to provide in 2011 as compared to now?

Mr. Lavoie: For context, when goods cross the border for importation between U.S. and Canada, there are about 45 different agencies from both sides of the border that require data, depending on the type of goods. Each of them has their own requirements, forms and administrative processes.

I am not sure which one exactly we are talking about for this one hour. Is this a time constraint that was imposed recently? I do not think the kind of information has changed. It has probably added up within the last few years. This is an example where, when I was talking about the regulatory differences between the

détaillants américains se partagent 12 p. 100 du marché. Ma question porte sur les bénéfices nets. Les quatre détaillants canadiens se comparent-ils favorablement, du point de vue du pourcentage de leurs bénéfices par rapport aux ventes, aux quatre détaillants américains? Avez-vous étudié cette question?

M. Lavoie : Non. Je suis sûr toutefois qu'on peut trouver aux États-Unis les mêmes statistiques que celles que nous avons au Canada. Par exemple, les détaillants accusent un pourcentage de marge nette qui correspond à environ 12 p. 100 du prix. Je suis sûr que nous pouvons faire une comparaison dans certains secteurs, car les statistiques existent aux États-Unis.

Le sénateur Callbeck : Cela, quand on met tout ensemble, n'est-ce pas?

M. Lavoie : Oui.

Le sénateur Callbeck : Ne pouvez-vous pas comparer des pommes canadiennes avec des pommes américaines?

M. Lavoie : C'est une bonne question. Les entreprises qui ont des activités des deux côtés de la frontière pourraient sans doute vous le dire.

Le sénateur Callbeck : Je me demandais si vous aviez étudié cet aspect.

M. Lavoie : Non.

Le sénateur Callbeck : Sur votre site Internet, vous signalez que l'Agence des services frontaliers du Canada a pris un nouveau règlement cette année, à savoir qu'un importateur doit donner des renseignements sur les biens importés au moins une heure avant leur arrivée et qu'il est difficile pour lui d'obtenir les renseignements nécessaires dans ce délai. Quelle était la situation avant que ce règlement n'entre en vigueur cette année? Ne fallait-il pas fournir des renseignements?

M. Lavoie : Parlez-vous de renseignements concernant le produit importé?

Le sénateur Callbeck : Oui.

M. Lavoie : Je ne suis pas sûr de comprendre à quoi vous faites allusion sur notre site Internet.

Le sénateur Callbeck : Sur votre site, on dit que les importateurs, bien souvent, ne peuvent pas fournir ces renseignements dans les délais prescrits. Quels renseignements vous fallait-il fournir en 2011 comparativement à 2012?

M. Lavoie : Il faut savoir que les biens qui sont importés entre le Canada et les États-Unis intéressent environ 45 agences différentes des deux côtés de la frontière, lesquelles demandent des données suivant le type de biens. Chaque agence a des exigences, des formulaires et des processus administratifs propres.

Je ne sais pas à quelle agence vous songez quand vous parlez de ce délai d'une heure. Cela a-t-il été imposé récemment? Je ne pense pas que le type de renseignements ait changé. Ils sont sans doute plus nombreux depuis quelques années. Je vous parlais tout à l'heure des différences de réglementation entre les deux pays et à

two countries, one of our recommendations to the RCC panel was to have single-window reporting. Why have 45 different agencies sometimes asking for the same information?

In terms of this one-hour time frame, I would have to look into it more. I do not know exactly which one it is referencing.

Senator Callbeck: Maybe you can look at your website.

Mr. Lavoie: I will.

Senator Runciman: One area where Canadian manufacturers do produce products that are very much attracted by consumers in this country is beer, wine and spirits. It is an area where we see significant differences in terms of the prices charged in New York State versus Ontario.

Can you speak to that issue? Why do we see in many instances very significant differences between the products purchased here in Ontario, or in Canada generally, and the same products that have been exported to the U.S.?

Mr. Lavoie: That is a specific industry that I have not looked at in much detail. For sure, I would think that taxes on tobacco and alcohol products usually make a big difference, but I could not tell you exactly.

Senator Runciman: Are you not representing any wine and alcohol businesses?

Mr. Lavoie: Not many. There is an association that is part of our manufacturing coalition so we have worked with them on some border issues, but we have not looked at the specific issue of price discrepancy.

Senator Runciman: Certainly that is an issue we hear about all the time. It would be helpful if you could check with your membership and see if we could give the committee some feedback in terms of the specifics of why alcohol prices in some instances are so dramatically higher in this country.

You talked about regulatory differences in your submission, and packaging and inspection are the two that you have highlighted. Are there any other priorities for your association with respect to regulatory change that you would like to see occur?

Mr. Lavoie: As I just said, single-window reporting is one big ask we have made to the panel and I think they will go on with this. It is an important one.

Senator Runciman: What does single-window reporting mean?

Mr. Lavoie: It is for goods crossing the border that are being imported. As I said, about 45 different agencies on both sides of the border require data at some point, depending on the product. Sometimes it is the same kind of information. They all have different forms and there are administrative costs for importers and manufacturers of the products. We are seeing an electronic-

cet égard une de nos recommandations au groupe du CCR était un guichet unique pour déposer les rapports. Pourquoi doit-on fournir à 45 agences différentes les mêmes renseignements?

Pour ce qui est du délai d'une heure, je vais devoir me renseigner. Je ne sais pas exactement à quoi vous faites allusion.

Le sénateur Callbeck : Vous pouvez peut-être consulter votre site Internet.

M. Lavoie : Je le ferai.

Le sénateur Runciman : Les manufacturiers canadiens produisent des produits très prisés auprès des consommateurs de notre pays et il s'agit de la bière, du vin et des spiritueux. C'est un secteur où l'on constate des différences appréciables dans les prix demandés dans l'État de New York et en Ontario.

Pouvez-vous nous parler de cet aspect-là? Pourquoi dans bien des cas constate-t-on des différences de prix considérables entre les produits achetés ici en Ontario, ou au Canada en général, et les mêmes produits exportés aux États-Unis?

M. Lavoie : C'est un secteur sur lequel je ne me suis pas penché en détail. Bien sûr, je pense que les taxes qui frappent le tabac et les produits alcoolisés expliquent d'habitude une grande différence de prix, mais je ne pourrais pas vous répondre avec exactitude.

Le sénateur Runciman : Ne représentez-vous pas des fabricants de vin et d'alcool?

M. Lavoie : Pas beaucoup. Il y a une association qui s'est jointe à notre coalition de manufacturiers, si bien que nous avons travaillé avec elle sur certaines questions touchant la frontière, mais nous n'avons pas étudié la question précise de l'écart de prix.

Le sénateur Runciman : C'est assurément une chose dont on nous parle sans cesse. Il serait utile que vous consultiez les adhérents à votre coalition et que vous fournissiez au comité des détails qui expliqueraient pourquoi le prix de l'alcool dans certains cas est si considérablement plus élevé ici.

Vous avez parlé des différences de réglementation dans votre mémoire, plus particulièrement de l'emballage et de l'inspection. Votre association a-t-elle cerné d'autres priorités pour lesquelles elle souhaiterait un changement de réglementation?

M. Lavoie : Comme je viens de le dire, la possibilité de déposer des rapports à un guichet unique est une des principales requêtes que nous avons faites auprès du groupe d'experts et je pense que nous allons l'obtenir. C'est important.

Le sénateur Runciman : Qu'entendez-vous par déposer des rapports à un guichet unique?

M. Lavoie : Cela concerne les produits importés qui traversent la frontière. Comme je l'ai dit, des deux côtés de la frontière, 45 agences différentes demandent des renseignements, suivant le produit. Parfois ce sont les mêmes renseignements. Les formulaires ne sont pas les mêmes et cela représente des coûts administratifs pour les importateurs et les fabricants de ces

based reporting process where all this information being tackled in one place could help reduce these costs for manufacturers and importers.

Senator Runciman: Do you face the same challenges exporting into the United States?

Mr. Lavoie: Yes. That is why this joint Canada-U.S. panel is looking at it.

I will give another example of little things we can do that would make a difference. All the goods are categorized in HS codes, which are North American industry codes. For example, a pen would fall under a code. There are 10 digits to go into specific categories. The first six digits are harmonized between Canada and the U.S. but the last four are not. Just for that, a company that makes many products and imports and exports has to keep many databases of all these products, everything in double pretty much, to ensure they do not confuse the products they export.

Looking at inspections, one of the issues that I think will be looked at in more detail by the joint council is food inspection, especially for some food products that have already been inspected in the country. They require a second inspection at the border, so we are saying that if it has been inspected in one country before crossing the border, we just have to inspect in one. That is one area they are investigating.

Other regulatory issues include initiatives such as the Chemicals Management Plan that Environment Canada has put forward, which looks in detail at all the chemicals that can be found in a product. I have nothing against this initiative, but the problem becomes that a product made in Canada is subject to this detailed review. A good imported from another country will not because it is not manufactured in Canada. It puts our manufacturers at a disadvantage. For example, the auto manufacturers will have to list and report on all chemical products on a car seat, for example, for a car made in Canada, but a car imported from another country will not. This is one issue where, before going on our own to put this initiative forward, perhaps we should do it on a North American basis and try to harmonize both regulations.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: In your third point, you provide percentages. I have a small favour to ask. Earlier on, we talked about the four major department stores. Would it be possible, to provide, with all costs combined, an explanation in the margin as to the cost differential between Canada and the U.S.? You could easily find this information, right?

Mr. Lavoie: Yes, probably.

produits. S'il existait un processus électronique pour ces rapports, tous les renseignements étant prélevés en un seul endroit, cela contribuerait à réduire les coûts des fabricants et des importateurs.

Le sénateur Runciman : Rencontrez-vous les mêmes difficultés quand vous exportez vers les États-Unis?

M. Lavoie : Oui. C'est pour cela que le groupe mixte Canada-États-Unis se penche sur la question.

Je vais vous donner un autre exemple d'une petite mesure que nous pourrions prendre et qui ferait une différence. Tous les biens sont classés par catégorie assortie d'un code SH qui représente les codes industriels de l'Amérique du Nord. Par exemple, un stylo serait assorti d'un code. Chaque catégorie est identifiée par 10 chiffres. Les six premiers chiffres sont harmonisés entre le Canada et les États-Unis, mais les quatre derniers ne le sont pas. Pour cette raison précisément, un fabricant de plusieurs produits qu'il importe et exporte doit conserver de nombreuses bases de données pour tous ces produits-là, tout en double ni plus ni moins, pour garantir qu'il n'y a pas de confusion dans les produits exportés.

Du côté des inspections, le conseil mixte va notamment se pencher plus en détail sur l'inspection des aliments, en particulier les produits alimentaires déjà inspectés au pays. On demande une deuxième inspection à la frontière et nous prétendons que si un aliment a été inspecté dans un pays avant de traverser la frontière, cela suffit. C'est donc un aspect sur lequel le groupe se penche.

Il y a par ailleurs des initiatives comme le Plan de gestion des produits chimiques proposé par Environnement Canada qui prévoit la ventilation de tous les produits chimiques contenus dans un produit. Je n'ai rien contre cette initiative, mais la difficulté surgit quand c'est un produit fabriqué au Canada qui est assujéti à un examen aussi minutieux. Un bien importé d'un autre pays n'y sera pas assujéti, car il n'est pas fabriqué au Canada. Ainsi, nos fabricants sont désavantagés. Par exemple, le fabricant d'automobiles devra donner la liste et faire rapport de tous les produits chimiques contenus dans les banquettes d'un véhicule fabriqué au Canada, alors que si le véhicule est importé d'un autre pays, cette obligation n'existe pas. Voilà un cas où, avant de nous lancer dans une telle initiative, il faudrait peut-être songer à la concrétiser à l'échelle de l'Amérique du Nord et essayer d'harmoniser la réglementation de nos pays.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette : À votre troisième point, vous donnez les pourcentages. J'aurais un petit service à vous demander. On a parlé plus tôt des quatre principaux magasins à grande surface. Serait-il possible, même avec tous les coûts réunis, de fournir, au moins à côté, l'explication de la différence des coûts entre les Canadiens et les Américains? Vous pouvez trouver facilement cette information.

M. Lavoie : Probablement, oui.

Senator Hervieux-Payette: We would at least have a point of comparison. My colleague referred to European cars a little earlier. Most German cars cost not only \$3,000 more in Canada but \$10,000 more. That is right, even though they are shipped overseas, I cannot see how transportation costs can be much higher for a boat going to Montreal versus one going to New York.

Does your association include the book publishing industry, the Chapters of this world?

Mr. Lavoie: People in that field have their own associations, and we do work together with them on some issues.

Senator Hervieux-Payette: Because in this area as well there are remarkable price differences that have always, in the past, been attributed to the fact that our dollar was weak, and this has changed. Furthermore, the American price tag clearly shows a price of say \$32, whereas the Canadian price tag, right next to it, shows \$45. It is difficult to understand why the same book should cost more. Here again, the difference cannot be due to transportation.

Do you have any members from the pharmaceutical industry?

Mr. Lavoie: We do have some.

Senator Hervieux-Payette: Again, that is an area where the price differences are worrisome. I will give you an example, I take vitamins which cost \$28 in the U.S., \$40 in Europe and in Canada, where a product was recently cleared for consumer use, it costs \$140. There is something wrong with this. I am unable to understand why I should pay \$100 more for a Canadian product. As well, the pharmacist tells me that it is covered by my insurance. I find that even more worrisome because we are being told that our health care system is expensive.

I do not know why in Germany, Mexico or the U.S. a given product costs \$25 to \$40 whereas here it costs \$140. There is something wrong with that.

I will close with your Regulatory Cooperation Council that involves two phases. First there is the enforcement of regulations and then the establishment of regulations.

Are you working on enforcement, to facilitate the formula, et cetera, or are you also working on the regulations as such, the substance of the regulations?

Mr. Lavoie: We are working on both. But at the moment, because the plan was published in December, we are in a consultation phase. As you probably noticed in the plan, these are relatively aggressive deadlines. We are engaged in broad consultations at the moment. We are focusing more on enforcement because the plan was released last December.

Le sénateur Hervieux-Payette : On aurait au moins déjà un critère de comparaison. Ma collègue a fait allusion plus tôt aux voitures européennes. La plupart des voitures allemandes, par exemple, coûtent non pas 3 000 \$ mais 10 000 \$ de plus au Canada. Je vous le donne en mille, même si elles sont acheminées par bateau, je ne crois pas que leurs frais de transport pour un bateau qui va à New York soient bien différents de ceux encourus pour aller à Montréal.

Est-ce que l'industrie du livre, de l'imprimerie, les Chapters de ce monde, relève de votre association?

M. Lavoie : Les gens de ce domaine ont leurs propres associations avec lesquelles on travaille concernant certains enjeux.

Le sénateur Hervieux-Payette : Car en ce domaine aussi il y a des différences de prix remarquables qu'on a toujours attribuées au fait que notre dollar était faible, ce qui a changé. De plus, l'étiquette américaine montre clairement le prix, par exemple, pour un livre donné, soit 32 \$, alors que l'étiquette canadienne, à côté, marque 45 \$. C'est difficile de comprendre pourquoi le même livre coûte plus cher. Ici encore, la différence ne s'explique pas en termes de transport.

Comptez-vous des membres provenant de l'industrie pharmaceutique?

M. Lavoie : Nous avons quelques membres de cette industrie.

Le sénateur Hervieux-Payette : Là aussi les différences de prix sont inquiétantes. Par exemple, je prends une vitamine qui aux États-Unis me coûte 28 \$, alors qu'en Europe elle m'en coûte 40 \$. Au Canada, qui vient d'autoriser sa consommation, elle me coûte 140 \$. Quelque chose ne va pas dans cette histoire. Je suis incapable même de comprendre pourquoi, maintenant que je me procure un produit canadien, je devrais payer 100 \$ de plus. Cependant, le pharmacien me dit qu'il est couvert par mes assurances. Cela m'inquiète encore plus parce qu'on nous dit que notre système de santé canadien coûte cher.

Je ne sais pas pourquoi, en Allemagne, au Mexique ou aux États-Unis un produit coûte de 25 à 40 \$ alors qu'ici il coûte 140 \$. Il y a quelque chose qui ne va pas.

Je termine avec votre Conseil de coopération en matière de réglementation qui comporte deux phases. D'abord, il y a l'application des règlements puis l'élaboration des règlements.

Est-ce que vous travaillez sur l'application des règlements, donc faciliter les formules, et cetera, ou travaillez-vous aussi sur les règlements eux-mêmes, le fond des règlements?

M. Lavoie : On travaille sur les deux. Mais en ce moment, parce que le plan a été publié en décembre, on est dans une phase de consultation. Comme vous l'avez vu probablement dans le plan, c'est assez agressif comme délai. On est en vaste mode de consultation en ce moment. Nous focalisons plus sur l'application à cause du plan qui a été relâché en décembre dernier.

Senator Hervieux-Payette: All this to say that — I am not sure if my colleagues would agree — I have no problem with joint regulations, but I have a problem with using other countries' regulations.

Looking at any product from a security standpoint, making sure products available to the public present no danger, this is not a problem for me, but I have a problem with there being two standards, a Canadian standard and an American standard, and that the standard which is most favourable to companies be the one that prevails. The idea of developing a joint approval system is certainly laudable. I think that we all support that.

Mr. Lavoie: There is indeed an issue of sovereignty which is important and has been recognized by the council.

[English]

Senator Nancy Ruth: If 8 per cent is the cost of manufacturing the good, the other statistic that interested me was 12.9 per cent as a return on equity for profit. Is this a goal that manufacturers set for themselves, or is there a variety of percentages there?

Mr. Lavoie: Ten to twelve per cent is certainly an objective that lots of manufacturers would like to reach. Unfortunately, many of them are way below that level.

Senator Nancy Ruth: Mr. Chair, could the clerk send us the link for the Regulatory Cooperation Council?

The Chair: We will try to track that down.

Senator Nancy Ruth: You mentioned in your presentation that packaging was also an issue in terms of regulations. Can you talk a bit about that?

Mr. Lavoie: It can be. There are reasons for that at times. Packaging, and how it relates to everything, is translation. I am not saying we should not translate. I am a francophone and like to read my cereal boxes in French. If certain sectors have requirements for different packaging, it has a cost which is passed on to the customer. I think packaging itself is minimal compared to other regulatory costs such as reporting requirements or inspections.

Senator Nancy Ruth: To repeat, you think the packaging costs for translation from French to English is minimal compared to others?

Mr. Lavoie: Yes.

The Chair: Has this Regulatory Cooperation Council that was announced by the President and the Prime Minister been established? Is it functioning? Have they done anything yet?

Mr. Lavoie: Yes, they released their report in December.

Le sénateur Hervieux-Payette : Tout cela pour vous dire que, je ne sais pas si mes collègues partagent cette idée, je n'ai pas de problème à ce qu'on établisse des règlements conjointement, mais j'ai des problèmes à ce qu'on applique les règlements d'un autre pays.

Si on veut regarder n'importe quel produit pour le côté sécurité, le côté disponibilité auprès du public qui ne représente aucun danger, je n'ai pas problème, mais j'ai un problème qu'on ait deux standards, un canadien et un américain et qu'on adopte le standard qui soit le plus favorable aux entreprises. Que vous en arriviez à un système d'approbation conjoint, c'est certainement louable. Je crois que nous appuyons toute cette question.

M. Lavoie : Il y a en effet une question de souveraineté qui est importante et qui a été reconnue par le conseil.

[Traduction]

Le sénateur Nancy Ruth : On a dit que le coût de la fabrication d'un bien représentait 8 p. 100 du prix, mais une autre statistique m'intéresse, à savoir les 12,9 p. 100 qui représentent le rendement sur l'investissement, c'est-à-dire les bénéfices. Ce pourcentage est-il l'objectif qu'établissent les fabricants ou ce pourcentage varie-t-il?

M. Lavoie : Assurément, nombre de fabricants voudraient pouvoir atteindre de 10 à 12 p. 100. Malheureusement, plusieurs n'y parviennent pas.

Le sénateur Nancy Ruth : Monsieur le président, la greffière pourrait-elle nous obtenir le lien pour le Conseil de coopération en matière de réglementation?

Le président : Nous allons tâcher de le faire.

Le sénateur Nancy Ruth : Dans votre exposé, vous avez dit que la réglementation concernant l'emballage posait également problème. Pouvez-vous développer votre pensée?

M. Lavoie : En effet. Et cela s'explique parfois. Nous devons présenter des traductions sur nos emballages. Je ne dis pas que c'est une mauvaise chose. Je suis francophone et j'aime bien lire en français sur ma boîte de céréales. Si dans certains secteurs, les exigences d'emballage sont différentes, cela est coûteux et c'est le client qui assume ce coût. Le coût à cet égard est à mon avis minime par rapport à d'autres coûts qui découlent de la réglementation comme par exemple l'obligation de faire rapport et les inspections.

Le sénateur Nancy Ruth : Autrement dit, vous pensez que le coût d'un emballage traduit du français à l'anglais est minime comparativement aux autres?

M. Lavoie : Oui.

Le président : Le Conseil de coopération en matière de réglementation annoncé par le premier ministre et le président a-t-il été créé? Fonctionne-t-il? A-t-il accompli quelque chose à ce jour?

M. Lavoie : Oui, le conseil a publié son rapport en décembre.

The Chair: Is it just government officials on this particular council?

Mr. Lavoie: Yes.

The Chair: Is there any industry representation?

Mr. Lavoie: A separate group called Beyond the Border Working Group, in which we participate is feeding the council with industry standards and recommendations.

The Chair: We will ask our Library of Parliament people to bring us background information on the council you mentioned.

Senator Neufeld: You list a number of things for which the costs are higher in Canada. You said labour costs are higher in Canada than in the U.S. Can you tell me what labour costs? Are you taking an average of all labour costs that are more expensive in Canada? I will give you my experience.

For people in the natural resource industries, labour costs are similar, in fact in most cases much higher. We have a tremendous problem in Canada of people leaving to work in the U.S. Whether it is in the electrical energy industry, or oil and gas, people tend to go across the border because they can make more money.

When you say labour cost, are you talking about minimum wage costs? Is that the only thing you are targeting in here? What is it?

With respect to manufacturing cars, I doubt there is a big difference between a person that screws bolts onto a car in the U.S. compared to Canada. I would think those costs are almost similar because it is much the same unions. I appreciate there would be some differences, but not many. How do you justify that?

Mr. Lavoie: In the context of my remarks, I was referring to the labour costs for the retail sector, so that would have two components. Minimum wage is one. Someone mentioned that there is about a 20 per cent difference between Canada and U.S. in terms of minimum wage. There is also the issue of productivity. If you need more employees per square foot in your retail store, your labour costs will go up. The best way to get your labour costs down is to probably improve your productivity, the way you have your inventory and the way you structure your store, for example.

In other sectors such as the manufacturing sector, you are right. In those cases we have seen unionized workers within the same companies or industry with similar labour costs. Sometimes you outsource other types of workers, such as electricians, to a different firm. Not all firms have their own electricians. What I have heard

Le président : Le conseil est-il composé uniquement de représentants du gouvernement?

M. Lavoie : Oui.

Le président : L'industrie est-elle représentée?

M. Lavoie : Un autre groupe appelé Groupe de travail par-delà la frontière, auquel nous participons, fournit au conseil les normes et les recommandations de l'industrie.

Le président : Nous demanderons à la Bibliothèque du Parlement de nous donner des renseignements de base sur le conseil dont vous avez parlé.

Le sénateur Neufeld : Vous avez énuméré de nombreux produits dont les coûts sont plus élevés au Canada. Vous avez dit que le coût de la main-d'œuvre est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Pouvez-vous me parler du coût de la main-d'œuvre? Calculez-vous la moyenne de tous les coûts de la main-d'œuvre qui coûte plus cher au Canada? Permettez-moi de vous parler de mon expérience.

Pour les gens qui travaillent dans les industries des ressources naturelles, les coûts liés à la main-d'œuvre sont semblables, en fait, dans la plupart des cas, ils sont beaucoup plus élevés. Au Canada, nous avons un important problème, puisque les gens partent travailler aux États-Unis. Peu importe s'il s'agit de l'industrie de l'électricité, du pétrole ou du gaz, les gens ont tendance à aller travailler au-delà de la frontière parce qu'ils peuvent faire plus d'argent.

Lorsque vous parlez du coût de la main-d'œuvre, parlez-vous du salaire minimum? Est-ce la seule chose que vous englobez? De quoi s'agit-il?

Pour ce qui est des fabricants d'automobiles, je doute qu'il y ait une grande différence entre quelqu'un qui visse des boulons sur une voiture au Canada, par rapport aux États-Unis. J'imagine que les coûts sont presque semblables parce qu'il s'agit en grande partie des mêmes syndicats. Je comprends qu'il y aura sans doute des différences, mais qu'elles ne sont pas nombreuses. Comment pouvez-vous le justifier?

M. Lavoie : Dans le contexte de mes observations, je parlais du coût de la main-d'œuvre dans le secteur du commerce de détail, qui comporte deux parties. Il y a le salaire minimum. Quelqu'un a dit que la différence entre le salaire minimum au Canada et aux États-Unis est d'environ 20 p. 100. Il y a également la question de la productivité. Si on a besoin de plus d'employés par pied carré dans un commerce de détail, le coût de la main-d'œuvre augmente. La meilleure façon de faire baisser le coût de la main-d'œuvre est probablement d'améliorer la productivité, par exemple la façon dont on tient l'inventaire et la structure de la boutique.

Dans d'autres secteurs comme le secteur manufacturier, vous avez raison. Dans ces cas-là, nous avons pu constater que pour les travailleurs syndiqués dans les mêmes entreprises ou le même secteur, les coûts de la main-d'œuvre sont semblables. Parfois, pour d'autres types de travailleurs, comme les électriciens, le travail est

from manufacturers who were actually looking at places to set up production in the U.S. is they also saw a difference of 10 to 15 per cent for specific types of workers.

Senator Neufeld: It is interesting to me, to be perfectly frank, that we are always the bad guys. We use too many people. Our labour costs are too high. Obviously what you are saying is that retailers are not working as smart as they do in the U.S. I do not always believe that. I am a little shy on believing those things. I realize there are some differences.

If you take input costs for manufacturing, natural gas is priced on a North American market and oil is a world market. You can buy copper in the U.S. or in Canada and you are paying the same price. Lead, zinc, silver and gold are all the same basic price. All of those costs go in.

When you agree with me that when you get to the trades where the labour costs the same, I am having trouble understanding why it costs more to manufacture some of the same things in Canada than it does in the U.S. I suppose we can sit here and argue about that forever, but that is where I come from.

When we import from Asia, using this as an example, a large container ship comes into the Port of Vancouver and unloads. A lot of those goods stay Western Canada for distribution right there in Alberta and British Columbia, which are close. Then a unit train will take a whole load of those containers and go straight across Canada into Chicago for redistribution in Chicago — because it is a huge redistribution place — and it goes to different places in the U.S. Yet, you can find that same product cheaper in the U.S. than you can in Vancouver. When talking about transportation costs, those costs in Vancouver are less than the transportation costs in Chicago with redistribution. I am having trouble trying to figure out how you are justifying transportation costs. They may higher be in some cases. If you transport something from the Lower Mainland to Inuvik, that might be a different story. They pay dearly for everything up there.

Mr. Lavoie: The way I see it is the transportation cost per item. If you transport goods from one country to another and you have 5,000 items, the price per item will be lower than if you have only 100. The transportation costs are raised for those goods that go into smaller-sized markets. There are fewer people in this market. It is in this context where I agree with you. Transportation costs in themselves are the same, but how many products you are transporting would have an effect. That is the way I understand it.

Senator Neufeld: Yes. I can relate to that to a degree, but I have a problem relating with it if you are talking about transporting a Samsung TV all the way from Vancouver to Chicago and then redistributing in Chicago. Wherever it is made, in Korea or Japan,

imparti dans des sociétés différentes. Toutes les entreprises n'ont pas leurs propres électriciens. Les manufacturiers qui cherchaient des endroits où installer leur production aux États-Unis m'ont dit qu'ils ont aussi constaté une différence de 10 à 15 p. 100 des coûts pour certains types de travailleurs.

Le sénateur Neufeld : Pour être tout à fait honnête, je trouve intéressant que nous soyons toujours les méchants. Nous utilisons trop de gens. Nos coûts liés à la main-d'œuvre sont trop élevés. Manifestement, vous dites que les détaillants ne travaillent pas de façon aussi intelligente qu'aux États-Unis. Je ne le crois pas toujours. J'ai un peu de mal à le croire. Je comprends qu'il y a des différences.

Si on tient compte du coût des facteurs de production pour le secteur manufacturier, le prix du gaz naturel est établi sur un marché nord-américain, et le pétrole est un marché mondial. On peut acheter du cuivre aux États-Unis ou au Canada et on paie le même prix. Le plomb, le zinc, l'argent et l'or ont tous les mêmes prix de base. Tous ces coûts sont calculés.

Vous êtes d'accord avec moi pour dire que, pour les métiers, la main-d'œuvre coûte la même chose. J'ai de la difficulté à comprendre alors pourquoi il coûte plus cher de fabriquer certains articles au Canada qu'aux États-Unis. J'imagine que nous pouvons en débattre sans fin, mais c'est mon opinion.

Prenons par exemple des importations de l'Asie; un grand navire porte-conteneur arrive au port de Vancouver et décharge sa marchandise. Une bonne partie de ces articles reste dans l'Ouest du Canada pour être distribuée sur place en Alberta et en Colombie-Britannique, à proximité. Puis un train-bloc prend une grande partie de ces conteneurs pour les acheminer de l'autre côté du Canada vers Chicago pour être redistribuée à Chicago — parce qu'il s'agit d'un centre de redistribution important — et aboutir à divers endroits aux États-Unis. Toutefois, on peut trouver le même produit moins cher aux États-Unis qu'à Vancouver. Lorsque vous parlez de coûts de transport, ces coûts à Vancouver sont inférieurs que ceux de redistribution à Chicago. J'ai de la difficulté à comprendre comment vous justifiez les coûts de transport. Ils sont peut-être plus élevés dans certains cas. Si vous transportez des marchandises de la vallée du Bas Fraser à Inuvik, c'est peut-être une autre histoire. Tout coûte très cher là-bas.

M. Lavoie : Je pense au coût de transport par article. Si vous transportez des marchandises d'un pays à un autre et que vous en avez 5 000 exemplaires, le prix par exemplaire sera inférieur que si vous n'en aviez que 100. Les coûts de transport sont plus élevés pour les marchandises destinées à de plus petits marchés. Il y a moins de gens dans ces marchés. Dans ce contexte, je suis d'accord avec vous. Les coûts de transport en soi sont les mêmes, mais le nombre d'exemplaires d'un produit a un effet. C'est ma façon de comprendre les choses.

Le sénateur Neufeld : Oui. Je comprends dans une certaine mesure, mais j'ai plus de difficulté à comprendre si on parle d'un téléviseur Samsung acheminé de Vancouver à Chicago pour être redistribué à Chicago. Peu importe le lieu de fabrication, qu'il

wherever it comes from, it is shipped to Vancouver. Millions of them are sold in our country, too, not just 10 or 100. Everyone has four or five TVs in their house now; it does not matter where you are at.

With respect to the regulatory committee that you are working with, can you give us three major examples that would make a difference to pricing in Canada that your agency or your group can collectively agree on so that we can actually understand them a little bit more and maybe pursue them?

Mr. Lavoie: The examples I brought here affect the manufacturers. I cannot guarantee it will necessarily reflect on the price of the retail, but the three I brought here to focus on was single-window reporting, the harmonization of industry codes, and the double inspection in the food sector, one done in the country of origin and one done at the border.

Senator Neufeld: That would be interesting.

Chair, we could actually pursue those manufacturers, then, that do not want to give the benefit of what would happen if, in fact, we decreased our costs. If that makes their margin 15 per cent instead of 10, we can actually target those ones. That is where I am coming from. I need something concrete, not just a general statement that our wages are higher so everything is going to be higher and take it. I want to dig down. I want to drill into three of them and find out why, and if in fact there is some saving, will it be passed on to the consumer in Canada?

Mr. Lavoie: Absolutely. I will send a copy of our letter to the council that has all of our recommendations.

Senator Neufeld: Thank you.

The Chair: Other senators have questions but we have run out of time. We have our other panel waiting and we also have a teleconference for part of the next panel.

On your behalf, I will call this first session to an end.

[*Translation*]

Thank you, Mr. Lavoie, for appearing before our committee today.

[*English*]

Honourable senators, in our second session this morning we are pleased to welcome a fairly extensive panel for the next hour: Mr. Bruce Cran, President of the Consumers' Association of Canada; Mr. Michael Janigan, Executive Director and General Counsel, and Ms. Janet Lo, Legal Counsel, with the Public Interest Advocacy Centre; and, finally, via video conference from Montreal, we welcome Mr. Jean-François Vinet, Business Practices and Financial Services File Analyst with Option consommateurs.

s'agisse de la Corée ou du Japon, peu importe, la marchandise est acheminée à Vancouver. Des millions de ces téléviseurs sont vendus dans notre pays, aussi, pas seulement 10 ou 100. Presque tout le monde a quatre ou cinq télévisions chez eux de nos jours; le lieu de résidence n'importe pas.

Pour ce qui est du comité de réglementation avec lequel vous travaillez, pouvez-vous nous donner trois exemples importants qui feraient une différence dans les prix au Canada sur lesquels votre agence ou votre groupe convient afin que nous puissions peut-être comprendre un peu mieux et faire un suivi?

M. Lavoie : Les exemples donnés touchent le secteur manufacturier. Je ne peux pas garantir qu'il va y avoir nécessairement des répercussions sur le prix au détail, mais les trois exemples sur lesquels je me concentre sont la production de rapports uniques, l'harmonisation des codes de l'industrie et la double inspection du secteur de l'alimentation, une dans le pays d'origine et une à la frontière.

Le sénateur Neufeld : Ce serait intéressant.

Monsieur le président, nous pourrions nous intéresser aux fabricants qui ne voudraient pas transmettre les avantages qui découleraient, le cas échéant, de la baisse de nos coûts. Si leur marge passe à 15 p. 100 au lieu de 10 p. 100, nous pourrions les cibler. Voilà où je veux en venir. J'ai besoin de quelque chose de concret, pas juste une déclaration générale selon laquelle nos salaires sont plus élevés, alors tout doit coûter plus cher et nous devons l'accepter. Je veux faire une recherche en profondeur. Je veux en examiner trois et découvrir pourquoi, et s'il y a des économies, pourquoi ne sont-elles pas transmises au consommateur canadien?

M. Lavoie : Volontiers, je vais vous envoyer copie de notre lettre au conseil qui contient toutes les recommandations.

Le sénateur Neufeld : Merci.

Le président : D'autres sénateurs voudraient vous poser des questions, mais notre temps est écoulé. Nous avons un autre groupe de témoins qui va vous succéder et l'un d'entre eux témoignera par téléconférence.

Je mets donc fin à la première partie de notre séance.

[*Français*]

Merci, monsieur Lavoie, d'avoir comparu au comité aujourd'hui.

[*Traduction*]

Honorables sénateurs, pour la deuxième partie de notre séance ce matin, nous accueillons un groupe assez nombreux de témoins pour une heure. M. Bruce Cran, président de l'Association des consommateurs du Canada; M. Michael Janigan, directeur général et avocat général, et Mme Janet Lo, avocate-conseil, au Centre pour la défense de l'intérêt public; et enfin, par vidéoconférence de Montréal, M. Jean-François Vinet, analyste des pratiques commerciales et des services financiers auprès de l'organisme Option consommateurs.

[Translation]

We will close with Mr. Vinet.

[English]

Bruce Cran, President, Consumers' Association of Canada: Good morning, senators. I am a consumer advocate, so the presentation that I am making is on behalf of consumers and not industry.

Five years ago our dollar started to rise towards parity, and we have been watching it ever since; I think four and a quarter, something like that. It reached parity and it has flirted with parity ever since. There has actually been a 50 per cent rise in the dollar. Back then it was 66 and two thirds per cent and now it is a dollar. Some people do not seem to get their arithmetic right on this, but it is 50 per cent, which is quite a substantial rise.

During that period we have seen very little of that passed on to consumers. The odd item has changed a little, but in the main there has been relatively no advance for consumers in sharing the rise in the dollar.

The reality of this whole thing for consumers is quite a simple equation: What does it cost here and what does it cost across the border? Our advice to consumers has been to make themselves very much aware of that fact and then make their decision. We hear a lot from people who want to see consumers making patriotic decisions — in other words, buying on this side of the border instead of going across the border. Such a decision is quite a lot easier on a Christmas card or a greeting card with a small price tag as compared to, say, a high-end motor vehicle. We have things that we wonder about.

How can a snowmobile that is made in Quebec sell for a third less in the United States? How can a pickup truck manufactured in Canada sell for five or six thousand dollars less across the line? Why should we be going across the line to spend our dollars on American airlines and American airports because the fares are half what they are here? Why is a book that is printed in the United States selling for a third to half more in Canada, and on occasion double, when it is the same book printed in the same factory and sold to the same group of consumers?

We are very concerned as consumers to try to keep our money in Canada, but we also must be enlightened as to what that is going to cost us, and that is how we make our decisions.

I have not come along today with a bunch of statistics, but I would like to answer questions. I have seen a lot in the last five years. I have seen situations where I have been very much in sympathy with retailers.

[Français]

Nous entendrons en dernier lieu M. Vinet.

[Traduction]

Bruce Cran, président, Association des consommateurs du Canada : Bonjour, mesdames et messieurs les sénateurs, je suis un défenseur des consommateurs si bien que je parle au nom des consommateurs et non pas de l'industrie.

Il y a cinq ans, notre dollar a commencé à s'acheminer vers la parité et nous surveillons la situation depuis. Je pense que c'était il y a quatre ans et quelques mois. Une fois la parité atteinte, le dollar s'y est maintenu à peu de choses près. La valeur de notre dollar a augmenté de 50 p. 100. À l'époque, il représentait 66 et deux tiers p. 100 du dollar américain et c'est maintenant un dollar. Certaines personnes ne comptent pas juste, mais effectivement, il s'agit d'une augmentation de 50 p. 100, ce qui est assez considérable.

Entre-temps, les consommateurs ont en tiré très peu d'avantages. Le prix de certains produits a changé un peu, mais dans l'ensemble, les consommateurs n'ont tiré que peu de bénéfices de la plus-value du dollar.

La réalité de la situation du point de vue du consommateur se résume à une simple équation : combien un produit coûte-t-il ici et combien coûte-t-il de l'autre côté de la frontière? Nos conseillons aux consommateurs de se tenir bien renseigner et de prendre leur décision ensuite. Bien des gens voudraient que les consommateurs se montrent patriotes — autrement dit qu'ils achètent de ce côté-ci de la frontière plutôt que de l'autre. Prendre une telle décision avant d'acheter une carte de souhaits ou une carte de Noël est facile, mais c'est autre chose dans le cas de l'achat d'un véhicule haut de gamme. Il y a des choses qui nous poussent à nous interroger.

Comment se fait-il qu'une motoneige fabriquée au Québec coûte un tiers de moins aux États-Unis? Comment se fait-il qu'une camionnette fabriquée au Canada se vende 5 000 ou 6 000 \$ de moins de l'autre côté de la frontière? Pourquoi sommes-nous forcés de traverser la frontière pour emprunter les lignes aériennes et les aéroports américains parce que les tarifs sont moitié moins élevés là-bas? Pourquoi le prix d'un livre imprimé aux États-Unis est-il majoré d'un tiers ou de la moitié quand il est vendu au Canada, quand son prix n'est pas doublé, alors que le même livre est imprimé à la même imprimerie et vendu au même groupe de consommateurs?

En tant que consommateurs, nous nous soucions de garder notre argent au Canada, mais nous devons savoir ce qu'il nous en coûtera, et c'est ainsi que nous prenons nos décisions.

Je ne suis pas venu armé de statistiques, mais je voudrais répondre à vos questions. La situation a beaucoup évolué depuis cinq ans. Dans certains cas, j'avais beaucoup de sympathie pour les détaillants.

I have visited with many retailers, probably including a couple of dozen of the largest ones in Canada. One item that really struck me was the fact that they were buying a particular product — this is a United States-controlled company buying from another United States manufacturer — and they told me that there was a premium put on the prices of goods coming into Canada by the manufacturers, as opposed to the price that they could buy the same goods for in the United States.

I was a bit skeptical about this. I was very reluctant to believe it, but they led me through the process. They even showed me the letter that said in very cold terms that if they did not like to pay the price, they did not have to have the goods and they would find another distributor in Canada.

This was a product I guess that had been developed over 30 or 40 years, with a big investment in it, so that company certainly had my sympathy. However, the reality is still that you can go across the border and buy it for about 40 per cent less than you can in Canada. Those are the differences that I do not understand.

One last item I would like to bring up, which is very pertinent to the average household, is the price of a gallon of milk. I live in Vancouver, right up against the United States border. I can pay \$3 for a gallon of milk in the States; it is almost \$6 in Canada. That is one that is very difficult to explain to the average person. Of course, then you have got gasoline prices and all the rest of it.

I do not have much more to say than that, but I would certainly like to deal with any of your questions.

The Chair: Thank you very much, Mr. Cran.

Michael Janigan, Executive Director and General Counsel, Public Interest Advocacy Centre: Thank you very much, Mr. Chair and members of the committee. The Public Interest and Advocacy Centre, PIAC, in addition to its principal interest in the delivery of important public utilities and services, has also been engaged in issues associated with general consumer protection and the state of competition in consumer markets. We welcome this opportunity to discuss an issue that appears to have vexed a variety of agencies and stakeholders.

There appears to be a consensus at this time that there is a minimal amount of determinative evidence available. However, there are some features of this pattern of price intransigence that seem important from a consumer standpoint.

First, as one witness has phrased it, the relative stickiness of prices seems to belie the previous explanation for the cross-border pricing differential that reached its zenith in the 1990s, namely that the prevailing exchange rate that was previously very favourable to the American currency was the determining factor. The reasons for the same may include some of the possible theories that have been advanced in this committee concerning country differences and retailer confidence in the escalating value of the Canadian dollar. However, it may also be attributable to a lack of competition in the Canadian retail market.

J'ai rendu visite à bien des détaillants, y compris quelques dizaines des plus gros au Canada. Une chose m'a frappé : — il s'agit ici d'une compagnie contrôlée par des Américains qui achète d'un fabricant américain — et on me disait qu'un produit acheté auprès d'un fabricant américain et destiné au Canada était frappé d'une prime, alors que ce n'était pas le cas si le produit était destiné au marché américain.

Cela m'a laissé un peu sceptique. J'avais du mal à le croire, mais on en a fait la démonstration. Ils m'ont même montré une lettre qui disait en termes plutôt directs que si le prix ne convenait pas, on pouvait toujours trouver un autre distributeur au Canada.

Dans ce cas, il s'agissait d'un produit qu'on avait mis 30 ou 40 ans à mettre au point, à coup de gros investissements, si bien que la compagnie avait toute ma sympathie. Il n'en demeure pas moins qu'on peut toujours aller aux États-Unis et l'acheter et payer environ 40 p. 100 de moins qu'au Canada. Je ne comprends pas ce genre d'écart.

Une dernière chose : cela touche de près un ménage moyen, et il s'agit du prix d'un gallon de lait. Je vis à Vancouver, tout près de la frontière américaine. Je peux acheter un gallon de lait aux États-Unis pour 3 \$ et il coûte près de 6 \$ au Canada. C'est très difficile d'expliquer cet écart à un citoyen moyen. Bien entendu, il y a le coût de l'essence et tout le reste.

Je n'ai pas grand-chose à ajouter, mais je répondrai volontiers à vos questions.

Le président : Merci beaucoup, monsieur. Cran.

Michael Janigan, directeur général et avocat général, Centre pour la défense de l'intérêt public : Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aux membres du comité. Le Centre pour la défense de l'intérêt public, le CDIP, outre son principal intérêt qui concerne les grands services d'utilité publique, s'est également intéressé à la protection du consommateur en général et à la concurrence sur les marchés de consommation. Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de discuter de cette question qui semble avoir contrarié divers organismes et intervenants.

On semble s'accorder pour dire que pour l'instant, il est difficile de cerner les déterminants qui expliqueraient cette situation. Toutefois, l'intransigence des prix s'accompagne de caractéristiques importantes du point de vue du consommateur.

Tout d'abord, comme l'a dit un témoin, l'adhésivité relative des prix semble contredire l'explication que l'on donnait auparavant de la différence de prix entre les deux pays qui a atteint son apogée dans les années 1990, à savoir que le taux de change du moment, qui était auparavant très favorable à la devise américaine, était le facteur déterminant. Autre explication : certaines des théories qui ont été mises à l'avant ici en comité concernant les différences liées au pays et la confiance des détaillants en une augmentation de la valeur du dollar canadien. Toutefois, on pourrait aussi attribuer le phénomène au manque de concurrence dans le marché du détail au Canada.

If it is, then we must be concerned with the removal of potential barriers to competition or consider more hands-on measures, including changes to tariffs or duties payable, in the hope of jump-starting Canadian retail commerce that is more price friendly to consumers.

Second, this phenomenon seems on its face very subversive of the objective of open markets, which was not simply to open up foreign markets to Canadian exporters but the maximizing of domestic consumer welfare in the result.

We would also like to add a small nugget of information concerning consumer purchases online, which comes about as a result of a recent study conducted by our organization for Industry Canada. Our legal counsel Janet Lo will briefly address the same.

Janet Lo, Legal Counsel, Public Interest Advocacy Centre: In November 2011, PIAC published a study called *Point of No Return, Consumer Experiences Returning Online Purchases*. In the course of our study, PIAC purchased and returned products from 15 North American retailers, 12 Canadian and 3 American, to test the online return process. We also conducted a survey with consumers to gauge the importance of the consumer's right to return.

While our study focused primarily on the return process for Canadian consumers, we did come across some issues with the online cross-border sample purchases. We experienced the very problem your committee is studying today — a surprising difference in Canadian and American prices for cross-border shopping, given the value of the Canadian dollar.

Two of the three cross-border online purchases charged PIAC using American currency. However, the taxes charged amounted to 33 to 34 per cent of the subtotal price of the products. In one case, the tax was presented to the consumer as an international tax, with no further explanation. In the other case, the taxes were broken down to duty taxes and taxes with no further explanations.

In the third cross-border online purchase, prices by the American retailer were displayed in Canadian dollars for Canadian consumers, and the Canadian price displayed was nearly 30 per cent more than the American prices, resulting in a US\$48 product listed for C\$62 despite the parity of the Canadian dollar to the American dollar at that time.

As PIAC's study was focused on the return experience for Canadian consumers shopping online, we were merely able to make the observation that price discrepancy for retailers exists for consumer cross-border purchases. At that time, we were not able to speculate about reasons for the price discrepancy.

Le cas échéant, nous devons nous préoccuper de l'élimination des barrières potentielles à la concurrence ou envisager des mesures plus directes, notamment une modification des tarifs ou des droits, dans le but de donner un regain au commerce de détail canadien afin qu'il soit plus attirant pour les consommateurs.

Deuxièmement, le phénomène semble aller à l'encontre de l'objectif de constituer des marchés ouverts, qui ne visaient pas simplement à ouvrir des marchés étrangers aux exportateurs canadiens, mais à maximiser la situation des consommateurs au pays.

Nous voudrions ajouter quelque chose concernant les achats en ligne, et nos remarques découlent d'une étude récente que notre organisation a préparée pour Industrie Canada. Notre avocate-conseil Janet Lo va vous en parler brièvement.

Janet Lo, avocate-conseil, Centre pour la défense de l'intérêt public : En novembre 2011, le CDIP a publié une étude intitulée *Point de non-retour : L'expérience des consommateurs concernant le retour d'achats effectués en ligne*. Pour la préparation de cette étude, le CDIP a acheté et retourné des produits à 15 détaillants nord-américains, 12 Canadiens et 3 Américains, pour tester le processus de retour de la marchandise achetée en ligne. Nous avons également mené une enquête auprès des consommateurs pour mesurer l'importance accordée à la possibilité de retourner la marchandise.

Notre étude portait essentiellement sur le processus que doivent suivre les consommateurs canadiens, mais dans certains cas, nous avons constaté des problèmes quand il s'agissait d'achat fait de l'autre côté de la frontière. Nous avons constaté ce qui fait l'objet même de l'étude du comité aujourd'hui — une différence surprenante entre les prix canadiens et américains malgré la valeur du dollar canadien.

Deux des trois vendeurs américains en ligne ont facturé le CDIP en devise américaine. Toutefois, on a ajouté au prix des taxes s'élevant à 33 ou 34 p. 100 du prix du produit. Dans un cas, la taxe était qualifiée de taxe internationale, sans autre explication. Dans l'autre cas, la taxe était ventilée en droit et taxe sans autre explication.

Dans un troisième cas, les prix annoncés aux consommateurs canadiens par les détaillants américains étaient en dollars canadiens, mais ils représentaient près de 30 p. 100 de plus que le prix américain, si bien qu'un produit annoncé à 48 \$US l'était en dollars canadiens à 62 \$, malgré la parité du dollar canadien et du dollar américain à ce moment-là.

L'étude du CDIP portait essentiellement sur l'expérience des consommateurs canadiens quand ils décidaient de retourner la marchandise achetée en ligne et nous sommes donc contents de signaler qu'il y a un écart de prix au détail dans le cas de ce genre d'achat. À ce moment-là, nous n'étions pas en mesure d'émettre des hypothèses sur les raisons expliquant cet écart.

I will turn it back to Mr. Janigan to finish our submissions.

Mr. Janigan: We would also note in passing the 2006 study by the Centre for the Study of Commercial Activity at Ryerson University, which noted that mergers and acquisitions were the main tool for retail corporate growth in the 1980s. Retailers grew larger and fewer, changing their relationship with consumers and suppliers at different levels of geography.

While increases in size brought about by mergers may have increased profitability, they have also given big chains more market power. The statistics from 2003 show that the top three corporations have over 30 per cent of the retail market, with the largest 30 firms controlling 68 per cent of the market.

High levels of concentration tend to lead to standardization and a lessening of competition, possibly brought about by systemic or intentionally erected barriers. It is not a scenario that should be casually dismissed or, on the other hand, adopted as proven fact without the kind of market-based studies that should be the province of the Competition Bureau.

The OECD recognized this need in 2004 in its country-specific study of competition in Canada, entitled “Updated Report on Competition Law and Institutions.” No agency in Canada presently has express authority to study an industry simply for the purpose of illuminating its competitive dynamics.

This is a tool that should be available to advance the objectives of competition policy. Market studies can reveal previously unsuspected forms of private conduct or government regulation that impair competition, and study results can play an important role in promoting public understanding of how competition works and what benefits it produces.

In PIAC’s view, this would be an important outcome of this committee’s review, and an important and necessary precursor to implementation of some of the possible fixes already discussed before this committee. We would be pleased to answer any questions on this.

The Chair: Thank you, Mr. Janigan and Ms. Lo.

Jean-François Vinet, Business Practices and Financial Services File Analyst, Option consommateurs: Thank you so much for inviting me to represent Option consommateurs. As the sharp thinkers you are — and as I guess I am, I hope — I always find it funny to hear the industry saying why prices are higher in Canada than in the United States.

We heard Mr. Lavoie saying that translation fees make prices maybe a little bit more expensive in Canada. However, in the United States, it is as if people were not speaking Spanish.

Je vais donner la parole à M. Janigan qui terminera notre exposé.

M. Janigan : Nous voudrions attirer l’attention sur une étude faite en 2006 par le Centre pour l’étude de l’activité commerciale à l’Université Ryerson. On y signale que les fusions et les prises de contrôle ont été l’instrument principal de la croissance du détail dans les années 1980. Les sociétés de détail sont devenues plus grandes et moins nombreuses, leurs relations avec les consommateurs et les fournisseurs étant différentes suivant la région géographique.

S’il est vrai que les fusions peuvent avoir augmenté le rendement, il est vrai aussi que les grandes chaînes ont un pouvoir commercial accru. Les statistiques de 2003 indiquent que les trois plus grandes chaînes accaparent plus de 30 p. 100 du marché de détail, alors que les 30 sociétés les plus importantes contrôlent 68 p. 100 du marché.

Une concentration aussi élevée tend à créer un haut niveau de standardisation et à réduire la concurrence, due probablement à des barrières systémiques ou intentionnelles. Pas plus qu’on ne peut rejeter d’emblée cette hypothèse, on ne peut l’adopter comme constituant une preuve avant d’avoir procédé à des études de marché, ce qui est l’apanage du Bureau de la concurrence.

En 2004, l’OCDE a reconnu la nécessité de procéder à de telles études dans son étude sur la concurrence au Canada intitulée : « Updated Report on Competition Law and Institutions ». Au Canada, il n’y a pas d’organisme qui ait le pouvoir précis d’étudier un secteur tout simplement dans le but d’en comprendre la dynamique concurrentielle.

C’est un outil dont on devrait disposer pour faire progresser les objectifs de la politique sur la concurrence. Les études de marché peuvent révéler des choses insoupçonnées quant au comportement du secteur privé ou d’une réglementation gouvernementale qui entrave la concurrence. Le résultat de ces études peut jouer un rôle important pour éclairer le grand public sur le fonctionnement de la concurrence et sur ses avantages.

Selon le CDIP, cela serait un résultat important de l’examen fait par le comité et un précurseur important et nécessaire à la mise en œuvre de solutions possibles déjà discutées ici au comité. Nous répondrons volontiers à vos questions sur le sujet.

Le président : Merci, monsieur Janigan, et madame Lo.

Jean-François Vinet, analyste des pratiques commerciales et des services financiers, Option consommateurs : Merci beaucoup de m’avoir invité à présenter le point de vue d’Option consommateurs. Vous êtes des penseurs chevronnés — et je pense que moi aussi, du moins je l’espère —, et je trouve toujours amusant que l’industrie se demande pourquoi les prix sont plus élevés au Canada qu’aux États-Unis.

M. Lavoie a dit que la traduction des étiquettes et emballages faisait grimper un peu les prix au Canada. Toutefois, aux États-Unis, il faut dire qu’il y a des gens qui parlent espagnol.

Industries often try to find ways to explain why prices are high, but when you analyze things more precisely, sometimes it does not make sense.

The other thing that was mentioned is economies of scale. In the United States, all those consumers make prices go lower, and the Canadian market is smaller. We heard that before. I mean, this is not a new thing. The parity of the dollar has been there for at least a year or two. What about Plattsburgh and Detroit? Plattsburgh has 20,000 people. Many people near the border in Montreal go there because it is much cheaper, and, as a matter of fact, in Montreal, there are 2 million people. How can a city with such a little market have prices that are so much cheaper, whereas prices are higher in a huge urban area like Montreal? We heard that. It is going to be economies of scale; it will be labour cost, then translation fees.

For me, it cannot be that. It does not explain why electronics are more or less sold at the same price in the States as in Canada. These things have to be transferred. We have to pay labour for it. We have to pay fees to bring a Samsung TV into Canada. Why is it more or less the same price in the States and in Canada? There are very strange things in the retail market.

I have heard for at least two years the merchants and manufacturers trying to explain it. It does not make sense for Option consommateurs, which I represent. We are asking, as is the Public Interest Advocacy Centre, to do a study. The Competition Bureau has the mission to ensure markets in Canada are fair for consumers, retailers, manufacturers and everybody.

Now we are seeing that it is not fair for consumers. At least, it does not seem to be fair for consumers. In the food distribution market, four businesses own 40 per cent of the market share in Canada. Of course the less competition there is, every economist is going to tell you prices will be higher, and maybe we will support what PIAC said. We need a study done by professionals. We have an institution in Canada that can do it, and it is called the Competition Bureau. Let them do their job and bring back a study on the state of the retail market in Canada, and after that, we can go further with the committee.

That is what I had to say for Option consommateurs. Thank you for hearing me.

[*Translation*]

The Chair: Thank you, Mr. Vinet. We will now continue with questions and comments from the senators. You may respond in English or in French. We have all the technology required to do this in both official languages.

L'industrie essaie toujours de trouver des explications pour les prix élevés, mais quand on y regarde de plus près, parfois cela n'a pas de bon sens.

Par ailleurs, on a cité les économies d'échelle. Aux États-Unis, la grande quantité de consommateurs fait baisser les prix, le marché canadien étant plus restreint. On l'a déjà entendu dire. Ce n'est pas nouveau. Nous avons la parité depuis au moins un an ou deux. Que dire de Plattsburgh et de Détroit? Plattsburgh a une population de 20 000 âmes. Bien des Montréalais y vont parce que les prix sont beaucoup plus bas et en fait, il y a à Montréal 2 millions de personnes. Comment expliquer qu'une si petite ville ait des prix aussi bas, alors que les prix sont élevés dans une grande région urbaine comme Montréal? On a aussi entendu cet argument. On dit qu'il y a d'abord les économies d'échelle, ensuite le coût de la main-d'œuvre et ensuite les frais de traduction.

Selon moi, cela ne peut pas être une explication. Cela n'explique pas pourquoi les appareils électroniques sont vendus à peu près au même prix aux États-Unis qu'au Canada. Ce secteur n'a pas été touché. Nous devons payer la main-d'œuvre. Nous devons payer le transport des téléviseurs Samsung au Canada. Pourquoi les prix sont-ils comparables entre les deux pays? Il y a des choses très étranges dans le marché de détail.

Depuis au moins deux ans, je constate que les détaillants et les manufacturiers essaient d'expliquer cela. Pour l'organisme que je représente, Option consommateurs, cela n'a pas de bon sens. Tout comme le Centre pour la défense de l'intérêt public le réclame, nous réclamons aussi une étude. Le Bureau de la concurrence a pour mission de garantir que les marchés au Canada sont équitables pour les consommateurs, les détaillants, les fabricants, tout le monde.

Voilà que nous constatons qu'il n'y a pas d'équité pour les consommateurs. Du moins, il semble ne pas y en avoir. Sur le marché de distribution des produits alimentaires, quatre entreprises détiennent 40 p. 100 du marché au Canada. Bien sûr, tous les économistes vous diront que moins il y a de concurrence, plus les prix sont élevés, et nous allons peut-être appuyer les arguments du CDIP à cet égard. Il faut qu'une étude soit menée à bien par des professionnels. Au Canada, nous avons un organisme, le Bureau de la concurrence, qui peut s'en occuper. Qu'il fasse son travail, et avec une étude sur l'état du marché de détail au Canada, nous pourrions poursuivre les travaux du comité.

Voilà ce que j'avais à dire au nom de l'organisme Option consommateurs. Merci de m'avoir écouté.

[*Français*]

Le président : Merci, monsieur Vinet. Nous allons continuer maintenant avec des questions et des commentaires de la part des sénateurs. Vous pouvez répondre en français ou en anglais. Nous avons toute la technologie nécessaire pour que cela puisse se faire dans les deux langues officielles.

[English]

Mr. Vinet: Did you understand me in English?

[Translation]

The Chair: Yes, sir.

[English]

I will now begin with senators who have expressed an interest in proceeding. Senator Neufeld, our new deputy chair of the committee, Charlie Lake, British Columbia.

Senator Neufeld: I have one question for Mr. Cran. I think all of us know why dairy products are more expensive in Canada than they are in the U.S. It is because, as Canadians, we protect our farmers. Right or wrong, that is a fact. It is not just where you live in Vancouver. It is all across Canada. I think cheese is the dominant thing out of Quebec, and it comes across Canada. That part I can fully understand.

I do not know if there is much difference in gasoline once you peel away all the taxes that we in Canada put on, whether it is provincial or federal.

What is on your mind? You have obviously studied this for a long time and are knowledgeable about consumers, and we are concerned about whether the consumers are getting a fair deal. In many cases we do not think they are. Other than those two things, what things can this committee dig into to drill down and find out what we can do, just a couple of examples? If you do not have them now, you can provide them to the clerk and we can review them later.

Mr. Cran: Well, senator, I have far more questions as a consumer than I have answers, but I will try in due course to give you a written answer on a couple of items.

With regard to milk, we all know why it is, but it is still a reality, and that takes people across the border and they buy other stuff.

I live near Point Roberts, Washington, and there is a mile of traffic. I live on the main street, and sometimes I cannot even get out of my house for the traffic going up there.

I will make an effort to do what you are suggesting.

I can tell you that about five years ago, maybe a fraction more, we selected 50 items. We have never revealed those items because I do not want a discussion about whether we picked the right ones or not. They are a good sample, believe me. Those items now have gone down to 35 because of attrition, items not being available, whatever. There is still a differential that has never gone below 25 per cent, and it fluctuates at 5 per cent, never down, but up, 25 to 30 per cent. That still remains today. People could go across the border to save a reasonable bunch of money. I know people are telling us right across Canada that they can go across the

[Traduction]

M. Vinet : Avez-vous compris quand je parlais en anglais?

[Français]

Le président : Oui, monsieur.

[Traduction]

Je vais maintenant donner la parole aux sénateurs qui l'ont demandé. Le sénateur Neufeld, notre nouveau vice-président, de Charlie Lake, en Colombie-Britannique.

Le sénateur Neufeld : Je voudrais poser une question à M. Cran. Je pense que nous savons tous pourquoi les produits laitiers sont plus coûteux au Canada qu'aux États-Unis. C'est parce que les Canadiens protègent leurs agriculteurs. À tort ou à raison, c'est un fait. Ce n'est pas particulier à l'endroit où vous vivez, à Vancouver. C'est vrai dans tout le Canada. Je pense que le fromage est le produit principal que le Québec envoie dans le reste du Canada. Je comprends très bien cet aspect-là.

Je ne sais pas s'il y a une grande différence de prix pour l'essence, une fois qu'on a défalqué toutes les taxes que nous imposons au Canada, au niveau provincial ou fédéral.

Qu'avez-vous à nous dire? Vous avez manifestement étudié la question depuis longtemps et vous connaissez le comportement des consommateurs. Notre souci est de garantir l'équité pour les consommateurs. Dans bien des cas, nous pensons qu'il n'y en a pas. À part les deux éléments cités, qu'est-ce que le comité pourrait approfondir en vue de trouver des solutions? Donnez-moi quelques exemples? Si vous ne les avez pas au bout des doigts, vous pouvez les envoyer à notre greffière pour que nous puissions en prendre connaissance plus tard.

M. Cran : Sénateur, en tant que consommateur, j'ai beaucoup plus de questions que de réponses, mais je vais essayer de vous envoyer une réponse écrite sur quelques produits.

À propos du lait, nous savons tous quelle est la raison du prix plus élevé, mais c'est quand même une réalité, et c'est ce qui pousse les gens à traverser la frontière pour en acheter.

J'habite près de Point Roberts, dans l'État de Washington, et la circulation est épouvantable. J'habite sur la rue principale et parfois je ne peux même pas sortir de chez moi tant la circulation est intense.

Je vais m'efforcer de répondre à votre requête.

Il y a environ cinq ans, nous avons choisi 50 produits. Nous n'avons pas dit quels ils étaient parce nous ne voulions pas qu'on discute de l'opportunité de les avoir choisis. Croyez-moi, c'était un bon échantillon. Le panier de produits est réduit à 35 à cause de l'attrition, des produits qui ne sont plus disponibles ou pour une autre raison. Il y a encore un écart qui n'est jamais inférieur à 25 p. 100 avec une variante de 5 p. 100, à la hausse, c'est-à-dire de 25 à 30 p. 100. C'est encore vrai aujourd'hui. Les gens peuvent épargner énormément s'ils traversent la frontière. Des gens des quatre coins du Canada nous disent qu'ils peuvent traverser la

border for a weekend, Friday night until Sunday, have a good time while they are down there, and come back ahead if they are spending something like \$1,000 or more.

As for the lines and the lineups right across Canada, we check those every week. They are very solid. Every one of those dollars being spent down there, of course, is a dollar going out of Canada, but I cannot fault consumers for going down there to look after their own pockets. I do not think anybody can.

I do not know whether that helps, but I will try to get you something in writing on two items anyway.

Senator Neufeld: Please do that.

Mr. Cran: I will.

Senator Neufeld: If we totally eliminated what people could bring back across the border duty free, would that have a shock effect on our retail sector in Canada to become a bit more competitive with prices in the U.S.? That is just an observation, and I would like to know what you think.

The other thing about milk is that I live in Fort St. John, so it is a thousand mile drive to get across the border.

Mr. Cran: You have my sympathy.

Senator Neufeld: I cannot buy the milk the same as you can. What makes me angry is some of those dairy producers in the Lower Mainland who are protected by that price buy their milk across the border, too, so it is always interesting to me how that whole process works.

Mr. Cran: The showdown for that must be coming.

Senator Neufeld: You could actually help us maybe with the dairy industry and the problems that may arise if, in fact, marketing boards were removed, not just in dairy, in chicken and a whole bunch of things.

Mr. Cran: You have got my phone number.

I will give you one more item that absolutely baffles me. You know you can buy soft cover and hard cover books online. You can take delivery online. Why is there a difference of about 25 to 30 per cent on the books you buy online across the border to here? I finally figured out, and many Canadians can, that you can join a U.S. ISP and get your Amazon books down there for 20 to 30 per cent less than here. If there is an answer, I have yet to hear it.

Mr. Vinet: If I may answer as well, some very interesting things were said there and I would like to say something about that.

Mr. Cran mentioned milk, but let us forget things where the state does intervention.

frontière pour un week-end, du vendredi soir au dimanche, bien s'amuser, et s'en tirer avantageusement s'ils dépensent 1 000 \$ ou plus.

Pour ce qui est des tendances à l'échelle du pays, nous les vérifions toutes les semaines. Elles sont très stables. Chaque dollar dépensé aux États-Unis est un dollar qui sort du Canada et je ne peux pas blâmer les consommateurs qui s'y rendent parce qu'ils sont soucieux de leur portefeuille. Personne ne peut les blâmer.

Je ne sais pas si ma réponse vous aide, mais je vais essayer de vous envoyer quelque chose par écrit du moins sur deux produits.

Le sénateur Neufeld : Je vous en prie, faites-le.

M. Cran : Je le ferai.

Le sénateur Neufeld : Si nous éliminions totalement les restrictions sur ce que les gens peuvent ramener au Canada hors taxes, pensez-vous que cela aurait un effet choc sur notre secteur du détail ici, le poussant à être plus concurrentiel par rapport aux États-Unis? Je fais cette remarque et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

À propos du lait, j'habite à Fort St. John, à mille milles de la frontière.

M. Cran : Vous avez toute ma sympathie.

Le sénateur Neufeld : Je ne peux pas acheter mon lait là où vous le faites. Ce qui me rend furieux, c'est de savoir que certains producteurs laitiers de la vallée du Bas-Fraser, protégés comme ils le sont, achètent leur lait de l'autre côté de la frontière également, si bien que je trouve assez cocasse le fonctionnement du processus.

M. Cran : L'épreuve de force n'est sans doute pas loin.

Le sénateur Neufeld : Vous pourriez sans doute nous venir en aide dans le cas de l'industrie laitière en ce qui concerne les éventuels problèmes que la suppression des offices de commercialisation, non seulement pour les produits laitiers, mais pour la volaille et beaucoup d'autres produits, pourrait entraîner.

M. Cran : Je vous ai fourni mon numéro de téléphone.

Je vais vous donner un autre exemple que je trouve absolument renversant. Vous savez qu'on peut acheter des livres, reliés ou à couverture souple en ligne. Vous pouvez en prendre livraison en ligne. Comment expliquer un écart de 25 à 30 p. 100 dans le prix des livres achetés en ligne suivant que vous êtes au Canada ou aux États-Unis? J'ai finalement compris, et bien des Canadiens peuvent comprendre aussi, que si votre fournisseur des services Internet est américain, vous pouvez acheter vos livres à Amazon et payer de 20 à 30 p. 100 de moins qu'ici. S'il y a une explication, je ne l'ai pas encore obtenue.

M. Vinet : Permettez-moi de répondre également à cette question. On a entendu des choses fort intéressantes, mais j'aimerais ajouter quelque chose.

M. Cran a parlé du lait. Laissons de côté un instant les produits où l'État intervient.

Many journalists in Quebec compared prices recently, including on tires, shoes, jeans, ketchup, washers and dryers, cars, planes and alcohol. There are a lot of products. If you want examples, I can give you some because we did our own study as well. We can see that there are huge differences in prices. As I told you, I do not think we can understand when we listen to retailers speaking.

Interestingly, you mentioned the duty-free issue. It might help consumers because if there are fewer taxes or if we allow consumers to bring more products into Canada, it might help those who bring back the products. I do not know how much it could hurt the Canadian economy, but we can think about these issues. At the same time, the people who live up North, maybe two or three hours from the border, that answer would not be an option for them because the cost of fuel would be too high. All the economies could boom in Detroit or Plattsburgh, or wherever, but it would be spent in fuel. It might help, but we have to look at the Canadian economy as a whole to help all Canadians benefit from a competitive economy in Canada.

The Chair: Mr. Vinet, I suspect that colleagues would be very interested in any studies or any reports on price comparisons that you have made mention of that you could send to us.

Mr. Vinet: There is absolutely no problem. I will make sure you get something.

The Chair: Thank you.

Senator Ringuette: I live in a border community. Actually, while sitting in my living room I see the State of Maine; therefore, I am certainly aware of the issues of milk and poultry.

However, quite a number of years ago the difference in price intrigued me. I want to bring in some facts here. The production of milk in the U.S. in one day is more than the total yearly production of milk in Canada. One day of production of milk in the U.S. is more. That is the same for poultry and turkey and so forth, notwithstanding that if you start to scratch the surface you will find that the U.S. government subsidizes the feed involved in poultry and turkey processing to the nth degree, which is not allowed in Canada because of said free trade agreement with Canada.

If we want to look at specific products and the cause, I think this would be quite revealing with regard to the processes involved between Canada and the U.S. before the products reach the retail sector. That would be quite revealing, I am sure, and maybe even the subject of NAFTA questions.

Bien des journalistes au Québec ont comparé récemment le prix des pneus, des chaussures, des jeans, du ketchup, des machines à laver et des sècheuses, des voitures, des avions et de l'alcool. Ce sont beaucoup de produits. Vous avez demandé des exemples et je peux vous en donner aussi, car nous avons fait notre propre étude. On voit un énorme écart entre les prix. Comme je le disais, je ne pense pas que nous puissions trouver une explication si nous écoutons les détaillants.

Vous avez parlé d'éliminer les restrictions sur les produits hors taxe que les consommateurs pourraient ramener au Canada. Cela pourrait aider les consommateurs, car s'ils peuvent ramener plus de produits au Canada, si on élimine des taxes, ce sera un avantage pour eux. Je ne sais pas jusqu'à quel point cela pourrait causer du tort à l'économie canadienne, mais nous pourrions réfléchir à cela. Il ne faut pas oublier que les gens qui vivent dans le Nord du pays, à deux ou trois heures de la frontière, ne pourront pas tirer parti d'une telle option à cause du coût de l'essence. Toutes les économies réalisées à Détroit ou à Plattsburgh seraient englouties à cause du coût du carburant. Ce serait peut-être une solution, mais il nous faut songer à l'économie canadienne dans son ensemble et il faut que tous les Canadiens puissent profiter d'une économie concurrentielle au Canada.

Le président : Monsieur Vinet, je pense que mes collègues liraient avec vif intérêt les études ou les rapports sur les comparaisons de prix que vous avez faites et je me demande si vous pouvez nous les envoyer.

M. Vinet : Volontiers. Je vais faire le nécessaire.

Le président : Merci.

Le sénateur Ringuette : Je vis dans une localité frontalière. En fait, quand je m'assois dans mon salon, je vois l'État du Maine. Par conséquent, je suis certainement consciente de toute la question du lait et de la volaille.

Cependant, il y a plusieurs années, l'écart de prix m'a intrigué. Je voudrais donc citer des faits ici. Les États-Unis produisent en un jour plus de lait que le Canada en toute une année. Je dis bien en un jour. Il en va de même pour la volaille, le poulet et le dindon, et cetera, même si quand on y regarde de plus près, on découvre que le gouvernement américain subventionne l'alimentation de la volaille destinée à la transformation, et ce, à l'extrême, ce qui est interdit au Canada en raison de l'Accord de libre-échange avec le Canada que nous connaissons bien.

Si nous voulons examiner des produits précis ainsi que la cause, je pense que ce serait très révélateur en ce qui a trait aux processus entre le Canada et les États-Unis avant que les produits atteignent le marché du détail. Cela pourrait nous en dire long, j'en suis certaine, et peut-être même soulever certaines questions relatives à l'ALENA.

I have a question for the Public Interest Advocacy Centre. How are you financed? You are a non-profit group. How do you manage to get the funds and do the kinds of studies that you have mentioned?

Mr. Janigan: With a great deal of difficulty. Actually, the study I mentioned was a product, particularly the one from Ryerson's Centre for the Study of Commercial Activity. In general terms, our funding comes from two sources. First, we do policy projects for different government agencies, principally the Department of Industry, but there are other government departments we do it for. Occasionally we do projects for other places, such as the European Union.

The other half of our funding comes from appearing as legal counsel on behalf of consumers in tribunals, such as the CRTC, the Ontario Energy Board, Yukon Utility Board, where cost awards are paid to us to effectively present the position of consumers.

Senator Ringuette: You seem to be operating solely by different kinds of services you provide to government entities.

Mr. Janigan: That is correct.

Senator Ringuette: In your study with regard to online purchasing — and please correct me if I am wrong — I have looked into this, and one of my observations was that if a Canadian bought an online product sourced from the U.S., the cost of the product on the Internet was relatively the same; however, there was no cost for shipping within the U.S. but there was a cost for shipping in Canada, notwithstanding taxes and so forth. With regard to online purchasing, there seems to be two different policies for most U.S. goods online — free transportation within the U.S. but quite enormous costs with regard to shipping to Canada. Am I right in my observation?

Ms. Lo: It really depends on the retailer and how they have chosen to market their products to consumers. In one case we did have free shipping to Canada, but in the other two cases there was shipping in addition to the cost of the product and the taxes. It really is a variable practice. It depends on whether they are really interested, and I suppose Canadian consumers are not. Then the cost of shipping will also be variable depending on the retailer and the different methods of shipping that they provide.

Senator Ringuette: Thank you, because you are confirming.

Mr. Cran: One of the companies we got involved with last year was Babies "R" Us. A lady had sent me two identical ads from Babies "R" Us for a particular crib. The price in the U.S. was \$312, including freight, and \$612 in Canada. I became involved as a potential buyer when I found Babies "R" Us. I told them of the

J'ai une question pour le Centre de défense de l'intérêt public. Comment êtes-vous financé? Vous êtes un groupe sans but lucratif. Comment parvenez-vous à obtenir du financement et à effectuer les études que vous avez mentionnées?

M. Janigan : C'est très difficile. En fait, l'étude dont j'ai parlé a été produite par le Centre pour l'étude de l'activité commerciale de l'Université Ryerson. En général, notre financement provient de deux sources. Tout d'abord, nous effectuons des projets en matière de politique pour différents organismes gouvernementaux, principalement le ministère de l'Industrie, mais il y a aussi d'autres ministères pour lesquels nous le faisons. Il arrive parfois que nous réalisons des projets pour d'autres organisations comme l'Union européenne.

La deuxième moitié de notre financement provient de nos activités d'avocats dans le cadre desquelles nous représentons les consommateurs auprès des tribunaux administratifs comme le CRTC, la Commission de l'énergie de l'Ontario et la Régie des entreprises de services publics du Yukon, où les dépens nous sont versés pour représenter de façon efficace le point de vue des consommateurs.

Le sénateur Ringuette : Vos activités semblent être orientées uniquement sur différents types de services que vous fournissez à des organisations gouvernementales.

M. Janigan : C'est exact.

Le sénateur Ringuette : Dans votre étude relative aux achats effectués en ligne — et corrigez-moi si je me trompe — que j'ai examinée, j'ai remarqué que lorsqu'un Canadien achète, sur Internet, un produit provenant des États-Unis, le coût du produit est relativement le même; cependant, il n'y avait pas de frais de port pour les expéditions aux États-Unis alors que cela était le cas pour les expéditions au Canada, et ce, sans compter les taxes, et cetera. En ce qui a trait aux achats sur Internet, il semble y avoir deux politiques différentes pour la plupart des produits américains vendus sur Internet — absence de frais de port pour les livraisons effectuées aux États-Unis, mais coûts considérables pour les livraisons effectuées au Canada. Mon observation est-elle fondée?

Mme Lo : Cela dépend des détaillants et de la manière dont ils ont choisi de commercialiser leurs produits auprès des consommateurs. Dans un cas, la livraison était gratuite au Canada, mais dans deux autres cas, les frais de port s'ajoutaient au coût du produit ainsi que des taxes. C'est une pratique très variable. Cela dépend de leur degré d'intérêt, et je présume que ce n'est pas le cas des Canadiens. De plus, les frais de port varient en fonction de chaque détaillant et des méthodes de livraison employées.

Le sénateur Ringuette : Merci de confirmer mon observation.

M. Cran : L'année dernière, nous nous sommes intéressés à la compagnie Babies « R » Us. Une dame m'avait envoyé deux publicités identiques de cette entreprise concernant un berceau. Le prix de ce produit était de 312 \$ aux États-Unis, incluant les frais de port, et de 612 \$ au Canada. Je me suis fait passer pour un

differences to see if I could make a deal. I finally got up the line to the chief broom closet keeper, or someone, and they told me if I did not like it to go down to the U.S. and buy it there. That is only one of many examples. That was taken up by CBC last year.

Senator Ringuette: Exactly. They are the same chain.

Mr. Cran: This was identical. The pictures were identical. Everything was identical but the price.

Senator Ringuette: At a previous meeting I did the same thing with a gazebo, not the politically famous gazebo, but the ordinary wooden gazebo manufactured in Canada and sold in retail markets in Canada and in the U.S. The U.S. one sold at least 30 per cent less than a Canadian-manufactured product. Then we also go back to the issue of cars.

There does not seem to be a specific recommendation because depending on the sector you are looking at there are a variety of different issues. For instance, with regard to translation, if you look at all the recent products you can buy in Canada you will see it is French, English and Spanish. The cost of labeling is no longer an issue.

Senator Gerstein: Thank you for appearing before us with excellent presentations. The reason I say they are excellent presentations is that you are really going to the essence of our study.

Mr. Cran, you hit it right on the head; the Canadian dollar has gone up 50 per cent in the last 15 years. That is what led the minister to ask for this inquiry in the sense that, as he stated, "I am irritated and consumers are irritated." Obviously, competition plays a large role in this, but in effect we are here representing the government.

What are the things you would specifically recommend that we should be looking at? What types of things? Government is not running retail businesses. They create the framework that they operate in. I heard Mr. Janigan talk about tariffs. That is something the government can look at. Customs allowances are something the government can look at. What else should we be putting on our list?

Mr. Cran: One of the things that we did some four and a half years ago — and we have done many times since — is publicly offer to partner with any manufacturer, retailer or anyone else that wanted to challenge any of the tariff items. A good example is a woolen mill. I do not know the last time anyone saw a woolen mill in Canada. If you see one, take a photograph. It might be the only one and the last one. Those tariffs, along the lines of 20 per cent on those goods, could be removed quite easily.

acheteur potentiel auprès de Babies « R » Us. Je leur ai parlé de la différence de prix observée afin de voir si je pouvais obtenir un rabais. J'ai finalement réussi à parler à un gérant quelconque, qui m'a dit que si je n'étais pas content, je n'avais qu'à aller magasiner aux États-Unis. Ce n'est qu'un exemple parmi tant d'autres. Ce cas a été repris par la chaîne anglaise de Radio-Canada l'année dernière.

Le sénateur Ringuette : Exactement. Il s'agit de la même chaîne de magasins.

M. Cran : C'était identique. Le produit était exactement le même dans les deux photos. Tout était identique sauf le prix.

Le sénateur Ringuette : Lors d'une réunion précédente, j'en ai fait de même avec un petit kiosque, pas le célèbre kiosque dont on parle tant dans la sphère politique, mais un petit kiosque en bois ordinaire fabriqué au Canada et vendu au détail au Canada et aux États-Unis. Celui qui était vendu aux États-Unis coûtait 30 p. 100 moins cher que le même produit fabriqué au Canada. Puis, nous nous sommes penchés sur la question des automobiles.

Il ne semble pas y avoir de recommandation précise, car il y a différents problèmes selon le secteur dont on parle. Par exemple, en ce qui a trait à la traduction, si vous prenez tous les produits récents que l'on peut acheter au Canada, vous verrez qu'ils sont en français, en anglais et en espagnol. Le coût de l'étiquetage n'est plus un problème.

Le sénateur Gerstein : Merci de votre présence et de vos excellents exposés. La raison pour laquelle je trouve qu'il s'agit d'excellents exposés, c'est que vous touchez véritablement à l'essence de notre étude.

Monsieur Cran, vous avez visé dans le mille; la valeur du dollar canadien a augmenté de 50 p. 100 au cours des 15 dernières années. C'est ce qui a conduit le ministre à demander cette enquête, car, comme il l'a dit : « Cela m'irrite et cela irrite les consommateurs. » De toute évidence, la concurrence est un facteur considérable, mais nous sommes ici pour représenter le gouvernement.

Que recommanderiez-vous que nous envisagions? Quel genre de choses? Le gouvernement n'exploite pas d'entreprises de vente au détail. Il crée le cadre dans lequel ces entreprises exercent leurs activités. M. Janigan a parlé de tarifs douaniers. C'est quelque chose que le gouvernement peut examiner. Le gouvernement peut envisager des franchises de douane. Que devrait-on ajouter à notre liste?

M. Cran : L'une des choses que nous avons faites il y a environ quatre ans et demi — et nous l'avons refait de nombreuses fois depuis — est d'offrir publiquement d'établir un partenariat avec un fabricant, un détaillant ou tout acteur désirant remettre en question les numéros tarifaires... Un bon exemple de cela, c'est les filatures de laine. Je ne sais pas quand la dernière fois quelqu'un a vu une filature de laine au Canada. Si vous en voyez une, prenez-la en photo. C'est probablement la seule et la dernière. Ces tarifs douaniers, de l'ordre de 20 p. 100 pour ces produits, pourraient être supprimés très facilement.

The sad part is, during the last four and a half years, I have had meetings with six or eight of Canada's large retailers and several small retailers. Not one of them has put through a formal request. I spoke to Mr. Flaherty's office yesterday. He has about a dozen inquiries, but no formal applications.

That makes me wonder, what is the real interest of retailers and manufacturers? If they can remove some of these tariffs by taking that action, that is fine. I do not know if it is in confidence or not, but Mr. Flaherty also told me — I imagine he has said this often — they are approaching the stage where they are prepared to look at these tariffs themselves. What a shame. The manufacturers represented earlier on could be encouraging his people to clip those individual tariffs, especially in view of the fact that Mr. Flaherty has indicated his sympathy for having those removed.

We were reminded of where we are at the moment. If anyone in that sector wants to put an application forward, we would certainly be happy to join on the end of it to add effect.

Senator Gerstein: Let us acknowledge that tariffs and exemptions are on our list to consider. What other things should we be considering? This is your opportunity to tell us.

Mr. Cran: You talk about removing the tariffs. Do you mean removing the tariffs coming back into Canada?

Senator Gerstein: I am just saying that there might be a recommendation that we review tariff levels coming into Canada.

Mr. Cran: I hope it would not be to remove them completely. You would have a riot on your hands.

Senator Gerstein: I did not say that. I am simply saying it is an area to focus on because it is under government control. The minister has the ability to deal with tariffs. The government has the ability to deal with customs exemptions. What other things do you feel government can deal with that we may not have discussed to this point?

Mr. Janigan: You put your finger on it in terms of what I think is the principle issue before us. It is easy to get knocked off the puck in terms of looking at why there are price differences in general between Canada and the U.S. We can fight about those until the cows come home, or report to the Milk Marketing Board, I guess.

The principal question is that we have had this decline in exchange rates that has not been reflected in prices in the sense we would ordinarily expect. Either the variables have changed between Canada and the U.S. in that period of time — which does not appear to be the case — or there is some reason why Canadian prices have remained at those levels. From our standpoint, that looks like a situation where there is some degree of market dominance being exercised or concentration that has failed to pass on those prices.

Ce qui est triste, c'est qu'au cours des quatre dernières années et demie, j'ai rencontré six ou huit grands détaillants canadiens et plusieurs détaillants de petite taille. Aucun d'entre eux n'a déposé de demande officielle. J'ai contacté le bureau de M. Flaherty hier. Celui-ci doit gérer une dizaine de demandes, mais aucune demande officielle.

Cela me conduit à m'interroger sur le véritable intérêt des détaillants et des fabricants. S'ils peuvent faire supprimer certains de ces tarifs douaniers en prenant les mesures nécessaires, c'est très bien. Je ne sais pas si c'est confidentiel ou pas, mais M. Flaherty m'a aussi dit — et j'imagine qu'il l'a souvent dit — que l'on commence à envisager de s'intéresser à ces tarifs douaniers. Quelle honte. Les fabricants représentés plus tôt pourraient être encouragés à éliminer ces tarifs douaniers, d'autant plus que M. Flaherty a fait connaître sa volonté de voir ces derniers supprimés.

Cela nous a rappelé où nous en sommes actuellement. Si quelque acteur de ce secteur souhaite déposer une demande, nous serions tout disposés à l'appuyer pour en accroître l'effet.

Le sénateur Gerstein : Disons que les tarifs douaniers et les exemptions figurent sur la liste d'éléments à envisager. Que pourrions-nous examiner d'autre? Vous avez l'occasion de nous le dire.

M. Cran : Vous parlez d'éliminer les tarifs douaniers. Est-ce que vous parlez des tarifs douaniers qui s'appliquent aux produits qui reviennent au Canada?

Le sénateur Gerstein : J'ai simplement dit qu'il pourrait y avoir une recommandation de revoir les niveaux des tarifs douaniers pour les produits qui arrivent au Canada.

M. Cran : J'espère que vous ne visez pas à les supprimer complètement. Cela créerait tout un émoi.

Le sénateur Gerstein : Je n'ai pas dit cela. J'ai simplement dit que c'était un domaine à envisager, car le gouvernement peut le contrôler. Le ministre a la capacité de modifier ces tarifs. Il a aussi la capacité de modifier les exemptions douanières. Que pensez-vous que le gouvernement devrait modifier et dont nous n'avons pas déjà discuté jusqu'à présent?

M. Janigan : Vous avez bien mis le doigt sur ce qui, je pense, est le principal problème auquel nous nous heurtons. Il est facile de s'égarer lorsque l'on tente de déterminer les raisons pour lesquelles il y a des différences de prix en général entre le Canada et les États-Unis. On pourrait en débattre indéfiniment.

Le principal problème, c'est que nous avons assisté à une diminution des taux de change qui ne s'est pas reflétée, comme on aurait pu s'y attendre, dans les prix. Soit les variables ont changé entre le Canada et les États-Unis au cours de cette période — ce qui ne semble pas être le cas — soit il existe une autre raison pour laquelle les prix au Canada sont restés les mêmes. De notre point de vue, cela ressemble à une situation dans laquelle on observe une certaine dominance du marché ou une concentration qui empêche l'ajustement des prix.

In our view, the first and most important step is to try and discover what the barriers are in terms of competition. Why are these prices not being passed on? Why are competitors not taking advantage of the difference in prices available to them in the exchange and passing them on to consumers? This may include things like problems associated with exclusive agreements with suppliers. It could be a result of either vertical integration in the industry, or a whole variety of different competitive mechanisms put in place by the industry that are subverting the ability to pass on these prices. That is why we placed first emphasis on the Competition Bureau doing a comprehensive study in that area; to discover whether or not there are barriers and whether or not they can be removed through the aspect of competition law. If in fact they are resistant to changes in the law, then we look at more hands-on solutions, such as tariff exemptions, removing personal exemptions, trying to line up different matters in markets, or a variety of different temporary or long-term measures.

We do not have enough information as to why this is happening. I was struck by Mr. Carney's testimony on that level that in fact there may be a number of different reasons, but we have some difficulty describing them. That is why we put our eggs in the basket of doing a comprehensive market study to begin with.

Senator Runciman: Most of the issues I wanted to raise have been covered. This essentially ties in with the Competition Bureau study, which at least two of you have suggested should occur.

We had academics appear before us earlier on. Drawing from some of their testimony, they said that one of the reasons for the price gap is that many big multinational firms — both manufacturers and retailers — have an expectation that they can charge a higher price in Canada than the U.S. In other words, they are saying they charge more here because we will pay for it. Do you have a view with respect to that?

Mr. Janigan: Ordinarily, that attitude is indicative of some degree of market power and that they were able to force a price increase that is effectively anti-competitive or not indicative of a competitive market. We have to look at what circumstances exist in the market that has given them dominance. If there are barriers to entry, or to other competitors effectively competing with them, can we do something from the standard competitive sense, such as an order from the Competition Tribunal, dealing with exclusive contracts with suppliers, or different types of agreements? That is what I would look to in the first case to try to remedy or adjust their expectations to one which is more in accord with competitive markets.

À notre avis, la première étape, et la plus importante, est de tenter de mettre à jour les barrières qui existent en matière de concurrence. Pourquoi ces prix demeurent-ils inchangés? Pourquoi les concurrents ne cherchent-ils pas à profiter de la différence de prix dont ils peuvent bénéficier grâce au taux de change et pourquoi n'en font-ils pas bénéficier les consommateurs? Il peut s'agir de problèmes associés à la signature d'ententes d'exclusivité avec certains fournisseurs. Cela peut aussi être le résultat d'une intégration verticale dans le secteur, ou de tout un éventail de mécanismes de concurrence mis en place par l'industrie et qui empêche de refléter ces changements dans les prix. C'est la raison pour laquelle nous avons tout d'abord mis l'accent sur la nécessité, pour le Bureau de la concurrence, d'effectuer une étude globale dans ce domaine, afin de découvrir s'il existe des obstacles et si, le cas échéant, ceux-ci peuvent être supprimés au moyen de la Loi sur la concurrence. Si on se heurte à une réticence à modifier la loi, on peut alors envisager des solutions plus pratiques, comme des exemptions tarifaires, la suppression d'exemptions personnelles, la modification de différentes choses dans les marchés, ou un éventail de mesures temporaires ou à long terme.

Nous ne sommes pas suffisamment renseignés sur les raisons de cette situation. J'ai été frappé par le témoignage de M. Carney à ce sujet, selon lequel il pourrait y avoir différentes raisons, mais nous avons de la difficulté à les caractériser. C'est la raison pour laquelle nous misons sur la réalisation d'une étude de marché globale pour commencer.

Le sénateur Runciman : Nous avons examiné la plupart des questions que je voulais soulever. Cela est essentiellement lié à une étude du Bureau de la concurrence suggérée par au moins deux d'entre vous.

Des chercheurs sont venus comparaître devant notre comité. Selon leurs témoignages, l'une des raisons de cet écart de prix est que les grandes multinationales — les fabricants et les détaillants — s'attendent à pratiquer des prix plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. En d'autres termes, ils disent qu'ils pratiquent des prix plus élevés au Canada, car les Canadiens sont prêts à payer ce prix. Que pensez-vous de cette affirmation?

M. Janigan : Habituellement, ce type de comportement témoigne d'un certain pouvoir sur le marché et de leur capacité à imposer une augmentation de prix qui est anticoncurrentielle ou qui ne reflète pas l'existence d'un marché concurrentiel. Il nous faut examiner les facteurs du marché qui leur ont donné cette position dominante. S'il existe des obstacles à l'entrée sur le marché, ou qui empêchent d'autres concurrents d'y entrer, y a-t-il quelque chose que nous pouvons faire en matière de concurrence, comme demander au tribunal de la concurrence d'émettre une ordonnance, examiner les contrats d'exclusivité avec les fournisseurs, ou d'autres types d'ententes? C'est le genre de choses que j'envisagerais dans le premier cas pour tenter de remédier à cette situation ou de modifier leurs attentes afin qu'elles reflètent davantage la notion de marché concurrentiel.

Senator Runciman: I do not think you responded to the issue raised earlier with respect to exemptions. I know removing exemptions was suggested, but what we have talked about to this stage is matching the exemption level that the United States applies, and one-day exemptions that we do not apparently have for Canadians visiting the U.S. In some respects this issue is counterintuitive in that it will encourage cross-border shopping. However, the other element is it will encourage competition and put pressure on Canadian retailers to more aggressively price products in relation to their competitors across the border. I do not think you responded to that issue earlier. Maybe this is an opportunity.

Mr. Janigan: Potentially, it may be a solution in the event that you are not able to alter market structure by way of standard competitive solutions. It is difficult, though, to speculate what effect that may have. It might collapse markets prematurely and lead to difficulties in competition. It may bring competition in and prices down. I do not have enough information to speculate on that.

Mr. Cran: When the matter of tariffs across the border comes up, in every discussion I have been involved in — and I have been in quite a few now — the chief resistance to changing those rules comes from the retail groups, which normally overwhelms us. There is no financing from the Government of Canada to attempt to equalize the playing field for consumer groups. We get no government financing of any type. Britain, Europe, Australia and New Zealand are all given funds. Fifteen years ago, my group got \$2 million per year. That would be heaven to me, but I was too stupid to be involved then. Now, there is nothing. We get no operating funds or support from government at all. This is why we cannot easily do studies like Mr. Janigan was talking about.

The other thing I would like to mention is that you are dealing with a 50 per cent rise in the dollar, but where manufacturers are buying raw materials from the U.S., it worked in reverse. Therefore, they should be paying a lot less for what they were previously bringing into the country in the U.S. A heck of a lot of that stuff goes on. These differences are more than 50 per cent in reality because of those factors as well.

Senator Callbeck: Mr. Vinet, you talked about the fact that Canada's top four retailers have 28 per cent of the market, as compared to the U.S. where the top four have 12 per cent. Do you know of a study that has been done to determine whether the bottom lines of those top four Canadian retailers are actually

Le sénateur Runciman : Je ne pense pas que vous ayez répondu à la question soulevée plus tôt concernant les exemptions. Je sais qu'on a suggéré de supprimer ces exemptions, mais ce dont il est question à cette étape est de mettre en place des exemptions qui correspondent à celles que les États-Unis appliquent, et les exemptions d'un jour qui n'existent visiblement pas pour les Canadiens en visite aux États-Unis. À certains égards, cette question peut sembler illogique, car elle va favoriser le magasinage transfrontalier. Cependant, c'est quelque chose qui va favoriser la concurrence et mettre de la pression sur les détaillants canadiens, les incitant ainsi à diminuer leurs prix par rapport à leurs concurrents de l'autre côté de la frontière. Je ne pense pas que vous ayez répondu à cette question plus tôt. Vous en avez maintenant l'occasion.

M. Janigan : Cela pourrait être une solution à envisager dans le cas où on ne serait pas en mesure de modifier la structure du marché au moyen de mesures concurrentielles normales. Il est difficile, cependant, d'émettre des hypothèses sur les effets que cela pourrait avoir. Cela pourrait entraîner un effondrement prématuré des marchés et créer un environnement concurrentiel difficile. Cela peut permettre à des concurrents d'entrer sur le marché et de diminuer les prix. Je ne dispose pas de suffisamment de renseignements pour émettre des hypothèses sur ce point.

M. Cran : Dès que l'on soulève la question des tarifs douaniers, dans toutes les discussions auxquelles j'ai participé — et j'ai participé à un grand nombre d'entre elles — les plus réticents à modifier ces règles sont les groupes de détaillants, ce qui nous dépasse habituellement. Le gouvernement du Canada ne consacre aucun fonds pour permettre aux groupes de consommateurs de jouer sur un pied d'égalité. Nous ne recevons aucun fonds de quelque type que ce soit du gouvernement. En Grande-Bretagne, en Europe, en Australie et en Nouvelle-Zélande, les groupes de consommateurs reçoivent des fonds du gouvernement. Il y a 15 ans, mon groupe recevait 2 millions par année. Ce serait maintenant une véritable manne, mais à l'époque, j'étais trop stupide pour m'intéresser à cela. Maintenant, il n'y a plus rien. Nous n'obtenons aucun fonds d'exploitation ou de soutien financier du gouvernement. C'est la raison pour laquelle il nous est difficile d'effectuer des études comme celle dont M. Janigan a parlé.

Un autre point que j'aimerais mentionner, c'est que nous nous heurtons à une augmentation de 50 p. 100 du dollar, mais lorsque les fabricants achètent leurs matières premières aux États-Unis, c'est le contraire qui se produit. Ils devraient donc payer beaucoup moins pour ce qu'ils importaient auparavant des États-Unis. C'est une situation extrêmement répandue. En réalité, les différences sont de plus de 50 p. 100 en raison de ces facteurs.

Le sénateur Callbeck : Monsieur Vinet, vous avez mentionné le fait que les quatre plus grands détaillants canadiens détiennent 28 p. 100 du marché, comparativement aux États-Unis où les quatre plus grands détaillants détiennent 12 p. 100 du marché. Savez-vous si une étude a été réalisée afin de déterminer si les

better than those of the American top four retailers? In other words, what percentage of sales is profit? Are the top four Canadian retailers actually doing better?

Mr. Vinet: I understand your question. The study done by Ryerson University in 2003 was taken back by Industry Canada. They said that when four businesses own more than 40 per cent of the market, there would be proof of market domination or a vulnerability of the economy to be in a position of market dominance. In 2001 we saw it in big retail stores, food markets and pharmacies. We were already seeing that in clothing as well. There are a lot of markets in Canada maybe because at one time we wanted to protect the Canadian economy from big U.S. businesses. We wanted to protect the Canadian economy from the American economy. Now, maybe times have changed and we need more competition or, at least, a better understanding of competition in Canada.

For four businesses, 40 per cent of the market is a problem. We see that in many markets. At least since 2001, we have seen that a lot. We want to know what is happening now in 2012. In the food market, Sobeys, Metro and IGA — three businesses — have 40 per cent of the market. There is probably something going on there, but we need more information.

As Mr. Janigan said, we would like to give you a perfect answer and recommendation, but, so far, the recommendation we can give you may hurt more than solve the problem because we do not know enough.

Does that answer your question?

Senator Callbeck: Yes.

Mr. Janigan: The senator spoke about the Ryerson centre. It has updates of the initial study and publishes a number of studies of the retail industry. I have not seen the statistics you have referenced, but I have some inclination to believe that that may be contained in those studies and reports available from Ryerson University.

The Chair: Can you give us the name of the contact person at Ryerson so we can get in touch with them?

Mr. Janigan: The initial study was done by Professor Ricardo Gomez-Insausti at the Centre for the Study of Commercial Activity, but they also have a number of different publications available there. I noted just yesterday that they have a 2010 update of the study by Professor Gomez-Insausti, at a price that exceeded our budget. I am certain the answer might be there.

résultats de ces quatre plus grands détaillants canadiens sont plus élevés que ceux des quatre plus grands détaillants américains? En d'autres termes, quel pourcentage des ventes représente un bénéfice? Les quatre plus grands détaillants canadiens sont-ils plus rentables?

M. Vinet : Je comprends votre question. L'étude effectuée par l'Université Ryerson en 2003 a été reprise par Industrie Canada. Selon cette étude, lorsque quatre entreprises détiennent plus de 40 p. 100 d'un marché, cela témoigne d'une domination du marché ou une situation dans laquelle l'économie risque d'être aux prises avec une domination du marché. C'est ce que l'on a pu voir en 2001 avec les grands magasins de vente au détail, les marchés d'alimentation et les pharmacies. On assistait déjà à cela dans le domaine du vêtement. Il y a beaucoup de marchés au Canada, peut-être parce qu'à une époque nous voulions protéger l'économie canadienne des grandes entreprises américaines. Nous voulions protéger l'économie canadienne de l'économie américaine. Maintenant, peut-être que les temps ont changé et que nous devons favoriser la concurrence ou du moins, mieux comprendre la concurrence au Canada.

Pour quatre entreprises, 40 p 100 du marché posent problème. On voit cela dans bien des marchés. C'est quelque chose que nous voyons beaucoup depuis au moins 2001. Nous voulons savoir ce qui se passe aujourd'hui, en 2012. Dans le marché de l'alimentation, Sobeys, Metro et IGA — trois entreprises — détiennent 40 p. 100 du marché. Il se passe probablement quelque chose de ce côté-là, mais il nous faut davantage de renseignements.

Comme l'a dit M. Janigan, nous aimerions bien être en mesure de vous donner une réponse et une recommandation parfaite, mais, jusqu'à présent, la recommandation que nous pouvons vous faire risque de causer plus de tort que de bien, car nous n'en savons pas assez.

Cela répond-t-il à votre question?

Le sénateur Callbeck : Oui.

M. Janigan : Madame le sénateur a parlé du centre Ryerson. Ce centre a effectué des mises à jour de l'étude initiale et publie un certain nombre d'études sur le secteur de la vente au détail. Je n'ai pas vu les chiffres auxquels vous avez fait référence, mais j'aurais tendance à croire qu'ils sont tirés de ces études et de ces rapports de l'Université Ryerson.

Le président : Pouvez-vous nous donner le nom de la personne-ressource à l'Université Ryerson afin que nous puissions entrer en contact avec elle?

M. Janigan : L'étude initiale a été effectuée par le professeur Ricardo Gomez-Insausti au Centre pour l'étude de l'activité commerciale, mais ils ont aussi d'autres publications de disponibles. J'ai remarqué hier qu'ils avaient une mise à jour de 2010 de l'étude du professeur Gomez-Insausti, à un prix qui dépasse notre budget. Je suis certain que cette publication contient la réponse que nous cherchons.

Senator Callbeck: Speaking of budgets, you represent three organizations. Where does your funding come from, and what is your approximate budget for the year?

Mr. Cran: Our funding, which is very little, comes only from donors and members. I am not supposed to give you exact figures unless I get permission from the board. I cannot do that, so I cannot give you the exact figures. We are a non-profit, volunteer-run organization. I work 12 hours a day, seven days a week sometimes, for this organization and for consumers. There are not very many organizations that have survived the government cuts over the last two decades. We are a non-profit organization. That is one thing we are very good at — making no profits.

My opinion is that there would be a big improvement in Canada if the playing field was levelled in some fashion by giving grants to consumer groups. In Britain, every bill that the telephone companies put out has a cent on it, and that money is divided among consumer groups. A lot of consumer groups have disappeared from the landscape. Instead of disappearing, we have learned to survive with what we have. It is not easy. I could do a lot more advocacy if I did not spend a quarter of my time, or maybe a bit more, looking for money.

The landscape has changed over the last 20 years from us getting \$2 million that we used to produce a magazine. We used to have a legal branch. We had all sorts of things. These days, we are bare bones, and I do not have funding to do these projects. The government offers about \$1.4 million through OCA. It has been that way for about 15 years.

What we do not like about that is that those studies are not independent. Public servants pick and choose those programs, and when you put them in, they approve them. We feel that is worse than having industry leaning over our shoulder. It is a very difficult time for consumer advocacy, and we do the best we can.

Mr. Janigan: Our funding is in the neighbourhood of \$600,000. We have four lawyers located in two offices in Ottawa and Toronto, a couple of articling students, support staff and some summer students and interns.

We derive our money primarily from the policy papers we do, either for Industry Canada or other agencies. We also represent consumers in different tribunals where we get cost awards paid for our representation. To some extent, we use that money to subsidize what we do, including appearing before you here today.

Le sénateur Callbeck : Puisqu'on parle de budgets, vous représentez trois organisations. D'où provient votre financement, et quel est votre budget annuel approximatif?

M. Cran : Notre financement, très limité, provient de nos donateurs et de nos membres. Je ne suis pas censé avoir le droit de vous donner les chiffres exacts sans avoir la permission du conseil d'administration. Je ne peux le faire, donc je ne vous donnerai pas les chiffres exacts. Nous sommes un organisme sans but lucratif dirigé par des bénévoles. Je travaille 12 heures par jour, parfois sept jours sur sept, pour cet organisme et les consommateurs. Il y a peu d'organisations qui ont survécu aux compressions budgétaires du gouvernement au cours des deux dernières décennies. Nous sommes un organisme sans but lucratif. S'il y a une chose que nous savons faire, c'est comment ne pas réaliser de bénéfices.

Selon moi, on pourrait considérablement améliorer les choses au Canada en permettant aux groupes de consommateurs de jouer sur un pied d'égalité en leur attribuant des bourses. En Grande-Bretagne, chaque fois qu'une entreprise de téléphonie émet une facture, un sou est facturé afin d'être partagé entre les différents groupes de consommateurs. Un grand nombre de ces groupes ont disparu du paysage. Plutôt que de disparaître, nous avons appris à survivre avec les ressources dont nous disposons. Ce n'est pas facile. Je pourrais défendre beaucoup mieux l'intérêt du public si je ne devais pas consacrer un quart de mon temps ou peut-être même plus à la recherche de financement.

Les choses ont bien changé depuis les 20 dernières années, depuis l'époque où on nous donnait 2 millions de dollars pour produire un magazine. Auparavant, nous avions un service juridique. Nous avions toutes sortes de choses. Aujourd'hui, il ne nous reste plus que la peau sur les os, et je n'ai pas de financement pour réaliser ces projets. Le gouvernement fournit environ 1,4 million de dollars par l'intermédiaire du BC. Cela fonctionne de cette façon depuis environ 15 ans.

Ce que nous n'aimons pas, c'est que ces études ne sont pas indépendantes. Des fonctionnaires sélectionnent certains programmes, et lorsqu'on les propose, ils les approuvent. Nous pensons que c'est pire que de l'ingérence de la part de l'industrie. C'est une période très difficile pour les groupes de défense des consommateurs, et nous faisons du mieux que nous le pouvons.

M. Janigan : Notre financement avoisine les 600 000 \$. Nous avons quatre avocats dans deux bureaux situés à Ottawa et Toronto, quelques étudiants pour rédiger des articles, du personnel de soutien et quelques étudiants stagiaires pour l'été.

Notre financement provient principalement des documents d'orientation que nous produisons pour Industrie Canada ou d'autres agences. Nous représentons aussi les consommateurs auprès de différents tribunaux administratifs où nous pouvons obtenir un paiement des dépens en retour de notre représentation. Dans une certaine mesure, nous utilisons cet argent pour subventionner ce que nous faisons, ce qui inclut notre comparution d'aujourd'hui.

It is a large problem. I think part of it is structural in terms of the government. Given the fact that over 50 per cent of economic activity in Canada comes from consumer transactions, they may be well served to have an actual minister of consumer affairs in this country. I think there are a variety of different solutions that could be employed to try to bring some more resources to consumer and public interest organizations that are active in this area.

Mr. Vinet: Quickly, yes, it is a very hard time for consumer associations in Canada. Our association manages with more or less \$600,000. We are a team of 15 people working full-time, and we are doing our best to represent consumers in that position.

I would like to add that it is quite funny because retailers are charging us more. Just a few months ago, they wanted to surcharge people who are using their credit card in their stores. I guess you heard about this.

For the moment, a lot are surcharging even if the Canadian dollar is at parity, and then they want more. They want to make people pay when they are paying. This is quite funny. It is a big game, a lot of money is in place, and we hope that little organizations like ours will help you to do your best.

Senator Marshall: Ms. Lo, I want to ask you a question on the study you referenced earlier in our discussions. You indicated that in addition to the base price of the product there were various taxes added on. The way you expressed it, I read into it that maybe some of the taxes were added specifically for the purpose of upping the price of the goods. What kind of taxes would have been added? Was the base price of the product the same whether you were a Canadian consumer or an American consumer?

Ms. Lo: There seem to be two types of pricing models that American retailers use when you are purchasing items online. With the first model, you would be paying the same price as American consumers. It would just be an American dollar price, and when you go to check out and you indicate that you live in Canada, all these taxes are added.

Unfortunately, I am not able to determine how the taxes are calculated. I just noted that, for example, on one purchase, the subtotal of the product was \$70 and international duty taxes amounted to \$23.45.

Senator Marshall: That is what I was wondering.

Ms. Lo: That is how it was described to me as a consumer.

Senator Marshall: There was no indication.

C'est un gros problème. Je pense qu'il s'agit principalement d'un problème structurel lié au gouvernement. Étant donné que plus de 50 p. 100 de l'activité économique au Canada provient de transactions effectuées par des consommateurs, il leur serait peut-être très utile d'avoir un ministre de la Consommation. Je pense qu'il existe tout un éventail de solutions qui pourraient être employées pour donner davantage de ressources aux organisations de défense des consommateurs et de l'intérêt du public qui sont actives dans ce domaine.

M. Vinet : Rapidement, oui, nous connaissons des temps difficiles pour les associations de consommateurs au Canada. Notre association dispose d'un budget d'environ 600 000 \$. Nous sommes une équipe de 15 employés à temps plein, et nous faisons de notre mieux pour représenter les consommateurs.

J'aimerais ajouter qu'il est assez amusant de voir que les détaillants nous imposent des prix plus élevés. Il y a tout juste quelques mois, ils voulaient facturer des frais supplémentaires aux clients qui utilisent leurs cartes de crédit dans leurs magasins. Je suis certain que vous en avez entendu parler.

Pour le moment, beaucoup de détaillants pratiquent des prix plus élevés même si le dollar canadien est à parité, et ils en veulent encore plus. Ils veulent que les gens paient encore plus alors qu'ils paient déjà le prix fort. C'est une situation assez étrange. C'est une affaire de gros sous et nous espérons que les petites organisations comme la nôtre vous aideront à faire de votre mieux.

Le sénateur Marshall : Madame Lo, j'aimerais vous poser une question concernant l'étude à laquelle vous avez fait référence plus tôt. Vous avez indiqué qu'au prix de base d'un produit venaient s'ajouter les différentes taxes. D'après la façon dont vous l'avez dit, j'ai cru comprendre que certaines de ces taxes étaient imposées précisément pour augmenter le prix des biens. De quel genre de taxe s'agit-il? Le prix de base d'un produit est-il le même que l'on soit un consommateur canadien ou un consommateur américain?

Mme Lo : Il semble y avoir deux types de modèle de détermination du prix employés par les détaillants américains pour vendre en ligne. Dans le cas du premier modèle, on pourrait payer le même prix qu'un consommateur américain. Il ne s'agirait donc simplement que d'un prix en dollars américains, auquel viendraient s'ajouter, au moment de sortir des États-Unis, toutes les taxes applicables.

Malheureusement, je ne suis pas en mesure de déterminer comment les taxes sont calculées. J'ai simplement remarqué que, par exemple, pour un achat, le sous-total du produit était de 70 \$ et les taxes de douane internationales revenaient à 23,45 \$.

Le sénateur Marshall : C'est ce que je me demandais.

Mme Lo : C'est comme cela qu'on me l'a expliqué comme consommatrice.

Le sénateur Marshall : Il n'y avait aucune indication.

Ms. Lo: The second model was by the third retailer. When I went to check out as a Canadian, they displayed a different price in Canadian dollars that was 30 per cent more than the American price on their website. Again, it is various practices by different retailers, but the end result is the same in both cases, which is that as the Canadian consumer I was charged 30 per cent more.

Senator Marshall: Right. We paid more in all the cases that you saw.

Ms. Lo: That is right, and this is independent of shipping, which was added after.

The Chair: Regretfully, colleagues, I will have to call this meeting to a conclusion.

The Standing Senate Committee on National Finance would like to thank you, Mr. Cran, from the Canadian Manufacturers & Exporters; Mr. Michael Janigan and Ms. Lo, from the Public Interest Advocacy Centre; and Mr. Vinet, from Option consommateurs. Thank you very much for being here.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Wednesday, February 8, 2012

The Standing Senate Committee on National Finance met this day at 6:45 p.m. to study the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross-border shopping on the Canadian economy.

Senator Joseph A. Day (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, I call this meeting of the Standing Senate Committee on National Finance to order.

[*Translation*]

Honourable senators, this evening we are pursuing our special study on the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States.

[*English*]

This evening we are pleased to welcome Ted Mallett, Vice-President and Chief Economist with the Canadian Federation of Independent Business, appearing via teleconference from Toronto.

Mr. Mallett, do you have a few introductory remarks, following which we will get into a question and answer session?

Mme Lo : Le deuxième modèle était celui qui était employé par le troisième détaillant. Lorsque j'étais sur le point de conclure la transaction et après avoir indiqué que j'étais canadienne, le prix affiché en dollars canadiens était de 30 p. 100 supérieur au prix en dollar américain sur leur site Web. Encore une fois, différentes pratiques sont employées par différents détaillants, mais le résultat est le même dans les deux cas : le consommateur canadien paie 30 p. 100 plus cher.

Le sénateur Marshall : C'est exact. Nous avons payé plus dans tous les cas que vous avez étudiés.

Mme Lo : En effet, et c'est sans compter les frais d'expédition, qui s'ajoutaient après.

Le président : C'est avec regret, collègues, que je dois lever la séance.

Le Comité permanent sénatorial des finances nationales tient à vous remercier, monsieur Cran, qui représente Manufacturiers et Exportateurs du Canada; monsieur Michael Janigan et madame Lo, qui nous viennent du Centre pour la défense de l'intérêt public; et monsieur Vinet, d'Option consommateurs. Je vous remercie de votre présence.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mercredi 8 février 2012

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 18 h 45, pour étudier les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne.

Le sénateur Joseph A. Day (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Honorables sénateurs, je déclare ouverte cette séance du Comité sénatorial permanent des finances nationales.

[*Français*]

Honorables sénateurs, ce soir nous allons poursuivre notre étude spéciale sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis.

[*Traduction*]

Nous avons le plaisir d'accueillir ce soir Ted Mallett, vice-président et économiste en chef de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, qui va se joindre à nous par vidéoconférence depuis Toronto.

Monsieur Mallett, avez-vous quelques remarques liminaires à faire avant que les sénateurs ne vous posent leurs questions?

Ted Mallett, Vice-President and Chief Economist, Canadian Federation of Independent Business: I do. I have a few pages. I do not know if you received my notes. They are rough. We did not put them formally together; they are to help translation and others to follow along.

The Chair: We have them.

Mr. Mallett: Thank you for your invitation to speak to you this evening. It is a salient topic and one that has been commonly brought up by CFIB members in our conversations and surveys, particularly in the border communities.

Plenty of anecdotal examples of where Canadian prices exceed U.S. are known. We often see attempted shopping basket type studies that try to quantify, on average, what the differences in pricing are.

These are not easy tasks. Pricing is a highly variable issue over time. Marketing strategies, loss leader and local conditions play a big part in altering pricing day-to-day, month to month and sometimes hour to hour.

If one is looking for differences one will find them, and not necessarily only across international borders. We will find price differences across geographic areas within Canada as well.

I am not trying to discount the validity of these studies. We know negative anecdotes — where prices are significantly higher than in the U.S. — tend to travel faster and farther than ones where the opposite is true. We do find cases where you can find something cheaper in Canada than U.S. at a particular point in time.

We know through research on the consumer price index — through the Bank of Canada and other analysts — that market basket pricing is not the same as spending behaviour. People will alter their behaviours based on pricing scenarios presented to them. They shift their timing of spending to maximize their benefits over time.

Just because a price is presented in a differential, it does not force the consumer to pay that at that particular time. They can make adjustments in their spending in other ways.

We have also anecdotes; our surveys collect that information extensively. A British Columbia business owner recently said he can get his product for less money via retail in the States than he can from his own supplier charging wholesale in Canada. I have heard from a Manitoba building supplies dealer that he has to compete with suppliers from North Dakota where construction materials are considerably cheaper. These are the pressures our members are facing. It is an important issue, especially when talking about big changes in the exchange rate.

Ted Mallett, vice-président et économiste en chef, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : Oui. J'ai quelques pages de notes. Je ne sais pas si vous les avez reçues. Elles sont rudimentaires. Ce n'est pas un texte officiel, mais il vise plutôt à aider les interprètes et d'autres à suivre mes propos.

Le président : Nous avons les notes.

M. Mallett : Merci de votre invitation à prendre la parole ce soir. C'est un sujet d'actualité, que les membres de la FCEI, et particulièrement ceux des agglomérations frontalières, abordent régulièrement lors de nos conversations et dans nos sondages.

Les exemples anecdotiques de prix canadiens supérieurs aux prix américains abondent. Nous voyons souvent des études cherchant à quantifier les écarts de prix moyens sur un panier d'articles.

Ce n'est pas une tâche facile. Les prix sont hautement variables dans le temps. Les stratégies commerciales, le recours aux produits d'appel et les conditions locales contribuent largement à faire fluctuer les prix de jour en jour, de mois en mois et parfois d'heure en heure.

Si l'on cherche des écarts de prix, il n'est pas difficile d'en trouver, et pas seulement de part et d'autre des frontières internationales. Des écarts de prix se font jour également entre les entités géographiques à l'intérieur du Canada.

Je ne cherche pas à minimiser la valeur de ces études. Nous savons que les anecdotes négatives — celles signalant des prix sensiblement supérieurs aux prix américains — tendent à se répandre plus vite et plus loin que celles où l'inverse est vrai. Il existe effectivement des cas où un article sera vendu moins cher au Canada qu'aux États-Unis à un moment donné.

Nous savons d'après les recherches fondées sur l'indice des prix à la consommation — effectuées par la Banque du Canada et d'autres analystes — qu'il ne faut pas confondre les prix d'un panier d'articles et les comportements de consommation. Les consommateurs vont modifier leurs décisions d'achat en fonction des scénarios de prix qui leur sont présentés. Ils adaptent le moment de leurs achats de façon à maximiser leurs avantages dans le temps.

Ce n'est pas parce qu'il existe un écart de prix à un moment donné que le consommateur est contraint d'acheter à ce moment-là. Il peut ajuster ses dépenses d'autres façons.

Nous aussi connaissons des anecdotes; nos enquêtes recueillent une masse de ces informations. Un commerçant de Colombie-Britannique a indiqué récemment qu'il peut acheter sa marchandise pour moins cher au détail aux États-Unis qu'auprès de son grossiste canadien. Un marchand de matériaux de construction du Manitoba m'a dit qu'il subit la concurrence de fournisseurs du Dakota du Nord où les matériaux de construction sont considérablement moins chers. C'est là le genre de pressions auxquelles nos membres sont exposés. C'est un problème majeur, étant donné surtout les fortes variations du taux de change.

Markets seek balance and the best way to do that is with information. There is good news. The consumer's ability to compare prices online has never been greater. It gives them the power to change their spending behaviour based on prevailing prices and do better comparison shopping. Retailers use these tools to stay competitive, checking on competitors' prices and making adjustments where possible.

Comparison shopping tools will continue to narrow the gaps in prices and we endorse any measures that put more information in the hands of consumers and small retailers to help them price effectively.

A small but significant step was shown last week. Statistics Canada has made CANSIM database available free of charge, instead of charging \$3 a series. Our members were not using that at all. It does not necessarily have pricing information, but it has a great deal of marketing intelligence information that small firms can now use for the first time to be able to judge or alter their marketing behaviours or to adjust their consumers.

What else can be done, if anything? That depends on the root causes of price differentials and they are varied.

I will list a few examples that have come up.

Market size is one example. Canada is one tenth the size of the U.S., which affects the productivity levels that Canadian firms are capable of achieving.

There are many more mid-sized businesses in the U.S. Growth opportunities to achieve efficient scale are considerably more common there.

Geography is another reason. Product distribution networks tend to be more efficient in grid patterns. U.S. markets, for the most part, look like matrixes. Cities are located in matrix locations within hubs and spokes. To a larger degree the Canadian marketplace looks like an east-west ribbon draped along our border with long distances between sizable markets.

The other aspect is that backhaul capability of shippers makes a considerable difference in terms of the economics of truck and containerized transportation.

Ownership is another issue. Price gaps tend to show up most visibly, and we see most studies looking at national brands or world brands.

Brand owners sell licensing rights or pass them on to local subsidiaries in each country, which add to the overhead costs of marketing and distribution. The smaller the country, the higher the overhead estimate could be.

Les marchés recherchent l'équilibre et l'information est le meilleur outil pour cela. À cet égard, les nouvelles sont bonnes. Le consommateur n'a jamais été mieux en mesure de comparer les prix en ligne. Cela lui donne la faculté de modifier son comportement d'achat en fonction des prix du moment et de mieux comparer les prix. Les détaillants utilisent ces outils pour rester compétitifs, vérifier les prix des concurrents et ajuster les leurs lorsque c'est possible.

Les outils de magasinage comparatifs continueront de rétrécir les écarts de prix et nous sommes favorables à toute mesure qui mettra davantage de renseignements aux mains des consommateurs et des petits détaillants afin qu'ils puissent fixer judicieusement leurs prix.

Un changement mineur mais d'importance considérable a été apporté la semaine dernière. Statistique Canada offre maintenant gratuitement l'accès à sa base de données CANSIM au lieu de faire payer 3 \$ la série. Nos membres ne l'utilisaient pas du tout. Elle ne contient pas nécessairement des données de prix, mais beaucoup de renseignements commerciaux que les petites entreprises peuvent maintenant utiliser pour la première fois pour évaluer ou modifier leurs comportements commerciaux ou adapter leur clientèle.

Que peut-on faire d'autre, le cas échéant? Cela dépend des causes profondes des écarts de prix, et elles sont diverses.

Je vais vous en donner quelques exemples qui ont été recensés.

La taille du marché est un exemple. Celui du Canada n'est qu'un dixième de celui des États-Unis, ce qui pèse sur les niveaux de productivité que les entreprises canadiennes peuvent atteindre.

Il y a beaucoup plus d'entreprises de taille moyenne aux États-Unis. Les possibilités de croissance permettant de parvenir à une taille efficiente y sont considérablement plus nombreuses.

La géographie est un autre facteur. Les réseaux de distribution tendent à être plus efficaces lorsqu'ils forment une grille. Les marchés américains, pour la plupart, ressemblent à des matrices. Les villes sont situées comme des noyaux sur un maillage à moyeux et rayons. Dans une large mesure, le marché canadien ressemble plutôt à un ruban est-ouest étiré le long de notre frontière, avec des longues distances entre les marchés de taille conséquente.

La possibilité de transporter une charge de retour fait une grosse différence pour les transporteurs, du point de vue de la rentabilité du transport par camion et conteneur.

La structure de la propriété est un autre facteur qui tend à produire les écarts de prix les plus visibles, comme le montrent la plupart des études qui se penchent sur les marques commerciales nationales ou mondiales.

Les propriétaires des marques vendent des droits de licence ou les cèdent à des filiales locales dans chaque pays, ce qui alourdit les frais généraux de marketing et de distribution. Plus le pays est petit, et plus ce surcoût peut grossir.

Energy is also an issue related to market size and geography and, perhaps, the average size of loads and distribution networks. Higher fuel costs contribute to higher product costs.

Labour is a function of productivity and prevailing wages. Labour costs tend to be higher in Canada, and flexibility of labour markets is also famously more pronounced in the U.S.

Taxation has also been cited quite often as a reason for the differential. Payroll taxes, sales taxes, income taxes, property taxes — which have not been studied enough in this country — and customs duties are higher in Canada.

Those are the structural issues, but there are also cyclical issues. The U.S. has come through a steeper recession and, notably, the collapse of the housing markets and weakness in employment markets led to steeper markdowns there in prices in select areas and changes in buyer behaviours.

We come to the popular notion that retailers themselves are to blame by picking up arbitrage benefits and perhaps not passing on costs or price reductions as effectively as they could because of exchange rate changes. It is a good question, and I will try to answer it. We tend to look at this as to what evidence there is, particularly in the small business sector. We have been looking for signs of excess profits accruing to the retail sector and we have not been able to see any. Financial stats brought in by Statistics Canada and the small business profiles they put together show that the small retail sector is in cutthroat competition and operating on extremely thin margins.

Profit margins are not the only way to judge the competitiveness of industries and so on, but perhaps it creates a peek at things. Looking at the most recently available small business profiles, and that is for 2008, for the average incorporated small firm, a business with revenues of less than \$5 million, their average profit margin is roughly 6.9 per cent of revenue.

When you look at the retailers, however, within that group, the average profit margin is only in the mid 2 per cent range, so 2.5 is typical; and generally the smaller the business, the lower the level of profitability there.

When we break it into even smaller groups of retailers, we find that for motor vehicle and parts, on average, it is about 2.5 per cent of revenues; home furnishings, about 3 per cent; electronics, about 3 per cent; and building materials, about 4 per cent. When you get into food and beverages and gasoline stations, we are below 2 per cent profit margins, and for general merchandise stores, it is even less than 1 per cent. These are

L'énergie est un autre élément qui est fonction de la taille du marché et de la géographie et, peut-être, de la taille moyenne des chargements et des réseaux de distribution. Des coûts de carburant plus élevés contribuent à des coûts de production supérieurs.

Le coût de la main-d'oeuvre est une résultante de la productivité et des salaires courants. Les frais de main-d'oeuvre tendent à être supérieurs au Canada, et la flexibilité du marché du travail est aussi notablement plus prononcée aux États-Unis.

La fiscalité est aussi souvent citée comme une cause de l'écart. Les cotisations sociales, les taxes de vente, les impôts sur le revenu, les taxes immobilières — qui n'ont pas été suffisamment étudiées dans notre pays — et les droits de douane sont supérieurs au Canada.

Ce sont là des problèmes structurels, mais il existe aussi des facteurs conjoncturels. Les États-Unis sortent d'une récession plus profonde et l'effondrement du marché de l'immobilier et le taux de chômage ont notamment conduit à des baisses de prix plus marquées dans certaines régions et à des modifications des comportements d'achat.

Voyons maintenant la notion répandue voulant que les détaillants eux-mêmes seraient à blâmer, du fait qu'ils engrangeraient des bénéfices d'arbitrage et ne répercuteraient pas totalement les réductions de coûts ou de prix résultant des fluctuations du taux de change. C'est une bonne question, et je vais essayer d'y répondre. Nous tendons à chercher des indices probants de ce phénomène, particulièrement dans le secteur de la petite entreprise. Nous avons recherché des signes de profits supplémentaires dans le secteur de la vente au détail, et nous n'en avons pas trouvés. Les données financières publiées par Statistique Canada et les profils des petites entreprises qu'elles dressent montrent que le secteur du petit commerce connaît une concurrence féroce et que ses marges bénéficiaires sont extrêmement minces.

Les marges bénéficiaires ne sont pas la seule façon de juger la compétitivité des secteurs économiques et ainsi de suite, mais offrent peut-être quelques aperçus. Si l'on considère les profils des petites entreprises les plus récemment publiés, soit ceux de l'année 2008, une petite entreprise constituée en société moyenne, c'est-à-dire réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions de dollars, dégage une marge de profit moyenne d'environ 6,9 p. 100.

Cependant, chez les détaillants, à l'intérieur de ce groupe, la marge de bénéfice moyenne ne tourne qu'autour de 2,5 p. 100, et donc le chiffre de 2,5 est typique; et généralement, plus petite est l'entreprise et plus faible est sa marge bénéficiaire.

Si l'on ventile par catégories encore plus petites de détaillants, on constate que pour les véhicules et pièces automobiles, en moyenne, la marge est de 2,5 p. 100 du chiffre d'affaires; pour l'ameublement, d'environ 3 p. 100; pour l'électronique, d'environ 3 p. 100; et pour les matériaux de construction, d'environ 4 p. 100. Les commerces d'alimentation et de boissons et les stations d'essence réalisent des marges bénéficiaires inférieures à

considerably small margins where there is not a whole lot of opportunity and certainly does not show that small retailers are cranking in the revenues and adding it into their profit levels.

Again, profits are only one measure of these elements, but it is perhaps insightful to see where they come from, at least, on the small business side.

We do not have comparable numbers on the mid-sized business segments in Canada, but there is evidence that shows that the large businesses in Canada are more concentrated than they are in the U.S., so we have a very different retail structure here than south of the border.

Another crucial factor is volatility. Exchange levels are not the villain when we are talking to our members. It is the inability for them to safely predict where they will be six months into the future. There is almost a risk premium built into prices on products that are imported.

We have seen exchange rates change only within five cents, plus or minus parity, over the past two years. That is the longest period of stability I can recall for some time, certainly, in the data going back a decade, we have not seen that stability before. Hopefully, that will continue and the risk premium can be reduced and brought down further.

Our members have an interest in serving the best interests of their consumers. They fight hard amongst themselves to do so, and we want to see a world where Canadian and U.S. prices are much more in line with each other, so we therefore support the work of your committee in trying to understand the issue better and to develop policies that will work to try to reduce the gap.

Thank you very much.

The Chair: Mr. Mallett, for the record, could you tell us who your members are, how large you are, and a little bit about the Canadian Federation of Independent Business?

Mr. Mallett: CFIB was founded in 1971. We have about 108,000 small business owners, independently owned business owners in Canada.

The average business size is about 14 or 15 employees. The median size is about four or five employees, so half of our members have less than four employees and the other half have more than four.

We only allow members who are actual business owners. We do not have umbrella organizations or chambers of commerce as part of the membership or associations. Our membership is business owner populace, and we are also 100 per cent reliant on membership dues from them. We do not accept money from other sources or sponsorships and so on.

The Chair: Do you put an upper limit on the size of your members?

2 p. 100 et chez les magasins de marchandises diverses, elles ne dépassent même pas 1 p. 100. Ce sont là des marges extrêmement minces qui ne laissent guère de possibilités aux petits détaillants de majorer leurs prix et de gonfler leurs profits.

Encore une fois, les profits ne sont qu'un moyen de mesure parmi d'autres, mais il n'est peut-être pas inutile de voir où ils se situent, du moins dans le secteur de la petite entreprise.

Nous n'avons pas de chiffres comparables sur les commerces de taille moyenne au Canada, mais tout indique que les grosses entreprises au Canada sont plus concentrées qu'aux États-Unis, si bien que la structure de la vente au détail est très différente chez nous de celle de nos voisins du Sud.

La volatilité est un autre facteur crucial. Lorsque nous parlons à nos membres, ils ne portent pas le blâme sur le niveau du taux de change, mais plutôt sur l'impossibilité pour eux de prévoir avec fiabilité ce qu'il sera dans six mois. Les prix des produits importés comportent presque une prime de risque.

Le taux de change n'a fluctué que dans une fourchette de 5 cents au-dessus ou en dessous de la parité ces deux dernières années. C'est la période de stabilité la plus longue depuis quelque temps dont je me souviens, une stabilité sans précédent si l'on regarde les chiffres remontant à une dizaine d'années. Espérons qu'elle se maintienne et que la prime de risque puisse être réduite et baissée encore davantage.

Nos membres ont intérêt à servir les intérêts de leurs clients. Ils rivalisent durement entre eux pour cela et nous aspirons à un monde où les prix canadiens et américains seront beaucoup plus alignés et c'est pourquoi nous appuyons le travail que fait votre comité pour tenter de mieux cerner le problème et de formuler des propositions qui permettront de réduire l'écart.

Merci beaucoup de votre attention.

Le président : Monsieur Mallett, à titre d'information, pourriez-vous nous indiquer qui sont vos membres, quelle est l'envergure de votre organisation, et nous parler un peu de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante?

M. Mallett : La FCEI a été fondée en 1971. Nous comptons environ 108 000 petits entrepreneurs, soit des propriétaires d'entreprises indépendantes au Canada.

La taille moyenne des entreprises est d'environ 14 ou 15 employés. La taille médiane est de quatre ou cinq employés, c'est-à-dire que la moitié de nos membres comptent moins de quatre employés et l'autre moitié en ont plus que quatre.

Seuls peuvent adhérer de réels propriétaires d'entreprises. Nous n'avons pas parmi nos membres des associations représentatives ou des chambres de commerce. Nos membres sont la foule des entrepreneurs, et leurs cotisations nous financent à 100 p. 100. Nous n'acceptons de fonds d'aucune autre source, ni aucune commandite.

Le président : Imposez-vous une limite supérieure à la taille de vos adhérents?

Mr. Mallett: No, we do not, as long as they are privately owned. If the company is publicly traded on the stock market and they go public, then they have to drop out of membership. They have to be privately owned.

The Chair: With respect to the figures that you have given us for the profit margins in the various industries, can you tell us if you have any comparable figures for those same sectors in the United States?

Mr. Mallett: I have not been able to find those particular segments. They may be available, so I am not saying they cannot be found, but I did not have access to that information over the past couple of days.

The Chair: If you happen to come across comparable figures and you could send those along to us, that would be interesting and might tell us something.

Mr. Mallett: I will look for that.

The Chair: Finally, what proportion of your members operate as retail businesses and what proportion are manufacturing?

Mr. Mallett: Just over 25 per cent of our members are retailers. Roughly 10 to 12 per cent of our members are manufacturers; 10 per cent are construction business; 5 or 6 per cent, agriculture, and then moves into the service sector.

We are broadly representative of the economy as a whole, and we have members in all sectors across the country.

Senator Nancy Ruth: In your list of things like market size, geography, ownership, et cetera, you did not mention credit cards.

I have a question about what your members think about credit card fees and costs, and you recently published an article entitled, "How does paying by cash or Interac help small businesses?" Can you tell us a bit about that and what conclusions you came to?

Mr. Mallett: I probably want to defer to one of my colleagues who wrote the paper. We know that credit card fees and debit card fees are a pretty important element to retail performance and profitability here.

They are problematic in the States as well, where some of their costs, especially debit, are higher costs than we find in Canada. Part of our concern was we would end up with a U.S. system of debit cards here, and Interac would possibly be purchased or be allowed to disappear and taken over by the Visas and MasterCard and considerably increase the cost to retailers.

Senator Nancy Ruth: The differences in terms of credit charges to the person who uses the card may well be different in the United States than they are in Canada. Was that compared in your study?

M. Mallett : Non, il suffit que l'entreprise soit d'appartenance privée. Si une société devient cotée en bourse, elle doit cesser d'adhérer. Il doit s'agir d'une entreprise fermée.

Le président : En ce qui concerne les chiffres de marge bénéficiaire dans les divers secteurs que vous nous avez donnés, connaissez-vous les chiffres correspondants aux États-Unis?

M. Mallett : Je n'ai pas pu trouver ces données. Elles existent peut-être et je ne prétends donc pas qu'elles sont introuvables, mais je n'ai pas eu accès à ces renseignements au cours des derniers jours.

Le président : Si vous tombez sur des chiffres comparables et pouviez nous les communiquer, ce serait intéressant et cela pourrait nous apprendre quelque chose.

M. Mallett : Je vais chercher.

Le président : Enfin, quelle proportion de vos membres sont des commerces de détail et quelle proportion des entreprises manufacturières?

M. Mallett : Un peu plus de 25 p. 100 de nos membres sont des détaillants. Environ 10 à 12 p. 100 sont des fabricants; 10 p. 100 sont des entreprises de construction; 5 ou 6 p. 100 des exploitations agricoles, et le reste se situe dans le secteur des services.

Nous sommes largement représentatifs de l'économie dans son ensemble, et nous avons des membres dans tous les secteurs de l'économie nationale.

Le sénateur Nancy Ruth : Dans votre liste de facteurs, tels que la taille du marché, la géographie, la propriété, et cetera, vous n'avez pas mentionné les cartes de crédit.

J'aimerais savoir ce que vos membres pensent des frais de cartes de crédit, et vous avez récemment publié un article intitulé « Aidez les petites entreprises en payant en argent comptant ou par carte de débit ». Pouvez-vous nous en dire un peu plus et nous indiquer quelles conclusions vous avez tirées?

M. Mallett : Je devrais probablement vous renvoyer à l'un de mes collègues, celui qui a rédigé l'article. Nous savons que les frais de cartes de crédit et de débit sont un facteur plutôt important des résultats et de la rentabilité des commerces de détail.

C'est un problème également aux États-Unis, puisque certains de leurs frais, particulièrement ceux concernant les cartes de débit, sont plus élevés qu'au Canada. Notre crainte était en partie que nous nous retrouvions avec un système de cartes de débit américain et qu'Interac soit racheté ou disparaisse suite à un rachat par des sociétés comme Visa et MasterCard qui augmenteraient sensiblement les frais imposés aux détaillants.

Le sénateur Nancy Ruth : Les frais d'utilisation d'une carte de crédit par le consommateur peuvent également être différents aux États-Unis et au Canada. Avez-vous effectué cette comparaison dans votre étude?

Mr. Mallett: Yes, they can vary considerably. The owner of the card, the holder of the card can pay a fee as well as the merchant themselves pay another fee for the debit card or credit card transaction, and they can differ substantially depending on the volume of the transaction, the ticket size, and what service they are using.

Senator Nancy Ruth: Let us say we are buying a book, so the two prices are stated right on the product. Do retailers, say, in the publishing industry have any role in setting the price differences?

Mr. Mallett: The small retailer, and this applies to books or almost any other product that they sell, has virtually no impact on pricing apart from what it does to their own margins. They may try to attract business by offering some loss leaders and sales here and there, but generally they are not able to offer or sell products with a higher price compared to their larger competitors either in Canada or in the United States.

Senator Ringuette: Of course you know that since last June the U.S. Federal Reserve is now imposing a maximum fee for merchants for the use of debit cards, and they are looking into putting forward the same kind of regulation in regard to credit cards.

I assume that in the last seven years on a yearly basis the excessive fees for credit card use for the purchases of goods in Canada were \$5 billion. How could you relate that in regard to the profit margin table that you presented to us? I look at food and beverage and gas stations at 1.5 per cent. If you look at excessive fees in comparison to our counterparts in New Zealand and Australia, they are paying 2.5 per cent on the credit card sales. That would impact dramatically in regard to the 1.5 per cent that you have given to us in your schedule.

I find that it is certainly an issue. Five billion dollars on a yearly basis flying out of Canada — I am talking about the excessive fees — for services provided is a lot of money out of our economy.

In looking at these margins, I say, wow. You need to have a lot of respect for the people that will make investments into a retail outlet, whether it is home furnishings, food, beverage, gasoline, clothing, sporting goods with these low margins.

Mr. Mallett: Absolutely. I think one of the reasons I put the table in here was to show what they have to deal with and the uncertainties they have over time. Exchange rates are just one because of the product costs and so on but you raise some very good questions or points about credit card and debit card fees, and I did a back-of-the-envelope assessment last year looking at where the price of a litre of gasoline goes. Well, “X” per cent of that goes to the refiner, “X” per cent goes to, really, the driller or

M. Mallett : Oui, ils peuvent varier considérablement. Le propriétaire de la carte, le détenteur, peut avoir des frais à payer pour chaque transaction, tout comme le commerçant paye des frais pour chaque transaction par carte de débit ou de crédit, et ces frais peuvent différer considérablement selon le volume de la transaction, c'est-à-dire le prix de l'achat, et le service utilisé.

Le sénateur Nancy Ruth : Mettons que nous achetions un livre, sur lequel les deux prix sont indiqués directement sur la couverture. Est-ce que les détaillants, dans le secteur de l'édition, ont un rôle dans l'établissement de ces écarts de prix?

M. Mallett : Le petit détaillant, et cela s'applique aux livres comme à presque tous les autres produits qu'il vend, n'a virtuellement aucune influence sur le prix hormis ce qu'il prélève sur sa marge bénéficiaire propre. Il peut essayer d'attirer le client en offrant quelques prix d'appel et en ayant des soldes occasionnels, mais généralement il n'est pas en mesure d'offrir ou de vendre des produits à un prix supérieur comparé à celui de leurs plus gros concurrents, et ce ni au Canada ni aux États-Unis.

Le sénateur Ringuette : Vous savez, bien entendu, que depuis juin dernier la Federal Reserve américaine impose un plafonnement des frais facturés aux commerçants pour l'utilisation des cartes de débit, et elle envisage de faire de même pour les cartes de crédit.

Je crois savoir qu'au cours des sept dernières années les frais excessifs d'utilisation des cartes de crédit pour l'achat de biens au Canada totalisaient 5 milliards de dollars par an. En quoi cela pèse-t-il sur les marges bénéficiaires du tableau que vous nous avez présenté? Elle est de 1,5 p. 100 dans le cas des commerces d'alimentation et de boissons et des stations-service. Si vous comparez les frais excessifs imposés chez nous à ceux de nos homologues en Nouvelle-Zélande et en Australie, ils sont de 2,5 p. 100 sur les transactions par carte de crédit. Cela ne peut que ponctionner fortement la marge de 1,5 p. 100 que vous indiquez dans votre tableau.

Je trouve qu'il y a certainement là un problème. Cinq milliards de dollars chaque année qui quittent le Canada — je parle là des frais excessifs — pour ces services représentent une grosse ponction sur notre économie.

Lorsque je vois ces marges, je suis interloquée. Ceux qui vont investir dans un commerce de détail méritent énormément de respect, qu'il s'agisse d'ameublement, d'alimentation, de boisson, d'essence, de vêtement, d'articles de sport, vu ces marges aussi faibles.

M. Mallett : Absolument. L'une des raisons pour lesquelles j'ai inséré ce tableau dans mes notes était pour mettre en évidence les difficultés et les incertitudes auxquelles ils font face au fil du temps. Le taux de change, qui influe sur le coût des produits et ainsi de suite, n'est qu'un facteur parmi d'autres, et vous soulevez là quelques très bonnes questions au sujet des frais de cartes de crédit et de débit, et j'ai fait d'ailleurs l'an dernier une évaluation grossière de la composition du prix d'un litre d'essence. Eh bien,

the oil company, and then you get into the retail margins, and the credit card fee is a substantial part. Because it is charged on the entire sale, it is a big part of what goes out the door.

We have seen considerable problems in the gasoline and retail industry. They are often seen as the bad guys because whenever the gas price goes up, consumers blame the retailer more than anything. They have done that in the case of when sales taxes go up. They do that in cases where the exchange rate has perhaps not brought prices down, but these are the realities that small retailers have to deal with. I am glad you said you have to give them respect for operating. It is a brutal industry.

I remember seeing stats going back to 1984 to 1998, so about a 15- or 16-year period. Sixty per cent of the retailers in business in 1984 were no longer in business in 1998. A huge amount of turnover takes place. It is one of those industries that is relatively easy to start or get into but is also very easy to fail and be kicked out. That is really what we are dealing with.

Senator Ringuette: We always have the saying that the small- and medium-sized businesses in this country are the engine of our economy, so when there is criticism or not enough support in regards to that particular group, I question the issues, or the policies, should I say.

You have said that 12 per cent of your members are in the manufacturing sector. What would their profit margin be on average in comparison to the retailers?

Mr. Mallett: Well, 2008 is the most recent data available. I could certainly go back to the source. It is listed in my notes, the website. It is run by Industry Canada using Statistics Canada information and it is a neat little tool. It allows businesses to kind of benchmark their financial performance against similar kinds of industries and businesses there using the official stats, so we have supported that kind of tool, and I have used it for the purposes of this presentation, but I will certainly go back and look up the manufacturing numbers as well.

Senator Ringuette: In the list of examples of issues that would impact in regard to pricing, like market size, geography, transportation, labour, taxation, you are certainly the first one to indicate to us property tax.

How would that compare in regards to the U.S.? We have been told many times that real estate costs are a lot cheaper in the U.S. than in Canada, so I guess property tax should also be an item we should compare.

Mr. Mallett: Property values can differ substantially between regions, not just between countries but downtown locations versus rural locations. In technical terms, a business property value is the net present value of the income stream or the net

X p. 100 vont aux raffineurs, X p. 100 vont à l'extracteur ou la société pétrolière, et ensuite vous avez les marges de la vente au détail, et les frais de cartes de crédit en sont une partie substantielle. Étant donné qu'ils sont facturés sur la totalité de la transaction, ils représentent un gros morceau du coût.

Les marchands d'essence et les détaillants connaissent des problèmes considérables. Ils sont souvent perçus comme des profiteurs chaque fois que le prix de l'essence augmente, car les consommateurs blâment avant tout le détaillant. C'est vrai même lorsque la hausse est due à l'augmentation des taxes de vente. C'est vrai lorsqu'il arrive que les prix ne baissent pas avec la valorisation du dollar, mais ce sont les réalités avec lesquelles les petits détaillants se débattent. Je suis heureux que vous ayez dit qu'ils ont du mérite à faire ce travail. C'est un secteur brutal.

Je me souviens d'avoir vu des statistiques remontant à la période de 1984 à 1998, soit une période de 15 ou 16 ans. Soixante pour cent des détaillants en activité en 1984 avaient disparu en 1998. Le roulement est énorme. C'est l'un des secteurs où il est relativement facile de se lancer mais il est également très facile d'y échouer et d'être évincé. Voilà la réalité de la situation.

Le sénateur Ringuette : On dit toujours que les petites et moyennes entreprises de notre pays sont le moteur de notre économie, et donc lorsqu'on critique ou ne soutient pas suffisamment ce groupe particulier, je m'interroge sur les problèmes, ou les politiques suivies devrais-je dire.

Vous avez dit que 12 p. 100 de vos membres sont des entreprises de fabrication. Quelle est leur marge de profit en moyenne, comparée à celle des détaillants?

M. Mallett : Eh bien, les chiffres les plus récents sont de 2008. Je pourrais certainement remonter à la source, et j'indique l'adresse du site Internet dans mes notes. C'est un petit outil très intéressant offert par Industrie Canada au moyen des données de Statistique Canada. Il permet aux entreprises de jauger leurs résultats financiers par comparaison avec des industries et des entreprises similaires, au moyen de statistiques officielles, et nous sommes grands partisans de ce type d'outil et je l'ai utilisé aux fins de cet exposé, mais je vais certainement retourner à cette source pour chercher également les chiffres du secteur manufacturier.

Le sénateur Ringuette : Parmi les exemples de facteurs qui se répercutent sur les prix, tels que la taille du marché, la géographie, les transports, la main-d'oeuvre, la fiscalité, vous êtes certainement le premier à mentionner les taxes immobilières.

Comment se comparent-elles à celles payées aux États-Unis? On nous a dit maintes fois que les coûts de l'immobilier sont beaucoup plus faibles aux États-Unis qu'au Canada, et je suppose donc que les taxes immobilières sont aussi un élément qu'il faudrait comparer.

M. Mallett : Les valeurs immobilières peuvent différer considérablement d'une région à l'autre, pas seulement entre pays mais entre le centre des villes et les localités rurales. Techniquement, la valeur d'un immeuble commercial est la valeur

earnings that a business can expect based on that kind of property. With regard to high value properties, it is because there can be high revenues coming back.

The Canadian property tax system is not well analyzed because the amount of information we have about property tax is locked within the hundreds of thousands of municipalities across Canada. No one is actually effectively collecting this information. I have had a number of conversations with chief statisticians over the years that we really need more information on property taxation.

However, I will give you a hint. Retailers are the downtown cores of most communities. Our members tend to be very visible and it is the commercial establishments that tend to bear the brunt of municipal property tax policies.

In Toronto, Vancouver and Calgary, for example, and maybe Montreal, businesses pay about four times the rate of tax on the value of property as residents do within those same cities. Based on a \$500,000 commercial property, the tax will be four times higher for a commercial business than it will be for a residential property taxpayer.

That gap is a little smaller in many other cities but, on average, for mid-sized cities, businesses pay maybe double what the residential taxpayer does. That tends to get thrown into the cost profile for businesses as well. We would certainly encourage any kind of study that would try to unlock the effect of property taxation on overall health of the economy. To date — and I have been looking at this for 25 years now — we have not seen any good, solid research — apart from a few analysts in the academic world — coming from federal or provincial governments on this.

Senator Gerstein: Mr. Mallett, I go back to the title of our study which, if I may paraphrase quickly, says, “Study on the potential reasons for price discrepancies . . . given the value of the Canadian dollar.”

In your opening remarks you raised a number of issues. As I look at page 2, I see six of the seven, quite frankly, could have been written 15 years ago. The same things held true: geography, market size, ownership, energy, labour, taxation. You could have lifted it out of a 15-year-old report.

The business cycle, I agree with you, is something that has changed in the last couple of years when you talk about the U.S. and the decline in the real estate market.

If that could all be lifted from 15 years ago, the issue before us is that in 15 years the Canadian dollar has appreciated by 50 per cent against the U.S. dollar. That is what we are really studying here in this committee.

actuelle nette du flux de revenu ou le bénéfice net qu’une entreprise peut compter tirer de ce type de bien. Si les immeubles commerciaux coûtent cher, c’est parce que l’on peut compter en tirer des revenus élevés.

Le régime de taxe immobilière canadien n’est pas bien analysé parce que les données concernant les taxes perçues sont aux mains de centaines de milliers de municipalités que compte le Canada. Personne ne recueille vraiment ces renseignements. J’ai eu plusieurs conversations avec des statisticiens en chef au fil des ans pour leur dire que nous avons réellement besoin de meilleurs renseignements sur la fiscalité immobilière.

Pendant, je vais vous donner un indice. Les commerces de détail forment le coeur de la plupart des agglomérations. Nos membres tendent à être autrement visibles et ce sont les établissements commerciaux qui tendent à porter le gros du fardeau des politiques fiscales immobilières des municipalités.

À Toronto, Vancouver et Calgary, par exemple, et peut-être à Montréal, les entreprises payent un taux de taxe sur la valeur immobilière quatre fois plus élevé que celui des habitants de ces mêmes villes. Pour un bien commercial de 500 000 \$, la taxe sera quatre fois plus élevée s’il s’agit d’une entreprise commerciale plutôt que d’un immeuble résidentiel.

L’écart est un peu plus faible dans beaucoup d’autres villes, mais, en moyenne, dans le cas des villes de taille moyenne, les entreprises payent peut-être le double de ce que paye un contribuable résidentiel. Cela tend à se retrouver également dans le profil de coût des entreprises. Nous serions certainement favorables à toute étude qui chercherait à déterminer l’effet de la fiscalité immobilière sur la santé globale de l’économie. Jusqu’à présent — et je me penche là-dessus maintenant depuis 25 ans — nous n’avons pas vu de bonnes recherches solides à ce sujet — hormis celles de quelques analystes du monde universitaire — de la part des gouvernements fédéral ou provinciaux.

Le sénateur Gerstein : Monsieur Mallett, je reviens sur le titre de notre étude qui, si je puis la paraphraser brièvement, est « étude sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix... étant donné la valeur du dollar canadien ».

Dans vos remarques liminaires, vous soulevez un certain nombre d’enjeux. Si je regarde votre page 2, je vois que six facteurs sur les sept, très franchement, existaient déjà il y a 15 ans. Les mêmes conditions sont toujours vraies : la géographie, la taille du marché, la structure de la propriété, l’énergie, la main-d’oeuvre, la fiscalité. Vous auriez pu recopier cela d’un rapport d’il y a 15 ans.

La conjoncture économique, je suis d’accord avec vous, a changé au cours des dernières années, étant donné la crise et la chute du marché immobilier aux États-Unis.

Si tout cela avait pu être puisé dans un rapport d’il y a 15 ans, le problème auquel nous sommes confrontés est qu’au cours de ces 15 années, le dollar canadien s’est apprécié de 50 p. 100 par rapport au dollar américain. C’est réellement cet élément que nous étudions au sein de ce comité.

What do you think, if you just isolate the one issue of currency, should have happened to prices, and what has happened? This has happened, we are led to understand, and for many good reasons, but all I am saying is the other reasons have remained the same, over many years. What do you think could have happened? Your margin report is very interesting. It would be interesting, as the chair raised the question, to compare it to U.S. numbers for the same thing. I would also be interested to see what the numbers are compared to what they were 15 years ago.

I still come back to the single issue of the change in the value of the Canadian dollar. What are your views on it?

Mr. Mallett: The Canadian dollar is one of those things that has a big impact on the cost of running a business, especially their inputs, as well as manufacturers or other businesses trying to export their products.

It is a residual, however. Businesses do not have the ability to control for the dollar; they must react to the kinds of changes. We have seen some pretty substantial changes over history to this. I come back to saying that we have seen a pretty stable relationship between the Canadian and U.S. dollars over the past two years. We think that is, more than anything, the best thing that could happen.

Even if a change in the value of the currency is perceived as a positive for a particular business, if the value of the currency is going up it should theoretically help a retailer that is bringing in offshore products or products from the U.S., but if they cannot count on where that figure will actually be, they cannot price properly. They need six months to be able to price effectively and adjust their own internal prices and cost structures to be able to manage these sorts of things.

Therefore, if there is high variability over time, then that will be a problem for them. We have seen structural changes to the currency. We think Canada is seen as a safer country to invest in, and that is where we have seen the inflow of capital and an increase in the value of the currency. Businesses know that they have to deal with these kinds of things. We are just pleased that, over the past two years, we have not seen dramatic changes.

As you say, a 50 per cent difference in the cost of the currency over time, no business would be able to withstand that type of shift effectively over a short period. We are happy that things are fairly stable and we would hope that government policy works towards or at least encourages a stable dollar policy as opposed to a big change up or down.

Si l'on isolait le seul facteur monétaire, comment les prix auraient-ils dû se comporter, et comment se sont-ils comportés réellement? Les prix que nous connaissons, nous donne-t-on à penser, sont ce qu'ils sont pour quantité de bonnes raisons, mais tout ce que je dis c'est que ces autres raisons sont restées inchangées au fil de nombreuses années. Qu'est-ce qui aurait dû se passer, à votre avis? Votre rapport sur les marges est très intéressant. Il serait intéressant, comme le président l'a dit, de comparer ces marges aux chiffres américains correspondants. Il serait intéressant également de comparer ces chiffres à ce qu'ils étaient il y a 15 ans.

Je reviens toujours à la question particulière du changement intervenu dans la valeur du dollar canadien. Quel est votre avis à ce sujet?

M. Mallett : Le dollar canadien est l'un de ces facteurs qui influent fortement sur le coût d'exploitation d'une entreprise, particulièrement celui de ses intrants, ainsi que sur les exportations de produits manufacturiers ou autres.

Cependant, c'est un effet résiduel. Les entreprises ne peuvent pas contrôler le cours du dollar, elles ne peuvent que réagir à de tels changements. Nous avons assisté à quelques fluctuations plutôt substantielles dans ce domaine au cours de l'histoire. Je persiste à dire que nous avons connu une relation assez stable entre les monnaies canadienne et américaine au cours des deux dernières années. Nous pensons que c'est principalement la meilleure chose qui puisse arriver.

Même si un changement de la valeur de notre monnaie est perçu comme un atout pour une entreprise donnée, si le taux de change augmente, il devrait théoriquement aider un détaillant qui importe des produits d'outre-mer ou des États-Unis, mais si ce commerçant ne peut pas compter que ce taux restera stable, il ne peut pas fixer son prix correctement. Il a besoin de six mois pour calculer judicieusement son prix et ajuster ses propres prix internes et structures de coûts afin de pouvoir gérer cette sorte de chose.

Par conséquent, s'il existe une forte variabilité dans le temps, ce sera un problème pour cette entreprise. Nous avons assisté à des modifications structurelles du taux de change. Nous pensons que le Canada est perçu comme un pays plus sûr dans lequel investir, ce qui amène un afflux de capitaux et fait grimper le cours de notre monnaie. Les entreprises savent qu'elles doivent faire face à ce genre de chose. Nous sommes simplement heureux que, au cours des deux dernières années, il n'y ait pas eu de fluctuations de forte ampleur.

Comme vous le dites, aucune entreprise ne pourrait survivre facilement à un changement de 50 p. 100 de la valeur de la monnaie si un tel bouleversement intervenait à l'intérieur d'une courte période. Nous sommes heureux que le dollar soit relativement stable et nous espérons que la politique du gouvernement favorisera, ou du moins encouragera, la stabilité monétaire, par opposition à de fortes fluctuations à la hausse ou à la baisse.

Senator Gerstein: If you looked in your crystal ball and saw that the relationship between the Canadian and U.S. dollar was to remain relatively at par for the next three, four, or five years — and I am not suggesting it will or will not, but if it did — from your position, what would you think would happen to retail prices in Canada? Should they come down?

Mr. Mallett: I think there would be a reduction in the gap between Canadian and U.S. prices if we saw stability in the currency.

Senator Gerstein: Do you think there has been sufficient change in the prices between the U.S. and Canada as a result of them being relatively stable over the past two years? As you have indicated, they have been relatively around the par range for two years.

Mr. Mallett: It is tough to say. We have not done our own comparison or market basket kind of studies. The study we saw, we know that the Bank of Canada looked at that and found a reduction in the gap between Canadian and U.S. prices. Certainly, the sophistication of consumers in Canada, allowing them to price-comparison shop and so on, especially online, is beneficial as well. We want to make sure that the consumers have the power to make those kinds of decisions that serve their interests. Over time, that means that prices should come together.

Generally, I think we have seen, anecdotally at least, from some of the studies we have looked at, a reduction in that gap. Whether we can entirely eliminate it is tough to say, because of the kind of structural changes. I am confident to say we have seen less of a gap now than we perhaps had two years ago.

The Chair: Mr. Mallett, you indicated to Senator Gerstein that companies need six months of relative stability in order to react. However, at the end of the six months they will look at things and say they cannot be sure, six months from now, it will be stable. Therefore the six months becomes a year, a year and a half and then two years. Is what we are looking for not some more assured way of predicting stability in the exchange rate?

The follow-up to that would be whether you see any merit in pegging our dollar at the U.S. dollar.

Mr. Mallett: No, I do not see merit in pegging the currency. We think that can cause problems. We have certainly seen problems in Europe, where countries have been essentially pegged at the euro level and then internal inequities end up creating huge problems for the economy.

Our view is that small firms do not have as much access to the hedging tools that larger importers and exporters have through banks and their own financial arms perhaps, and that hedging

Le sénateur Gerstein : Si vous aviez une boule de cristal qui vous disait que les monnaies canadienne et américaine allaient rester à peu près à parité au cours des trois, quatre ou cinq prochaines années — je n'affirme pas qu'il en sera ainsi, mais supposons — à votre avis, qu'advierait-il des prix de vente au détail au Canada? Baisseraient-ils?

M. Mallett : Je pense qu'il y aurait une réduction de l'écart entre les prix canadiens et américains si nous étions assurés d'une monnaie stable.

Le sénateur Gerstein : Pensez-vous que la stabilité monétaire relative au cours des deux dernières années a donné lieu à un ajustement suffisant des prix canadiens par rapport aux prix américains? Comme vous l'avez dit, cela fait deux ans que les deux monnaies sont proches de la parité.

M. Mallett : C'est difficile à dire. Nous n'avons pas effectué notre propre comparaison ou des études du type panier de consommation. Nous savons que la Banque du Canada a mené une telle étude et constaté une réduction de l'écart entre les prix canadiens et américains. Le fait que les consommateurs canadiens sont suffisamment évolués pour effectuer des comparaisons de prix avant d'acheter, surtout en ligne, est également bénéfique. Nous devons veiller à ce que les consommateurs aient la faculté de prendre le genre de décision qui servira le mieux leur intérêt. Cela signifie que les prix devraient progressivement se rapprocher.

De manière générale, d'après certaines indications empiriques et certaines des études menées, une réduction de cet écart est intervenue. Pourrions-nous jamais l'éliminer entièrement, c'est difficile à dire, du fait de certains changements structurels. Je ne doute pas que l'écart est aujourd'hui moins grand qu'il l'était il y a peut-être deux ans.

Le président : Monsieur Mallett, vous avez dit au sénateur Gerstein que les entreprises ont besoin de six mois de stabilité relative pour pouvoir réagir. Cependant, au bout de six mois, elles regarderont la situation et verront qu'il n'y a toujours pas de certitude que cette stabilité existera encore six mois plus tard. Par conséquent, les six mois deviennent un an, un an et demi, puis deux ans. Est-ce que ce que nous recherchons n'est pas une façon plus sûre de prédire la stabilité du taux de change?

Cela m'amène à la question suivante : pensez-vous qu'il serait bon de fixer le cours de notre monnaie par rapport au dollar américain?

M. Mallett : Non, je ne vois aucun avantage à l'alignement de notre dollar sur le dollar américain. Nous pensons que cela pourrait amener des problèmes. Nous avons certainement vu des problèmes en Europe, où les pays ont, pour la plupart, arrimé leur monnaie à l'euro, des inégalités internes créant alors des problèmes énormes pour l'économie.

Nous sommes d'avis que les petites sociétés n'ont pas autant accès aux outils de couverture dont bénéficient les plus gros importateurs et exportateurs par le biais de leurs banques ou

tends to be quite expensive for small firms. They are dealing with much smaller values or volumes of products or expenditures or financial transactions.

To the degree that the financial community in Canada can help bring those kinds of products to a smaller and smaller group would be beneficial along those lines because they are looking for certainty. I say six months because businesses that are planning for, say, the summer holiday season or the summer retail season have to be doing that right now. When we get to July and August, they will be planning their Christmas or holiday expenditures and ordering and so on. If they are purchasing offshore or from suppliers that are purchasing offshore, they have to be able to be fairly confident about the cost of these products as well as what they can sell them for in Canada, quite far in advance.

Senator Neufeld: I want to go back to Senator Ringuette's question about the credit card costs. You agreed with her that that is pretty onerous on the small businesses that you represent.

Hypothetically, if there were no transaction costs for credit cards and debit cards, how much would the schedule that you have in your document here change? Instead of 6.9 per cent on average, what would it be? I do not know, but you may know. You agreed with her that it was pretty onerous, so I would like to know what difference that would make to the profit margin. Can you give me some sense?

Mr. Mallett: It would be tough to say. It is a good question. I cannot give you a definitive answer, because quite often a business may opt for a slightly different structure. The money that they perhaps would have had to spend on transaction costs, they would have developed into other areas, or purchased more labour or other kinds of products, applied it to their own business, and so on. We know that these figures are net of those kinds of transaction costs. It is really impossible to say, apart from that likely a portion of it would show up in profits and perhaps be more profitable for firms.

Of course, then there is the competitive aspect of things as well. When businesses see that there are profits available, then they are likely to enter the market as well. There are all kinds of reasons that suggest that there may be some benefit, but it would be impossible to peg exactly what that would be.

Senator Neufeld: I am asking straight across the board. I am not asking about hypothetically they will change, the way they will invest their money, how they will spend that money, all those kinds of things. I am saying: Take the cost of credit cards, whatever that is. What change would there be on this table? Not

parfois de leurs propres services financiers, et que la couverture a tendance à être plutôt coûteuse pour les petites sociétés. Celles-ci composent avec de bien plus petits volumes ou valeurs en matière de produits, de dépenses ou de transactions financières.

Tout ce que pourrait faire la communauté financière au Canada pour offrir ces genres de produits à un groupe de plus en plus petit serait avantageux pour ce dernier, qui est à la recherche de certitude. Je parle de six mois car les entreprises qui planifient en fonction, disons, de la période des congés d'été ou de la saison de détail estivale doivent s'y atteler maintenant. Dès juillet et août, elles seront occupées à planifier leurs dépenses et leurs commandes et ainsi de suite pour Noël ou les fêtes. Si elles achètent à l'étranger ou à des fournisseurs qui achètent à l'étranger, alors elles doivent, relativement à l'avance, avoir une certaine confiance quant au coût de ces produits ainsi que du prix auquel elles pourront les vendre au Canada.

Le sénateur Neufeld : J'aimerais revenir sur la question du sénateur Ringuette au sujet des coûts des cartes de crédit. Vous avez convenu avec elle que ces coûts sont plutôt lourds pour les petites entreprises que vous représentez.

Dans l'hypothèse de coûts de transaction nuls pour les cartes de crédit et les cartes de débit, en quoi le tableau qui figure dans le document que vous nous avez livré changerait-il? Au lieu d'une marge bénéficiaire moyenne de 6,9 p. 100, quelle serait-elle? Je ne le sais pas, mais vous le savez peut-être. Vous avez convenu avec ma collègue que ces coûts sont plutôt onéreux, et j'aimerais donc savoir quelle différence cela amènerait en ce qui concerne la marge bénéficiaire. Pourriez-vous m'en donner une petite idée?

M. Mallett : Ce serait difficile à dire. C'est une bonne question. Je ne peux pas vous donner de réponse définitive, car une entreprise opéra souvent pour une structure légèrement différente. L'argent qu'il lui aurait peut-être fallu consacrer à des coûts de transaction aurait peut-être été intégré à d'autres volets, ou alors l'entreprise aurait peut-être acheté davantage de main-d'oeuvre ou d'autres genres de produits pour les appliquer dans sa propre activité, et ainsi de suite. Nous savons que ces chiffres sont nets de ces genres de coûts de transaction. Il est donc vraiment impossible de donner une réponse, sauf à dire qu'une part de cet argent se retrouverait probablement dans les profits, résultant peut-être en une meilleure rentabilité pour les entreprises.

Bien sûr, intervient également l'aspect concurrence. Lorsque des entreprises voient que des profits sont réalisables, alors elles seront portées à entrer elles aussi dans le marché. Il y a quantité de raisons portant à croire qu'il y aurait peut-être un certain avantage, mais il est impossible de le cerner de manière précise.

Le sénateur Neufeld : Je vous demande quelle en serait la conséquence générale. Je ne vous demande pas de me dire quels changements hypothétiques cela pourrait amener dans la façon dont les entreprises investiraient leur argent, dépenseraient leur argent, et ainsi de suite. Voici ce que je demande : prenez le coût

saying they will change how they will do business, but just one to the other. I think that is a pretty straightforward question. Would you like to try to give us an answer or get us an answer?

Mr. Mallett: It would be similar between zero and whatever the transaction costs are. I think a portion of that would go to profits and a portion of that would go somewhere else.

Senator Neufeld: If it is 2.5 per cent, I do not think it will add 2.5 per cent to the bottom line; at least it would not in my mind, but maybe it would.

Mr. Mallett: No, I do not think so either, but a portion of it could.

Senator Neufeld: Some people have told us that wholesalers sell goods much cheaper to businesses in the U.S. than those in Canada, and that is part of their problem. In Canada, because of the smaller market and all those kinds of things, they are paying a bigger wholesale price for widget A.

Is there some way that we can actually, with your help, check that out? Is there something that we could identify — I do not know what that would be — that would be sold in both the U.S. and Canada, that companies have to pay in Canada and what they would have to pay a comparable company in the U.S.? Is there a way we could do that, to try to find out where some of these differences are? We have been told enough — at least I have — that that is one of the big problems.

Mr. Mallett: I think it is quite conceivable to do that kind of study, if you pick maybe a dozen products, just a wide range of products to look at. I know there have been market-basket kinds of studies, but there have also been industry structure studies that go into where, in the chain of things, our prices pass through. I think you would easily be able to get that done.

Maybe CFIB could help in some respects. There may be some other academics who have already done some of this work. A good literature search would be helpful. I think doing a case study analysis on, say, a dozen different products would be quite helpful here.

Senator Neufeld: If we can get some help there, we will do some work too, I think.

The Chair: We can get some direction from the Library of Parliament on that as well, as to what has been done. They can do a search, and then steering committee will consider what we might want to do.

des cartes de crédit, quel qu'il soit, et enlevez-le; quel changement y aurait-il dans ce tableau? Je ne vous demande pas de me dire en quoi cela changerait leur façon de faire affaire, mais quel changement amènerait le passage d'un scénario à l'autre. Je pense que c'est une question plutôt simple. Pourriez-vous essayer de nous donner une réponse ou d'en obtenir une?

M. Mallett : Ce serait entre zéro et ce que sont les coûts de transaction. Je pense qu'une partie de l'argent se retrouverait dans les profits et une autre partie irait ailleurs.

Le sénateur Neufeld : Si cela représente 2,5 p. 100, je ne pense pas que cela viendrait ajouter 2,5 p. 100 au bénéfice net, en tout cas pas dans mon esprit; mais ce serait peut-être le cas.

M. Mallett : Non, je ne le pense pas moi non plus, mais une partie pourrait s'y retrouver.

Le sénateur Neufeld : D'aucuns nous ont dit que les grossistes vendent leurs marchandises bien meilleur marché aux entreprises qui se trouvent aux États-Unis comparativement à celles qui se trouvent au Canada, et c'est là une partie du problème. Au Canada, du fait du marché plus petit et ainsi de suite, le prix de gros du bidule A est beaucoup plus élevé.

Y aurait-il moyen pour nous, avec votre aide, de vérifier cela? Y a-t-il un article que nous pourrions trouver — j'ignore ce que ce pourrait être —, qui se vend et aux États-Unis et au Canada, pour lequel on pourrait nous fournir une comparaison de ce qui serait payé ici au Canada et de ce que paierait une société comparable aux États-Unis? Y aurait-il moyen pour nous de faire cela, d'essayer de cerner certaines de ces différences? Il nous a été abondamment rapporté — à moi en tout cas — que c'est là l'un des gros problèmes.

M. Mallett : Il me paraît tout à fait envisageable d'effectuer ce genre d'étude, en choisissant peut-être une douzaine de produits, représentant une gamme assez large. Je sais qu'il s'est fait des travaux de type étude panier du marché, mais il y a également eu des études de structure du secteur, retraçant ce sur quoi se répercutent nos prix dans la chaîne d'étapes. Il me semble que ce serait assez facile de faire faire un tel travail.

La FCEI pourrait peut-être vous aider pour certains aspects. Il y a peut-être des universitaires qui ont déjà effectué certains travaux en la matière. Une bonne recherche documentaire serait utile. Il me semble qu'il serait en la matière utile d'effectuer une analyse de cas autour de, disons, une douzaine de produits différents.

Le sénateur Neufeld : Si nous pouvions obtenir un peu d'aide en la matière, nous pourrions nous aussi faire un certain travail, il me semble.

Le président : La Bibliothèque du Parlement pourrait elle aussi nous éclairer quant aux travaux qui existent peut-être déjà. Elle pourrait faire une recherche, après quoi le comité de direction se pencherait sur ce que nous voudrions peut-être faire.

Senator Neufeld: In your last paragraph, you commend the work of the committee and you say for everyone to understand the issue better and to develop policies that will work to reduce the gaps. Maybe not off the top of your head, but can you give me three policies, three things that you would think would make the big difference that we could actually look at, that we could actually do something with? Could you do that?

Mr. Mallett: If you would allow me to have some time to think about that and get back to you, I would be happy to do it.

Any policy that would be proposed or put forward I think would be fairly small. There are multiple reasons for these kinds of changes, and any one policy change would only have a small effect on any one of those, we believe. Maybe I could have some more time to review what some of the bigger ones could be and we will get back to you.

Senator Neufeld: That would be great. I wanted to say also that not all costs in Canada are higher than they are in the U.S. There are a lot of energy costs, including electricity, that are generally quite a bit higher. New York is probably twice or three times as high as Canada. There are also some costs in the U.S. that are a lot higher than what we face.

Mr. Mallett: Yes, and I certainly mentioned that in my remarks. Most people focus on the higher costs in Canada and they conveniently overlook the opposite side. It is important to look at it fairly on both sides.

Senator Callbeck: Mr. Mallett, you gave us some information in your brief on retail businesses under 5 million, and the margin figures. I think you said on average it is 2 per cent plus. Can you comment on whether those percentages are going up or down? Five years ago, would they have been less than what they are here or would they be more?

Mr. Mallett: There are some 2006 data available, and I am sure there is also previous years' information available locked within Statistics Canada and Industry Canada. Those data are available. It will go up and down per year. I am pretty sure that the margins are lower in 2008 than they were in 2006, but I cannot tell if that is a trend or not, based on the available information.

It is a good question. This information is available deep in the database, and someone should be able to pick it up over time. Hopefully we will be able to collect that for you.

Le sénateur Neufeld : Dans votre dernier paragraphe, vous félicitez le comité pour son travail et vous précisez que celui-ci aidera tout le monde à mieux comprendre la question et à élaborer des politiques en vue de réduire les écarts. Pensez-vous pouvoir m'indiquer, mais peut-être pas à brûle-pourpoint, trois politiques, trois choses dont vous pensez qu'elles pourraient faire toute la différence et que nous pourrions examiner, qui pourraient véritablement nous être utiles? Pourriez-vous faire cela?

M. Mallett : Si vous vouliez bien m'accorder un peu de temps pour y réfléchir et vous revenir là-dessus, je serais ravi de le faire.

Tout projet de politique, quel qu'il soit, serait, me semble-t-il, plutôt restreint. Ces genres de changements reposent sur des raisons multiples, et nous croyons que tout changement de politique, quel qu'il soit, ne pourra à lui seul qu'avoir une petite incidence. Vous pourriez peut-être m'accorder un peu plus de temps pour examiner certains des changements plus importants qui pourraient être envisagés, et je pourrais alors vous revenir là-dessus.

Le sénateur Neufeld : Ce serait formidable. Je voulais également dire que ce ne sont pas tous les coûts au Canada qui sont supérieurs à ce qu'ils sont aux États-Unis. Il y a beaucoup de coûts énergétiques, y compris celui de l'électricité, qui sont de manière générale sensiblement supérieurs. Les coûts à New York sont sans doute deux ou trois fois ce qu'ils sont au Canada. Il y a également certains coûts aux États-Unis qui sont de beaucoup supérieurs à ceux auxquels nous sommes confrontés ici au Canada.

M. Mallett : Oui, et j'ai certainement souligné cela dans mes remarques. La plupart des gens se concentrent sur les coûts supérieurs au Canada et passent sous silence, ce qui les arrange, les cas contraires. Il est important d'examiner la situation de manière équitable de part et d'autre.

Le sénateur Callbeck : Monsieur Mallett, dans votre déclaration, vous nous avez fourni des données au sujet des commerces de détail ayant un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars et sur les marges bénéficiaires. Je pense vous avoir entendu dire que la marge bénéficiaire moyenne est de plus de 2 p. 100. Pourriez-vous nous indiquer si ces pourcentages augmentent ou reculent? Il y a cinq ans, ces pourcentages auraient-ils été inférieurs ou supérieurs à ce qu'ils sont ici?

M. Mallett : Certaines données pour 2006 sont disponibles, et je suis certain que Statistique Canada et Industrie Canada possèdent également des données sur les années antérieures. Ces données sont disponibles. Ces pourcentages montent et descendent selon l'année. Je suis à peu près certain que les marges étaient en 2008 inférieures à ce qu'elles étaient en 2006, mais je ne peux pas vous dire, sur la base de l'information disponible, s'il s'agit là d'une tendance ou non.

C'est une bonne question. Cette information se trouve enfouie dans la base de données, et quelqu'un devrait être en mesure de l'en extraire. Je compte que nous pourrions la recueillir pour vous.

Now, 2008 is also a fairly unique year in the scheme of things. The first half of the year went quite well for Canadian businesses and the last half of the year went quite poorly for them. We are dealing with two very different economies: pre-September and post-September 2008.

Senator Callbeck: I want to come back to the 2 per cent range. You said small businesses under 5 million, that is their profit margin. However, we had a witness yesterday who talked about Canada's retail sector, which would include the small and large businesses, saying the operating profit amounted to 12.9 per cent on average. If you are going to accept those two percentages, the large retail businesses are doing extremely well.

Mr. Mallett: It depends on what percentages you are looking at. I am not sure if the numbers you saw yesterday were based on percentage of revenues or perhaps it is return on equity, those kinds of measures. Again, those data are also available within this particular data source that I cited. We do find that the smaller the business, the more likely they are to be losing money, and therefore the profit margin is down, no matter how you measure profit, over time. Certainly, it is more volatile for small firms. We are not the only source to say that the small retailer has a pretty hard life, particularly with the kinds of margins they work with.

Large firms, large retailers, can have problems as well; they just have greater financial heft to be able to get through and restructure and adjust these kinds of things as well. We have seen large Canadian retailers run into problems, too.

Senator Callbeck: I have one more question, this time on Internet purchasing, which many people are doing these days. Is that affecting the large retail business more than the small retail business, in your opinion?

Mr. Mallett: It is not hurting the large retailers as much as it is small retailers. Small retailers do not have the technical capacity to operate both a bricks-and-mortar storefront as well as a fully functional online product. Consumers are quite picky, quite sophisticated in terms of how websites should be designed, and so on. There are very good retail websites out there, but they tend to be large chains that operate them. Small retailers do not tend to operate those kinds of chains or websites, and certainly the distribution costs and the efforts in order to be able to maintain that kind of thing helps with volume. Small firms do not have the volume to be able to do good electronic business highly profitably, compared to larger firms.

Mais n'oublions pas que l'année 2008 représente une année assez particulière dans le scénario d'ensemble. La première moitié de l'année a été plutôt porteuse pour les entreprises canadiennes, tandis que la deuxième moitié de l'année a été plutôt mauvaise pour elles. Nous sommes en présence de deux économies très différentes : celle d'avant septembre 2008 et celle d'après septembre 2008.

Le sénateur Callbeck : J'aimerais revenir au chiffre de 2 p. 100. Vous avez dit que c'est là la marge bénéficiaire des petites entreprises affichant un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars. Or, hier, nous avons entendu un témoin qui nous a parlé du secteur canadien du détail, qui englobe les petites et moyennes entreprises, disant que la marge opérationnelle était en moyenne de 12,9 p. 100. Si vous acceptez ces deux pourcentages, alors les gros commerces de détail se portent extrêmement bien.

M. Mallett : Tout dépend des pourcentages que vous regardez. Je ne sais trop si les chiffres que vous avez vus hier représentaient un pourcentage des revenus, ou bien s'agissait-il peut-être du rendement des capitaux propres, ce genre de mesure. Encore une fois, ces données sont elles aussi disponibles auprès de la source de données que j'ai citée. Ce que l'on constate est que, plus l'entreprise est petite, plus elle risque de perdre de l'argent, et c'est ainsi que la marge bénéficiaire est inférieure, dans le temps, quelle que soit la méthode utilisée pour mesurer le profit. La situation est, certes, plus instable pour les petites entreprises. Nous ne sommes pas les seuls à dire que le petit détaillant mène une vie plutôt difficile, compte tenu surtout des genres de marges avec lesquelles il doit composer.

Les grosses sociétés, les gros détaillants, peuvent eux aussi connaître des problèmes; simplement, ils ont plus de poids financier, ce qui leur permet de résister, de restructurer et d'ajuster leur activité. Nous avons vu de gros détaillants canadiens se retrouver eux aussi en difficulté.

Le sénateur Callbeck : J'ai encore une autre question, celle-ci concernant l'achat sur Internet, que pratiquent de nos jours beaucoup de gens. Ce phénomène touche-t-il selon vous davantage les gros commerces de détail comparativement aux petits?

M. Mallett : Ce phénomène ne nuit pas autant aux gros détaillants qu'aux petits. Les petits détaillants n'ont pas les moyens techniques d'exploiter à la fois un emplacement traditionnel ainsi qu'un service pleinement fonctionnel de vente de produits en ligne. Le consommateur est plutôt difficile et sophistiqué quant à ses attentes en matière de configuration de sites web, et ainsi de suite. Il existe de très bons sites web de vente au détail, mais ce sont principalement de grosses chaînes qui les exploitent. Les petits détaillants n'ont pas tendance à exploiter ces genres de chaînes ou de sites web, et les coûts de distribution et les efforts devant être déployés pour maintenir ce genre de service sont tels qu'il faut des volumes importants. Les petits magasins d'électronique n'affichent pas des volumes suffisants pour être aussi rentables que les gros.

Senator Marshall: Mr. Mallett, I must say that I found your remarks very interesting. I think probably the area of most interest is your opening remarks. We spoke about a number of factors. I know you talked about geography and taxation. In your opening remarks, you talked about information for consumers and how relevant that is. I guess competition will rule in the final analysis.

When you talked about the other factors, such as market size, geography and labour, you said: What else can be done, if anything? Do you think there is any room there to bring those expenditures or those costs down to narrow the gap in the pricing between U.S. prices and Canadian prices?

Mr. Mallett: I cannot see any policies that would make large changes to those kinds of things. We cannot just reduce payroll taxes by half overnight. There are lots of other implications to those kinds of shifts. Clearly, we would like to see signals to the business owners, and so on, that we have a good competitive tax environment, and I think we have moved a long way in that way already. That is important.

I think we are talking about very small measures. That is why I did focus on information, because I think that is what has the biggest impact on changing people's perspectives and giving them the power to make the best kinds of decisions. It could well be that we have had these kinds of problems for decades over time. It is just that because people were less able to comparison shop as effectively as they can now, we just did not know about the kind of price differentials that were in existence. People are waking up to these kinds of things. The consumer is getting more sophisticated. Retailers know this and they are struggling or eager to catch up, or to make sure they can service this new kind of power consumer. Good for them. We want to make sure that as much information gets into people's hands as soon as possible so they can act accordingly. It is not just the consumer who needs information but the businesses as well. Again, the smaller and mid-sized retailers perhaps do not have the access to the kinds of market intelligence that many of the larger firms can have, and therefore they are at a bit of a disadvantage. Not necessarily any big government can do this sort of thing, but if we can all encourage the kind of tools and information technologies that help small firms understand their consumers better, understand their world, their marketing role better, that will help.

Senator Marshall: We would like to know the reason for the price discrepancies. Based on your testimony and the testimony of other witnesses, it would seem that these are all factors, such as geography and transportation costs. At the end of the day, we all would like to know the reasons for the price discrepancies. At the

Le sénateur Marshall : Monsieur Mallett, je dois dire que je trouve vos propos très intéressants. Ce qui m'a sans doute paru le plus intéressant, ce sont vos remarques liminaires. Nous avons parlé de plusieurs facteurs. Je sais que vous avez évoqué des facteurs géographiques et fiscaux. Dans vos remarques liminaires, vous avez parlé de l'information à destination des consommateurs et de l'importance de cette information. J'imagine qu'en dernière analyse c'est la concurrence qui sera reine.

Parlant des autres facteurs, notamment la taille du marché, la géographie et la main-d'oeuvre, vous avez demandé : qu'y a-t-il d'autre qui pourrait être fait? Pensez-vous qu'il y ait là de la marge pour réduire ces dépenses ou ces coûts, de manière à diminuer l'écart entre les prix américains et les prix canadiens?

M. Mallett : Je ne vois aucune politique qui puisse apporter de gros changements à ces genres de choses. Nous ne pouvons pas tout simplement couper du jour au lendemain de moitié les charges sociales. Il y a quantité d'autres conséquences qui découleraient de pareilles modifications. Nous aimerions, assurément, voir envoyer aux gens d'affaires des signaux selon lesquels nous avons un bon régime fiscal concurrentiel, et je considère que nous avons déjà fait un bon bout de chemin en ce sens. Cet aspect est important.

Je pense que nous parlons de mesures très petites. C'est pourquoi j'ai en effet insisté sur l'information, car je pense que c'est cette dernière qui est le plus susceptible de changer les perspectives des gens et de les habiliter pour qu'ils soient en mesure de prendre les meilleures décisions possible. Il se peut fort bien que nous vivions ces genres de problèmes depuis des décennies déjà. Du fait que les gens étaient moins en mesure de comparer les prix qu'ils ne le sont maintenant, nous n'étions tout simplement pas au courant des genres d'écarts de prix qui existaient. Les gens sont en train de prendre connaissance de ces choses. Le consommateur est de plus en plus sophistiqué. Les détaillants le savent et ils se démènent ou s'empressent de faire du rattrapage ou de veiller à être en mesure de servir cette nouvelle race de consommateurs. Tant mieux pour eux. Nous tenons à ce qu'un maximum d'information parvienne le plus rapidement aux gens afin qu'ils puissent agir en conséquence. Ce n'est pas seulement le consommateur qui a besoin d'information; c'est également le cas des entreprises. Encore une fois, les détaillants de taille petite ou moyenne n'ont peut-être pas le même accès à l'information commerciale que nombre des plus grosses entreprises, et ils se trouvent en conséquence quelque peu désavantagés. Ce n'est pas forcément n'importe quel gouvernement omniprésent qui pourra faire ce genre de chose, mais si nous pouvions tous favoriser les genres d'outils et de technologies de l'information qui aident les petites entreprises à mieux comprendre leurs clients, leur monde, leur rôle en matière de marketing, cela aidera.

Le sénateur Marshall : Nous aimerions connaître les raisons des écarts de prix. D'après votre témoignage et celui d'autres invités que nous avons entendus, il semble que tous ces éléments, comme la géographie et les coûts de transport, sont autant de facteurs. Nous aimerions tous, tout compte fait, connaître les

end of the day, we would like to bring the Canadian prices down closer to the American prices. It would be informative to know the reason why. If you cannot do anything about it, then you have to look for some other options.

You list all these factors. I do not hold out much hope of reducing prices based on those factors. Then you spoke about the exchange rate levels. You are saying maybe over the long term it will stabilize for such a lengthy period of time that maybe that will impact prices, but maybe not. It seems to me you are right back to your opening remarks that really it is information provided to the consumer; that is what will make the big difference to the prices.

Mr. Mallett: It is not just restricted to retailers, but we have been saying for quite some time that Canada has a pretty good track record of business start-ups. It is relatively easy here to start up a business. Entrepreneurs are seen as positive forces in communities, and so on, and that is a good thing. It was not always the case. Twenty or thirty years ago, we did not have that kind of aura around entrepreneurship. The economy was driven by big business and that is where everyone wanted to land a job.

In general, we like to see more encouragement of turning small firms into mid-sized firms. I did not mention regulations at all perhaps. There will be lots of regulations in the U.S. as well. One of the biggest drawbacks to making your business bigger is how much more rigmarole you will have to do to satisfy various requirements, and so on. The business itself has to create a more formalized structure. That is tough enough, going from an informal to a fairly formal business. However, with all the other responsibilities added — and you need a COO, a CFO, someone in charge of human resources, and so on — those are big structural changes that a business has to go through when they go from small to mid-sized. A lot of firms say that it is not worth the effort. Maybe it is some degree of tax. Maybe it is some degree of other elements that can help encourage the existing small firms and make it worth their while to become medium-sized. We have businesses that go through that phase, but it is a painful one. It would certainly help in the retail environment, but also in all business sectors, where we have more of a push toward growth incentivizing so that we turn our rich resource of micro businesses into small and then medium-sized businesses. It is something the U.S. market does well naturally because of the structure and it is large, but are there ways we can help that in Canada? I think there

raisons des écarts de prix. En bout de ligne, nous aimerions que les prix canadiens reculent pour se rapprocher davantage des prix américains. Il serait intéressant de connaître les raisons qui expliquent les inégalités entre les prix. Si vous ne pouvez rien y faire, alors il vous faut envisager d'autres possibilités.

Vous énumérez tous ces facteurs. Je ne nourris pas grand espoir d'une réduction des prix sur la base de ces facteurs. Vous avez ensuite parlé des taux de change. Vous dites que si le taux de change pouvait être stabilisé sur une période de temps plus longue, cela pourrait peut-être avoir une incidence sur les prix, mais peut-être pas. Il me semble que cela vous ramène tout droit à vos remarques liminaires, selon lesquelles ce qui compte c'est fournir de l'information au consommateur, que c'est cela qui va amener de gros changements quant aux prix.

M. Mallett : Cela ne se limite pas aux seuls détaillants, mais nous disons depuis quelque temps déjà que le Canada a un assez bon dossier en matière de démarrage d'entreprises. Il est relativement facile ici de lancer une nouvelle entreprise. Les entrepreneurs sont perçus comme étant des forces positives au sein des collectivités, et ainsi de suite, et c'est là une bonne chose. Cela n'a pas toujours été le cas. Il y a 20 ou 30 ans, il n'y avait pas ce même genre d'aura autour de l'entrepreneuriat. L'économie était dirigée par les grandes entreprises et c'est chez elles que tout le monde souhaitait décrocher un emploi.

De manière générale, nous aimerions voir plus d'encouragements en vue de la transformation de petites sociétés en des sociétés de taille moyenne. Je n'ai peut-être pas du tout fait état de la question des règlements. Il existe beaucoup de règlements aux États-Unis également. L'un des plus gros irritants pour celui ou celle qui souhaite grossir son entreprise est l'augmentation des acrobaties à faire pour satisfaire aux diverses exigences et ainsi de suite. L'entreprise elle-même doit se doter d'une structure beaucoup plus formelle. Il est déjà assez difficile de passer d'un cadre de fonctionnement informel à un cadre plutôt formel. Or, lorsqu'on y ajoute toutes les autres responsabilités — et il vous faut un directeur de l'exploitation, un directeur des finances, un directeur des ressources humaines, et ainsi de suite —, il s'ensuit de gros changements structurels pour qu'une entreprise passe d'une taille petite à une taille moyenne. Beaucoup d'entrepreneurs disent que le jeu n'en vaut pas la chandelle. Peut-être qu'il y aurait un élément fiscal. Peut-être qu'il y aurait un certain nombre d'autres éléments qui pourraient encourager les petites sociétés existantes et faire en sorte qu'il vaudrait la peine pour elles de grossir pour devenir des sociétés de taille moyenne. Nous avons des entreprises qui franchissent cette étape, mais elle est douloureuse. Il serait certainement utile dans le

are some good tax incentive structures that can move in this direction. We have encouraged a lot of these things over time. In general, it is something that philosophically we encourage.

Senator Marshall: We have had other witnesses speak about regulatory regimes and how they impede businesses from growing or being profitable. I think it was yesterday that we had a witness here talking about all the forms that a business has to fill out for different groups and how this required a big effort and cost a significant amounts of money.

My understanding is that you have not really conducted any formal study of this area, but obviously you have a lot of members. What else are they telling you? The regulatory aspect is a bona fide point. Are there some other issues that we as a committee should be aware of?

Mr. Mallett: If you ask a business owner what the constraints are on them operating a business, you will get a laundry list of challenges. It is the nature of the beast.

I did not include it with this particular package, but, every month, we put together a business barometer, which tracks the business expectations within small and mid- sized enterprises. Every month we are tracking things. What are your major constraints? Is it your customer demand, the people walking in the door? Is it exchange rates, interest rates, various costs, banking fees and so on? We track that month to month. They do not change much over a short period of time, but we do see trending over time. Shortage of qualified labour is starting to creep up there for some types of businesses.

We see improvements in other areas as well. Access to financing thankfully was not a serious problem during the recession, not like it was in 1991.

These are elements that we have tracked over time, and then, of course, our website and our barometer site have anecdotal information in terms of what individual business owners are saying. We get a range of people, some saying that their business has never been better and some saying it has never been worse. It runs that whole gamut.

secteur du détail, comme dans tous les secteurs, qu'un plus gros effort soit déployé pour inciter à la croissance, afin que nous puissions transformer cette riche ressource que sont nos micro-entreprises en des entreprises petites, puis moyennes. Il s'agit là d'une chose que fait naturellement bien le marché américain, du fait de sa structure et de sa grande taille, mais existe-t-il des moyens de faciliter cela au Canada? Je pense qu'il y a de bonnes mesures incitatives fiscales qui pourraient aller en ce sens. Nous avons, au fil du temps, préconisé nombre de ces mesures. Il s'agit, de manière générale, d'une forme d'intervention que nous prônons du fait de notre philosophie.

Le sénateur Marshall : Nous avons entendu d'autres témoins parler des régimes de réglementation et de la façon dont ceux-ci empêchent les entreprises de grandir ou d'être rentables. Je pense que c'est hier que nous avons entendu un témoin parler de tous les formulaires que doit remplir une entreprise pour différentes autorités et des importants efforts et coûts que cela occasionne.

D'après ce que je crois comprendre, vous n'avez effectué aucun examen formel de cette question, mais vous comptez bien évidemment un grand nombre de membres. Que vous disent-ils d'autre? L'aspect réglementation est une préoccupation manifeste. Y a-t-il d'autres aspects dont le comité devrait être au courant?

M. Mallett : Si vous demandez à un propriétaire d'entreprise à quelles contraintes il est assujéti dans l'exploitation de son entreprise, il vous fera toute une liste de défis. Voilà quelle est la nature de la bête.

Je n'ai pas inclus cela dans la documentation que je vous ai fournie, mais nous produisons chaque mois un baromètre des entreprises, qui mesure les attentes commerciales chez les petites et moyennes entreprises. Chaque mois, nous prenons des mesures. Quelles sont vos principales contraintes? Est-ce la demande, le nombre de personnes qui franchissent la porte? S'agit-il plutôt des taux de change, des taux d'intérêt, des différents coûts, des frais bancaires, et cetera? Nous suivons cela mois par mois. La situation ne change pas beaucoup sur un court laps de temps, mais nous voyons se dessiner des tendances. Dans le cas de certains types d'entreprises, la pénurie de travailleurs qualifiés commence à se faire sentir.

Nous relevons également dans d'autres domaines des améliorations. L'accès au financement n'a fort heureusement pas été un sérieux problème pendant la récession, contrairement à la situation en 1991.

Ce sont là des éléments que nous avons suivis au fil du temps, et ensuite, bien sûr, notre site web et notre site baromètre fournissent des renseignements anecdotiques quant à ce que disent les propriétaires d'entreprise. Leurs propos couvrent toute la gamme, certains d'entre eux disant que leur entreprise ne s'est jamais mieux portée et d'autres que la situation n'a jamais été pire. Cela recouvre tout l'éventail.

Senator Marshall: As I say, I was very interested in your remarks with regard to information. That came up as an issue very early in the study, and I think a large part of the solution rests with adequate information being available to consumers.

Senator Hervieux-Payette: You seem to represent both businesses with less than five employees and bigger businesses. I do not think they are faced with the same problems.

You were talking about having to learn to hire and get more staff and so on.

My own experience with start-ups is that most people are under 50, and they have a good knowledge of information technology. They are smart, even in shopping for anything they need and in finding the programs that will help them to manage their company.

I have two simple questions. We are told that we are falling behind, and we are not good in terms of productivity and innovation. This is the landmark report for the last 25 years by the chamber of commerce.

It seems that the people who represent — I do not know if it is the minus fives or the plus fives — are not doing the right thing, paying too much, doing this and that but not doing it properly. It seems that we are not at the best advantage.

The lack of competition was something that was mentioned yesterday. Of course, if there is little competition — a small market — this is going to lead to a higher price.

It was suggested yesterday that we may go by sector. You indicated 10 sectors in your paper. Would it be a good thing to ask the Competition Bureau to do one by sectors, since the element that affects the price could be different from one sector to another? I was in the food industry. It was never more than 1 per cent profit because of the size of the sales.

I am wondering if you feel that we have the right data if we work with the facts that we need to address this question. When I go to the store and buy lamb from New Zealand, at the same price or lower than the one that has been raised almost in my backyard, I find that pretty strange. Costs to transport from New Zealand are certainly higher than those to transport from the next city in my province.

It is the same thing with fish and apples from China. An apple from China sometimes costs less than the one from Rougemont and sometimes from B.C. This is hard to understand. My retail store, wanting to make a profit, will buy these things. We are

Le sénateur Marshall : Comme je l'ai dit, j'ai été très intéressée par vos remarques au sujet de l'information. Cela est très tôt dans l'étude ressortie comme étant un facteur, et je pense qu'une grosse partie de la solution réside en l'offre aux consommateurs d'information suffisante.

Le sénateur Hervieux-Payette : Il semble que vous représentiez en même temps les entreprises comptant moins de cinq employés et les grosses entreprises. Je ne pense pas que ces dernières se trouvent confrontées aux mêmes problèmes.

Vous avez parlé de la nécessité d'apprendre à recruter, à embaucher davantage de personnel, et cetera.

Selon ma propre expérience en ce qui concerne les entreprises en démarrage, la plupart d'entre elles sont le fait de personnes âgées de moins de 50 ans et qui ont une bonne connaissance de la technologie de l'information. Elles sont intelligentes, même lorsqu'il s'agit de se procurer quelque chose qu'il leur faut et de trouver les programmes qui les aideront à gérer leur entreprise.

J'ai deux questions simples à vous poser. On nous dit que nous prenons du retard et que nous n'affichons pas de bons résultats en matière de productivité et d'innovation. Voilà ce qu'annonce le rapport marquant de la chambre de commerce sur les 25 dernières années.

Il semble que les gens qui font de la représentation — je ne sais plus s'il s'agit de ceux qui ont moins de cinq employés ou plus de cinq employés — ne font pas la bonne chose, paient trop, font ceci et cela, mais ne le font pas bien. Il semble que nous ne sommes pas bien représentés.

Le manque de concurrence est un aspect qui a été mentionné hier. Bien sûr, s'il y a peu de concurrence — du fait d'un petit marché —, cela va amener des prix supérieurs.

Il a été suggéré hier que nous pourrions procéder par secteur. Vous avez fait état dans votre document de 10 secteurs. Serait-ce une bonne chose que de demander au Bureau de la concurrence de faire une étude par secteur, étant donné que l'élément qui a une incidence sur le prix pourrait être différent selon le secteur? J'ai été active dans l'industrie de l'alimentation. Le profit n'y a jamais été supérieur à 1 p. 100 à cause du volume des ventes.

J'aimerais savoir si vous pensez que nous avons les bonnes données et travaillons avec les faits qu'il nous faut pour traiter de cette question. Lorsque je me rends au magasin et que j'achète de l'agneau néo-zélandais, au même prix ou à un prix plus bas que celui de l'agneau qui a été produit pour ainsi dire dans ma cour, je trouve cela quelque peu bizarre. Les coûts de transport depuis la Nouvelle-Zélande sont certainement supérieurs aux coûts de transport depuis la ville voisine dans ma province.

Il en est de même avec le poisson et les pommes en provenance de Chine. Une pomme qui nous vient de la Chine coûte parfois moins cher qu'une pomme en provenance de Rougemont et, à l'occasion, d'une pomme de la Colombie-Britannique. Cela est

talking about large quantities if we talk about all the supermarkets, but lamb at 10,000 kilometres away costs less than the one that is 50 kilometres away.

If you know the situation of agriculture in my province and most of the other provinces, they do not make big profits. They have difficulty surviving. Running a farm needs a lot of cash and makes very little profit.

I say to myself, how do we reconcile all of that? Which sector do we go to? Clothing is the same. It is made in China because it costs less. In that case, I can understand that they have very cheap manpower, but if we could factor in taxes and other things, for each sector, maybe we could start to understand what is included in the price by sector. It is not the same for motor vehicles, home furnishings or food and beverages. It is not the same ratio that you would use in terms of building your cost.

Mr. Mallett: That is right; every market is different. You are right to bring up the productivity issue. We do not see it as something caused by small versus large firms. We think that productivity growth is symptomatic of the ability of firms to go from small size to mid size. It means they are doing more with less or getting more efficient over time and able to gain those efficiencies of scale.

The degree to which we can encourage more businesses to grow would help the productivity record that this country has right now. We have lots of very strong and dedicated business owners in all sectors. That is a good thing, but you cannot have a mid-sized business unless you have a small one first.

We have many small firms that do not feel safe enough to go into a growth strategy. They feel it is risky. We talk to them all the time, 2,000 to 3,000 conversations a week with business owners. Making investments, buying new equipment or adding to their productivity capability without the assurance of benefiting down the road is a risk for them.

We talked with many business owners who said they were large businesses, or at least larger, once. I remember speaking with somebody who used to have 50 employees. They said running

difficile à comprendre. Mon épicerie, désireuse de réaliser un profit, achètera ces produits. Nous parlons de grosses quantités si nous parlons de tous les supermarchés, mais de l'agneau produit à 10 000 kilomètres de distance coûte moins cher que l'agneau produit à 50 kilomètres.

Si vous connaissez la situation de l'agriculture dans ma province et dans la plupart des autres provinces, vous savez que les profits n'y sont pas énormes. Les producteurs ont du mal à survivre. L'exploitation d'une ferme exige beaucoup d'argent et ne rapporte que très peu de profit.

Je suis en train de me demander comment faire pour concilier tout cela. Quel secteur viser? Il en est de même pour l'industrie du vêtement. Les vêtements sont fabriqués en Chine parce que cela y coûte moins cher. Dans ce cas particulier, je peux comprendre que la main-d'oeuvre y est très bon marché, mais si nous pouvions faire intervenir les taxes et d'autres choses, pour chaque secteur, alors nous pourrions peut-être commencer à comprendre ce qui est englobé dans le prix, par secteur. La situation n'est pas la même pour les industries de l'automobile, du meuble, de l'alimentation et des boissons. L'on n'utilise pas le même ratio aux fins de l'établissement du coût.

M. Mallett : C'est exact; chaque marché est différent. Vous avez raison de soulever la question de la productivité. Nous n'y voyons pas un facteur qui soit le fait de la taille de l'entreprise. Nous croyons que l'augmentation de la productivité est le reflet de la capacité des entreprises de faire la transition d'une taille petite à une taille moyenne. Ou elles font plus avec moins, ou elles deviennent plus efficaces au fil du temps et sont en mesure de réaliser des gains d'efficacité d'échelle.

Si nous pouvions encourager davantage d'entreprises à grossir, cela améliorerait le dossier qu'affiche à l'heure actuelle le pays en matière de productivité. Nous comptons dans tous les secteurs quantité de propriétaires d'entreprise très solides et très dévoués. C'est là une bonne chose, mais vous ne pouvez pas avoir une entreprise de taille moyenne sans avoir, d'abord, une petite entreprise.

Nous avons de nombreuses petites entreprises qui ne se sentent pas suffisamment en sécurité pour adopter une stratégie de croissance. Elles estiment la chose risquée. Nous sommes en communication constante avec elles : nous enregistrons chaque semaine entre 2 000 et 3 000 conversations avec des propriétaires d'entreprise. Le consentement d'investissements, l'achat de nouveau matériel ou l'augmentation de leur capacité de production, en l'absence d'une garantie d'avantages à l'avenir, constitue pour eux un risque.

Nous avons discuté avec de nombreux propriétaires d'entreprise qui nous ont dit avoir été, à une époque, de grosses entreprises, ou en tout cas des entreprises plus importantes. Je me

their business was a lot of work. They are down to five employees, and he is happier and is making more money. Is that less productive, or are they doing what they do best?

We believe that the business owner is the world expert on running their business. It is tough for us, as analysts, to judge businesses from afar, saying, "You are not running your business well enough." I do not see that as being a real issue. We want to encourage a culture of growth and sustainable businesses here, and, hopefully, the sort of thing that would encourage that would turn our productivity challenge around and create some benefits. We would all benefit from that in terms of standards of living and so on going into the future.

Senator Hervieux-Payette: Do you consider your organization a small- or medium-sized business?

Mr. Mallett: I would not call us small. We are probably medium-sized at this point.

Senator Hervieux-Payette: You said you have a membership of 108,000.

Mr. Mallett: That is right.

Senator Hervieux-Payette: What is the growth on an annual basis of new entrepreneurs joining you?

Mr. Mallett: We have been growing at a rate of a couple of thousand per year for the past number of years. We kept growing through the recession, which not many other business organizations could do. It is a voluntary organization. We are mainly in public policy lobbying, so there are relatively few tangible benefits that a member can get. However, we are able to convince more business owners that being part of CFIB was a good thing to do. We came through the recession pretty healthy, all considering. It is a kind of testament to the importance that we feel in representing the interests of entrepreneurs too.

Senator Hervieux-Payette: My question was relating to my previous question about the Competition Bureau doing the study that might be helpful. I suspect that undertaking a study for the 10 sectors you are talking about may be above the budget that an organization like yours might have. It is costly to undertake these studies.

Mr. Mallett: That is possible. It would take some time for us to do that sort of thing, but we would be happy to be part of that kind of assessment.

The retail sector is two different worlds in Canada operating at the same time. We have an extremely cutthroat and competitive small business retail environment and a relatively concentrated

souviens d'avoir discuté avec une personne qui avait autrefois 50 employés. Elle a déclaré que la gestion de son affaire constituait un énorme travail. Elle n'en est plus qu'à cinq employés, et elle est plus heureuse et gagne davantage d'argent. Est-ce là être moins productif, ou bien cette personne se consacre-t-elle simplement à ce qu'elle fait le mieux?

Nous croyons que le propriétaire d'entreprise est l'expert mondial quant à la gestion de son entreprise. Il est difficile pour nous autres, analystes, de juger une entreprise de loin en disant « Vous ne gérez pas suffisamment bien votre entreprise ». Je ne vois pas là une réelle préoccupation. Nous voulons favoriser ici une culture de croissance et d'entreprises durables et, avec un peu de chance, le genre de chose qui encourage, qui aide à relever notre défi en matière de productivité et qui livre des avantages. Nous en bénéficierions tous à l'avenir sur le plan niveau de vie et ainsi de suite.

Le sénateur Hervieux-Payette : Votre organisation est-elle selon vous une petite ou une moyenne entreprise?

M. Mallett : Je ne dirais pas qu'elle est petite. Nous sommes sans doute à l'heure actuelle de taille moyenne.

Le sénateur Hervieux-Payette : Vous avez déclaré compter 108 000 membres.

M. Mallett : C'est exact.

Le sénateur Hervieux-Payette : Quelle est votre croissance annuelle, en fonction des nouveaux entrepreneurs qui se joignent à vous?

M. Mallett : Nos rangs augmentent depuis quelques années à un rythme de 2 000 membres par an environ. Nous avons continué de croître pendant la récession, ce qui n'est pas donné à tout le monde. Nous sommes une organisation bénévole. Nous nous consacrons principalement à des activités de lobbying d'intérêt public, et il y a donc relativement peu d'avantages tangibles que puisse retirer un membre. Nous parvenons néanmoins à convaincre de plus en plus de propriétaires d'entreprise que l'appartenance à la FCEI est une bonne chose. Tout compte fait, nous nous sommes plutôt bien tirés de la récession. Cela témoigne en un sens de l'importance que nous accordons également à la défense des intérêts des entrepreneurs.

Le sénateur Hervieux-Payette : Ma question se rattachait à ma question antérieure au sujet de la réalisation par le Bureau de la concurrence d'une étude qui pourrait être utile. Je devine que la réalisation d'une étude pour les 10 secteurs dont vous avez parlé pourrait dépasser le budget dont dispose peut-être une organisation comme la vôtre. Il est coûteux d'entreprendre de telles études.

M. Mallett : Cela est possible. Cela nous demanderait du temps pour effectuer ce genre de chose, mais nous serions heureux de participer à une telle évaluation.

Le secteur du détail correspond au Canada à deux mondes différents fonctionnant en même temps. Nous avons au Canada un secteur du commerce de détail de petite échelle extrêmement

and arguably less competitive large retail component within Canada. We are not sure where the mid-sized sector stands relative to the U.S. It is well enough to do a kind of study to get a better handle on how these work and to do some of the case study analyses that might help to shine a light on this.

Senator Hervieux-Payette: I do not know how you can reduce costs if you do not know the costs. That is why I mention it.

Let us look at the items that create higher prices in Canada than those in the U.S. Once we know what that is sector by sector, we can act upon it. Since the beginning of hearings, as my colleague said, we have heard the same thing for 25 years. What are the elements of the costs? Which ones are critical? Which ones can be reduced? How can we improve the situation? What government policy could be developed to ensure that we become more competitive as we serve the interests of the consumer?

Mr. Mallett: That kind of study is doable, although it is not something that we have done in the past. Certainly, a market structure studied by elements much more expert in terms of each individual industry, for example, should be able to do that kind of thing.

The Chair: Mr. Mallett, we have heard from witnesses who have indicated that labour costs are one single factor that helps to feed this discrepancy, in particular lower labour costs and our minimum wage set by the provinces. Do you have any comment with respect to your members in that regard?

Mr. Mallett: It can work both ways. We have had a much better labour environment, at least employment market, in Canada than we have had in the U.S. One of the reasons we have statistics about lower productivity in Canada is that businesses were hiring people instead of buying equipment. There are some benefits to hiring people because it keeps them working and in the marketplace, and so on.

For the most part, retailers in Canada tend to have more people working for them than retailers in the U.S. Maybe it is because of differences in the relative size of retailers. The smaller the business, the more labour intensive it tends to be. Therefore, perhaps the economies of scale of growing are tougher there. Labour is a bigger component to retail costs here than it tends to be in the U.S. There may be differences by sector, by business size or by business type along the way. Those are some of the notions.

Of course, there are also built-in extra costs, for example the labour standard, minimum hours of work, and payroll taxes associated with that. To some degree, minimum wage may have some effect, but it tends to be an offset as well. When minimum wages go up, employment levels tend to go down for the people in

féroce et concurrentiel et un secteur composé de gros détaillants qui est relativement concentré et dont on peut se souvenir qu'il est moins compétitif. Nous ne savons trop où se situe le secteur de taille moyenne comparativement à celui des États-Unis. Il serait déjà bien d'entreprendre une étude pour mieux comprendre comment ces différents éléments fonctionnent et d'effectuer des études de cas susceptibles de nous éclairer en la matière.

Le sénateur Hervieux-Payette : Je ne sais trop comment on peut réduire les coûts si on ignore ce qu'ils sont. Voilà pourquoi j'en fais état.

Voyons les éléments qui donnent lieu à des prix supérieurs au Canada par rapport à ceux aux États-Unis. Une fois que nous saurons ce qu'il en est secteur par secteur, alors nous pourrons agir. Depuis le début de nos audiences, comme l'a indiqué ma collègue, on nous répète que nous entendons les mêmes choses depuis 25 ans. Quels sont les éléments des coûts? Lesquels sont essentiels? Lesquels peuvent être réduits? Comment pouvons-nous améliorer la situation? Quelle politique gouvernementale pourrait être élaborée afin que nous soyons plus concurrentiels tout en servant les intérêts du consommateur?

M. Mallett : Pareille étude serait faisable, même s'il s'agit d'une chose que nous n'avons pas faite par le passé. Une étude de structure de marché, effectuée par des éléments beaucoup plus experts en ce qui concerne chaque industrie, par exemple, devrait pouvoir livrer de tels renseignements.

Le président : Monsieur Mallett, nous avons entendu des témoins qui ont dit que les coûts de main-d'oeuvre sont un facteur qui alimente les écarts de prix, du fait, surtout, des salaires minimums fixés par les provinces. Auriez-vous quelque commentaire à faire à cet égard au nom de vos membres?

M. Mallett : Cela peut intervenir dans un sens ou dans l'autre. L'environnement en matière de travail, ou en tout cas le marché de l'emploi, a été bien meilleur au Canada qu'aux États-Unis. L'une des raisons pour lesquelles nous avons des chiffres de productivité inférieurs au Canada est que les entreprises embauchaient du personnel au lieu d'acheter des équipements. L'embauche de personnel procure certains avantages, du fait de maintenir des gens au travail et sur le marché, et ainsi de suite.

Les détaillants au Canada ont, pour la plupart, tendance à employer plus de gens que les détaillants aux États-Unis. Peut-être que cela s'explique du fait de la taille relative des détaillants. Plus l'entreprise est petite, plus elle a tendance à exiger de la main-d'oeuvre. Les économies d'échelle procurées par la croissance sont dans une telle situation plus difficiles à réaliser. La main-d'oeuvre constitue un plus gros élément des coûts pour le secteur du détail au Canada comparativement aux États-Unis. Il existe peut-être des différences par secteur, par taille d'entreprise ou par type d'entreprise. Voilà quelles sont certaines des notions.

Il y a, bien sûr, également des coûts supplémentaires intégrés, par exemple les normes du travail, les heures de travail minimales, et les charges sociales en découlant. Le salaire minimum peut, dans une certaine mesure, avoir un effet, mais celui-ci a en même temps tendance à être contrecarré. Lorsque le salaire minimum

those minimum wage categories. There tends to be almost an equal and opposite reaction in the other direction. The total dollars stay the same, but the number of hours gets adjusted over time. We do not think that minimum wage has a big impact on this issue.

The Chair: The other factor I want you to comment on is tariff items. We heard from some witnesses who indicated that it is not a major factor. From your membership point of view, what would you say about tariff items?

Mr. Mallett: It must be highly specific areas that would be affected. We are a generalized organization. We have members in virtually every type of retail operation. There is bound to be a handful of products with very high tariffs that would affect things. In a generalized notion, I would be in agreement that tariffs would be small in the scheme of things, but they may be large in specific cases.

The Chair: Mr. Mallett, thank you very much. You have given us many interesting things to think about. Some of us are starting to form opinions based on what we are hearing, and others of us are still considering these factors. Your input this evening on behalf of the Canadian Federation of Independent Business and on your behalf has been most helpful. We thank you for agreeing to participate in this study by the Standing Senate Committee on National Finance.

Mr. Mallett: It was certainly a pleasure. Thank you for the invitation.

The Chair: Senators, I call this portion of the meeting concluded.

(The committee continued in camera).

augmente, les niveaux d'emploi ont tendance à fléchir pour les personnes appartenant à ces catégories de travailleurs au salaire minimum. Il semble qu'il y ait une réaction inverse et presque égale dans l'autre sens. Le montant en dollars demeure le même, mais le nombre d'heures est rajusté au fil du temps. Nous ne pensons pas que le salaire minimum compte pour beaucoup en ce qui concerne cette question.

Le président : L'autre facteur sur lequel j'aimerais vous inviter à vous prononcer est celui des tarifs. Nous avons entendu certains témoins dire que les tarifs ne sont pas un gros facteur. Que nous diriez-vous, au nom de vos membres, en ce qui concerne les tarifs?

M. Mallett : Ce sont des secteurs bien particuliers qui sont touchés. Nous sommes une organisation très diversifiée. Nous comptons des membres dans presque chaque catégorie de commerce de détail. Il y aura forcément une poignée de produits frappés par des tarifs très élevés qui auront une incidence sur la situation d'ensemble. De manière générale, je conviendrais que les tarifs n'auraient au total qu'une faible incidence, mais qu'ils pourraient compter lourd dans certains cas bien particuliers.

Le président : Monsieur Mallett, merci beaucoup. Vous nous avez livré de nombreux propos intéressants auxquels réfléchir. Certains d'entre nous commencent à former des opinions sur la base de ce que nous entendons, alors que d'autres membres du comité continuent de soupeser les différents enjeux. Votre participation ce soir, en votre nom, et au nom de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, nous a été des plus utiles. Nous vous remercions d'avoir accepté de participer à cette étude entreprise par le Comité sénatorial permanent des finances nationales.

M. Mallett : Tout le plaisir a été pour moi. Merci de l'invitation.

Le président : Sénateurs, voilà qui met fin à cette partie de la réunion.

(La séance se poursuit à huis clos).

WITNESSES

Tuesday, January 31, 2012

Office of the Auditor General of Canada:

Michael Ferguson, Auditor General of Canada;

Jocelyne Therrien, Senior Principal, Parliamentary and International Relations.

Office of the Public Sector Integrity Commissioner of Canada:

Mario Dion, Commissioner.

Tuesday, February 7, 2012

Canadian Manufacturers & Exporters:

Martin Lavoie, Director of Policy, Manufacturing Competitiveness and Innovation.

Option consommateurs:

Jean-François Vinet, Business Practices and Financial Services File Analyst (by video conference).

Public Interest Advocacy Centre:

Michael Janigan, Executive Director and General Counsel;

Janet Lo, Legal Counsel.

Consumers' Association of Canada:

Bruce Cran, President.

Wednesday, February 8, 2012

Canadian Federation of Independent Business:

Ted Mallett, Vice-President and Chief Economist (by video conference).

TÉMOINS

Le mardi 31 janvier 2012

Bureau du vérificateur général du Canada :

Michael Ferguson, vérificateur général du Canada;

Jocelyne Therrien, première directrice principale, Relations parlementaires et internationales.

Commissariat à l'intégrité du secteur public du Canada :

Mario Dion, commissaire.

Le mardi 7 février 2012

Manufacturiers et exportateurs du Canada :

Martin Lavoie, directeur des politiques, Productivités et innovation.

Option consommateurs :

Jean-François Vinet, analyste des pratiques commerciales et des services financiers (par vidéoconférence).

Centre pour la défense de l'intérêt public :

Michael Janigan, directeur général et avocat général;

Janet Lo, avocate-conseil.

Association des consommateurs du Canada :

Bruce Cran, président.

Le mercredi 8 février 2012

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :

Ted Mallett, vice-président et économiste en chef (par vidéoconférence).