

SENATE



SÉNAT

CANADA

Second Session
Forty-first Parliament, 2013-14

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

FOREIGN AFFAIRS
AND
INTERNATIONAL TRADE

Chair:

The Honourable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Wednesday, September 24, 2014
Thursday, September 25, 2014

Issue No. 15

First (final) meeting on:

Government Response, dated July 8, 2014, to the second report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, entitled: *Building Bridges: Canada-Turkey Relations and Beyond*, tabled in the Senate on November 28, 2013

and

First and second meetings on:

Examine the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level

INCLUDING:

THE SIXTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Government response to the committee's second report, entitled *Building Bridges: Canada-Turkey Relations and Beyond*)

WITNESSES:

(See back cover)

Deuxième session de la
quarante et unième législature, 2013-2014

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Présidente :

L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le mercredi 24 septembre 2014
Le jeudi 25 septembre 2014

Fascicule n° 15

Première (dernière) réunion concernant :

La réponse du gouvernement, en date du 8 juillet 2014, au deuxième rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, intitulé *Jeter des ponts : les liens entre le Canada et la Turquie et leur potentiel*, déposé au Sénat le 28 novembre 2013

et

Première et deuxième réunions concernant :

L'étude sur le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral

Y COMPRIS :

LE SIXIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Réponse du gouvernement au deuxième rapport du comité, intitulé *Jeter des ponts : les liens entre le Canada et la Turquie et leur potentiel*)

TÉMOINS :

(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable A. Raynell Andreychuk, *Chair*

The Honourable Percy E. Downe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Carignan, P.C. (or Martin)	Greene Housakos
* Cowan (or Fraser)	Oh Robichaud, P.C.
Dawson	Smith, P.C. (<i>Cobourg</i>)
Demers	Tannas
Fortin-Duplessis	Verner, P.C.

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Robichaud, P.C., replaced the Honourable Senator Jaffer (*September 24, 2014*).

The Honourable Senator Greene replaced the Honourable Senator Johnson (*September 24, 2014*).

The Honourable Senator Tannas replaced the Honourable Senator Ataullahjan (*September 24, 2014*).

The Honourable Senator Ataullahjan replaced the Honourable Senator Eaton (*September 24, 2014*).

The Honourable Senator Johnson replaced the Honourable Senator Maltais (*September 24, 2014*).

The Honourable Senator Eaton replaced the Honourable Senator Ataullahjan (*September 23, 2014*).

The Honourable Senator Maltais replaced the Honourable Senator Johnson (*September 23, 2014*).

The Honourable Senator Johnson replaced the Honourable Senator Beyak (*June 19, 2014*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL

Présidente : L'honorable A. Raynell Andreychuk

Vice-président : L'honorable Percy E. Downe

et

Les honorables sénateurs :

* Carignan, C.P. (ou Martin)	Greene Housakos
* Cowan (ou Fraser)	Oh Robichaud, C.P.
Dawson	Smith, C.P. (<i>Cobourg</i>)
Demers	Tannas
Fortin-Duplessis	Verner, C.P.

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

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

L'honorable sénateur Robichaud, C.P., a remplacé l'honorable sénatrice Jaffer (*le 24 septembre 2014*).

L'honorable sénateur Greene a remplacé l'honorable sénatrice Johnson (*le 24 septembre 2014*).

L'honorable sénateur Tannas a remplacé l'honorable sénatrice Ataullahjan (*le 24 septembre 2014*).

L'honorable sénatrice Ataullahjan a remplacé l'honorable sénatrice Eaton (*le 24 septembre 2014*).

L'honorable sénatrice Johnson a remplacé l'honorable sénateur Maltais (*le 24 septembre 2014*).

L'honorable sénatrice Eaton a remplacé l'honorable sénatrice Ataullahjan (*le 23 septembre 2014*).

L'honorable sénateur Maltais a remplacé l'honorable sénatrice Johnson (*le 23 septembre 2014*).

L'honorable sénatrice Johnson a remplacé l'honorable sénatrice Beyak (*le 19 juin 2014*).

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, of Tuesday, September 16, 2014:

REPORTS DEPOSITED WITH THE CLERK OF THE SENATE PURSUANT TO RULE 14-1(7):

Government Response, dated July 8, 2014, to the second report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, entitled: *Building Bridges: Canada-Turkey Relations and Beyond*, tabled in the Senate on November 28, 2013.—Sessional Paper No. 2/41-594S.

(Pursuant to rule 12-24(4), the report and the response were deemed referred to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade)

Extract from the *Journals of the Senate*, of Tuesday, September 23, 2014:

The Honourable Senator Andreychuk moved, seconded by the Honourable Senator Greene:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade be authorized to examine and report on: the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level; and

That the committee report to the Senate no later than March 31, 2015.

After debate,

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

Le greffier du Sénat,

Gary W. O'Brien

Clerk of the Senate

ORDRES DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 16 septembre 2014 :

RAPPORTS DÉPOSÉS AUPRÈS DU GREFFIER DU SÉNAT CONFORMÉMENT À L'ARTICLE 14-1(7) DU RÈGLEMENT

Réponse du gouvernement, en date du 8 juillet 2014, au deuxième rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, intitulé *Jeter des ponts : les liens entre le Canada et la Turquie et leur potentiel*, déposé au Sénat le 28 novembre 2013.—Document parlementaire no 2/41-594S.

(Conformément à l'article 12-24(4) du Règlement, le rapport et la réponse sont renvoyés d'office au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international)

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 23 septembre 2014 :

L'honorable sénatrice Andreychuk propose, appuyée par l'honorable sénateur Greene,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international soit autorisé à examiner pour en faire rapport : le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral;

Que le comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 31 mars 2015.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, September 24, 2014
(36)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 4:15 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Demers, Downe, Eaton, Fortin-Duplessis, Housakos, Maltais, Oh, Smith, P.C. (*Cobourg*.) and Verner, P.C. (11).

In attendance: Mark Palmer, Acting Procedural Clerk; Natalie Mychajlyszyn and James Lee, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament; Mona Ishack, Communications Officer.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, July 8, 2014, the committee began its study of the Government Response, dated July 8, 2014, to the second report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, entitled: *Building Bridges: Canada-Turkey Relations and Beyond*, tabled in the Senate on November 28, 2013.

It was agreed that the draft report be adopted.

At 4:16 p.m., pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, September 23, 2014, the committee began its study to examine the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level.

WITNESSES:*Foreign Affairs, Trade and Development Canada:*

David Morrison, Assistant Deputy Minister (Americas);
Martin Moen, Director General, North America and Investment;
Christopher Wilkie, A/Director General, North America Strategy.

As individuals:

Laura Dawson, President, Dawson Strategic;
Michael Hart, Simon Reisman Chair in Trade Policy, Professor of International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

The chair made an opening statement.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 24 septembre 2014
(36)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Demers, Downe, Eaton, Fortin-Duplessis, Housakos, Maltais, Oh, Smith, C.P. (*Cobourg*), et Verner, C.P. (11).

Également présents : Mark Palmer, greffier à la procédure par intérim; Natalie Mychajlyszyn et James Lee, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement; Mona Ishack, agente de communications.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 8 juillet 2014, le comité commence son étude au sujet de la réponse du gouvernement, en date du 8 juillet 2014, au deuxième rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, intitulé *Jeter des ponts : les liens entre le Canada et la Turquie et leur potentiel*, déposé au Sénat le 28 novembre 2013.

Il est convenu d'adopter le projet de rapport.

À 16 h 16, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 23 septembre 2014, le comité commence son étude sur le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

TÉMOINS :*Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada :*

David Morrison, sous-ministre adjoint (Amériques);
Martin Moen, directeur général, Amérique du Nord et investissement;
Christopher Wilkie, directeur général par intérim, Direction générale de la stratégie pour l'Amérique du Nord.

À titre personnel :

Laura Dawson, présidente, Dawson Strategic;
Michael Hart, titulaire de la Chaire Simon Reisman en politique commerciale, professeur d'affaires internationales, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton.

La présidence ouvre la séance.

Mr. Morrison made a statement and, together with Messrs. Moen and Wilkie, answered questions.

At 5:24 p.m., the committee suspended.

At 5:28 p.m., the committee resumed.

Ms. Dawson and Mr. Hart each made a statement and answered questions.

At 6:09 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, September 25, 2014
(37)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:32 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Demers, Downe, Fortin-Duplessis, Greene, Housakos, Oh, Robichaud, P.C., Tannas and Verner, P.C. (11).

In attendance: Mark Palmer, Acting Procedural Clerk; Natalie Mychajlyszyn and James Lee, 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 Tuesday, September 23, 2014, the committee continued its study to examine the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level.

WITNESSES:

Canadian Council of Chief Executives:

Eric Miller, Vice President, Policy, Innovation and Competitiveness.

As an individual:

Christopher Sands, Senior Fellow, Hudson Institute.

Canadian Defence and Foreign Affairs Institute:

Colin Robertson, Vice President, and Fellow, School of Public Policy, University of Calgary.

M. Morrison fait un exposé, puis, avec MM. Moen et Wilkie, répond aux questions.

À 17 h 24, la séance est suspendue.

À 17 h 28, la séance reprend.

Mme Dawson et M. Hart font chacun un exposé, puis répondent aux questions.

À 18 h 9, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 25 septembre 2014
(37)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Demers, Downe, Fortin-Duplessis, Greene, Housakos, Oh, Robichaud, C.P., Tannas et Verner, C.P. (11).

Également présents : Mark Palmer, greffier à la procédure par intérim; Natalie Mychajlyszyn et James Lee, 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 mardi 23 septembre 2014, le comité poursuit son étude sur le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

TÉMOINS :

Conseil canadien des chefs d'entreprise :

Eric Miller, vice-président, Politique, innovation et compétitivité.

À titre personnel :

Christopher Sands, agrégé supérieur de recherches, Institut Hudson.

Canadian Defence and Foreign Affairs Institute :

Colin Robertson, vice-président et chercheur, École de politique publique, Université de Calgary.

Canada West Foundation:

Carlo Dade, Director, Centre for Trade and Investment Policy
(by video conference).

The chair made an opening statement.

Messrs. Miller and Sands each made a statement and answered questions.

At 11:33 a.m., the committee suspended.

At 11:39 a.m., the committee resumed.

Messrs. Robertson and Dade each made a statement and answered questions.

At 12:22 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Canada West Foundation :

Carlo Dade, directeur, Centre for Trade and Investment Policy
(par vidéoconférence).

La présidence ouvre la séance.

MM. Miller et Sands font chacun un exposé, puis répondent aux questions.

À 11 h 33, la séance est suspendue.

À 11 h 39, la séance reprend.

MM. Robertson et Dade font chacun un exposé, puis répondent aux questions.

À 12 h 22, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Tuesday, September 30, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade has the honour to table its

SIXTH REPORT

Your committee, to which was referred the government response to the committee's second report, entitled *Building Bridges: Canada-Turkey Relations and Beyond*, has, in obedience to the order of reference of July 8, 2014, considered the said response and now tables its final report.

Your committee reaffirms the recommendations contained in its report. Your committee agreed to send a letter to the Minister of Foreign Affairs outlining the committee's views on the government response, which is included as an appendix to this report.

Respectfully submitted,

La présidente,

RAYNELL ANDREYCHUK

Chair

(A copy of the letter appears following the evidence.)

RAPPORT DU COMITÉ

Le mardi 30 septembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international a l'honneur de déposer son

SIXIÈME RAPPORT

Le Comité, à qui a été renvoyé la réponse du gouvernement à son deuxième rapport intitulé *Jeter des ponts : les liens entre le Canada et la Turquie et leur potentiel*, a, conformément à l'ordre de renvoi du 8 juillet 2014, examiné ladite réponse et dépose maintenant son rapport final.

Le Comité réaffirme les recommandations contenues dans son rapport. Il a convenu d'envoyer au ministre des Affaires étrangères une lettre exposant son point de vue sur la réponse du gouvernement. Cette lettre se trouve en annexe du rapport.

Respectueusement soumis,

(Une copie de la lettre paraît après les témoignages.)

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, September 24, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 4:15 p.m., to examine the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level.

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

[*English*]

The Chair: Welcome to the Senate Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade. Before we go to our reference, we had placed on the agenda an item for consideration later in camera. I wish to deal with it now but not in camera.

Basically, it is our response to the government's response to our report on Turkey. It was circulated to all senators and we asked for feedback; otherwise I would take it as given the letter was approved.

As it is before you, I propose that I receive a motion to accept the letter as written with instructions to file in the Senate.

Discussion? If not, is everyone in agreement?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Thank you. That will be filed and will complete our study on Turkey.

Our new study is to examine the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level.

We commence our study today. We are pleased to have had a quick response from Foreign Affairs, Trade and Development Canada, as I would have expected; and so thank you for being here. Representing the department to give their perspectives on our study we have Mr. David Morrison, Assistant Deputy Minister (Americas); Mr. Martin Moen, Director General, North America and Investment; and Mr. Christopher Wilkie, Acting Director General, North America Strategy. Gentlemen, welcome to the committee. We are interested in following up some of the recent initiatives and changes in the institutions and laws in Mexico, which have a trigger effect for us, and any perspectives that you can give on this in addition to NAFTA, which is not

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 24 septembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, pour étudier le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

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

[*Traduction*]

La présidente : Bienvenue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Avant de passer à l'ordre de renvoi, nous avons prévu à l'ordre du jour un point que nous devons examiner plus tard à huis clos. Je voudrais que nous l'examinions maintenant, mais pas à huis clos.

Il s'agit essentiellement de notre réponse à la réaction du gouvernement à notre rapport sur la Turquie. Nous l'avons distribuée à tous les sénateurs en leur demandant de formuler un commentaire; si personne n'a quoi que ce soit à dire, je considérerais que la lettre est approuvée.

Vous avez cette lettre devant vous; je propose donc de recevoir une motion pour l'accepter telle quelle afin de la déposer au Sénat.

Est-ce que quelqu'un souhaite intervenir? Sinon, est-ce que tout le monde est d'accord?

Des voix : Oui.

La présidente : Merci. La lettre sera déposée, et cela mettra fin à notre étude sur la Turquie.

Notre nouvelle étude vise à examiner le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

Nous entamons notre étude aujourd'hui. Nous sommes enchantés d'avoir reçu une réponse rapide d'Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada, comme je m'y attendais. Je vous remercie de comparaître. Le ministère est représenté par M. David Morrison, sous-ministre adjoint (Amériques); M. Martin Moen, directeur général, Direction générale de l'Amérique du Nord et de l'investissement, et M. Christopher Wilkie, directeur général par intérim, Direction générale de la stratégie pour l'Amérique du Nord, qui nous présenteront leur point de vue. Bienvenue devant le comité, messieurs. Nous sommes intéressés à faire le suivi quant à certaines initiatives et certains changements intervenus récemment dans les institutions

what we are studying. We're looking for new increased opportunities to deepen a trilateral and perhaps a bilateral initiative with Mexico and/or the United States.

Your perspectives would be most welcome. The floor is yours. You know how we operate in Senate committee, so we will have many questions I'm sure at the end.

David Morrison, Assistant Deputy Minister (Americas), Foreign Affairs, Trade and Development Canada: Good afternoon and thanks for inviting us here to address this subject this afternoon.

[Translation]

Our topic this afternoon is the potential increase in trade and investment between Canada, the United States and Mexico. This is a topical issue. After 20 years of NAFTA, speculation over what the next step will be is growing. The Canadian economy is doing well, and it is among the strongest in the G7. The United States is slowly coming out of the recession, and the shale gas revolution is quickly spreading across the continent. The recent historic reforms in Mexico, especially in the energy sector, are a potential game changer in that country.

[English]

It is the confluence of these factors in Canada, in the United States, and in Mexico that has commentators and experts asking the question as to whether we might not be approaching a watershed moment for North America because of new and untapped potential for increased trade and investment. Like this committee, think tanks, such as the U.S. Council on Foreign Relations and others, have launched studies to look at this question with a view to identifying ways to increase North American prosperity.

I propose to address the issue before us today in three ways: first, by discussing the overall trade policy dimension that frames our North American partnerships; second, by discussing how Canada engages bilaterally with Mexico and the United States; and third, by responding to the question as to what we can do trilaterally to strengthen relations and foster increased prosperity on the continent.

First, on the trade policy dimension, NAFTA, the North American Free Trade Agreement, came into effect 20 years ago on January 1, 1994, creating the largest free trade region in the world. By strengthening the rules and procedures governing trade and investment, NAFTA proved to be a solid foundation for building Canada's prosperity and set an example of the benefits of

et les lois du Mexique, lesquels ont eu des répercussions pour nous. Nous aimerions également entendre les opinions que vous pouvez nous donner à ce sujet ainsi que sur l'ALENA, qui ne fait pas partie de la présente étude. Nous cherchons à accroître les nouvelles occasions d'approfondir une initiative trilatérale et peut-être bilatérale avec le Mexique et/ou les États-Unis.

Vos points de vue seraient vraiment les bienvenus. La parole est à vous. Vous connaissez le fonctionnement du comité sénatorial; nous aurons certainement de nombreuses questions à la fin.

David Morrison, sous-ministre adjoint (Amériques), Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada : Bonjour et merci de nous avoir invités à comparaître afin de traiter de cette question cet après-midi.

[Français]

Notre sujet pour cet après-midi est le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Il s'agit d'un sujet d'actualité. Après les 20 ans de l'ALENA, il y a une spéculation croissante quant à savoir quelle sera la prochaine étape. L'économie canadienne se porte bien, étant parmi les meilleures du G7. Les États-Unis sortent lentement de la récession et la révolution du gaz de schiste se propage rapidement à travers le continent, alors que les récentes réformes historiques au Mexique, en particulier dans le secteur de l'énergie, ont le potentiel de changer la donne dans ce pays.

[Traduction]

C'est la confluence de ces facteurs au Canada, aux États-Unis et au Mexique qui fait que les commentateurs et les experts se demandent si nous n'approchons pas d'un point tournant en Amérique du Nord en raison du potentiel nouveau et inexploité d'accroissement du commerce et de l'investissement. À l'instar de votre comité, des groupes de réflexion, comme le Council on Foreign Relations des États-Unis et d'autres groupes, ont lancé des études pour se pencher sur cette question afin de trouver des moyens d'accroître la prospérité en Amérique du Nord.

Je propose de nous attaquer à la question qui nous intéresse aujourd'hui de trois manières : premièrement, en traitant de toute la dimension de la politique commerciale qui encadre nos partenariats nord-américains; deuxièmement, en discutant de la manière dont le Canada noue des rapports bilatéraux avec le Mexique et les États-Unis; et troisièmement, en répondant à la question suivante : Que pouvons-nous faire sur le plan trilatéral pour renforcer les relations et favoriser l'accroissement de la prospérité sur le continent?

En ce qui concerne d'abord la dimension de la politique commerciale, l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA, est entré en vigueur il y a 20 ans, le 1^{er} janvier 1994, créant la plus vaste région de libre-échange du monde. En renforçant les règles et les procédures régissant le commerce et l'investissement, l'ALENA s'est révélé une fondation solide pour

trade liberalization for the rest of the world. NAFTA created a fair and predictable framework for trade and investment.

It is unquestionable that NAFTA has led to greater prosperity. Canada is a trading nation from the baseline of 1989 when the precursor to NAFTA, the FTA between Canada and the United States, was put in place. Overall trade has tripled since the 1989 baseline and has doubled if you use the 1994 baseline of the coming into force of NAFTA.

While Canada, Mexico and the United States used to trade with each other, it is much more common today to talk about how they make things together. Indeed, this notion of a North American production platform with regionally integrated supply chains across sectors from auto to aerospace to electronics is generally how we speak now of North America. Canadian exports to the United States contain, on average, 25 per cent American content, which means that we sourced some of the material that went into the exports from the United States. In Mexico, the percentage is even higher as Mexican exports to the U.S. contain 40 per cent American content.

This demonstrates the degree to which North American supply chains have become integrated. The North American production platform has turned all three countries into partners, even as we regularly compete against one another. In a world where proximity is again found to be important, owing as much to transit time as to transport costs, NAFTA gives our region an edge in a competitive world.

Let me turn to the Canada-U.S. bilateral commercial relationship.

[Translation]

The Canada-U.S. trade relations remain at the core of NAFTA. Canada and the United States have long had the world's largest bilateral trading relationship. Every day, \$2 billion of goods and services cross the border. The Canadian economy continues to depend on free and open access to the United States, which remains by far our largest trading partner. More than 77 per cent of Canada's exporting SMEs are active on the U.S. market.

[English]

To protect in advance Canadian commercial and economic interests, we must remain vigilant in responding to trade restrictions and be proactive in advocating for economic integration.

However rich the relationship is, some challenges remain. I will name two of them. The first one is what you would know as Buy American provisions that creep into U.S. procurement legislation,

le renforcement de la prospérité du Canada et a donné au reste du monde un exemple des avantages de la libération du commerce. L'ALENA a établi un cadre juste et prévisible pour le commerce et l'investissement.

L'ALENA a indubitablement favorisé une plus grande prospérité. Le Canada est un pays commerçant depuis l'année charnière de 1989, au cours de laquelle s'est conclu le précurseur de l'ALENA, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Dans l'ensemble, les échanges ont triplé depuis 1989 et ont doublé depuis 1994, l'année d'entrée en vigueur de l'ALENA.

Même si le Canada, le Mexique et les États-Unis faisaient du commerce les uns avec les autres, il est bien plus courant de dire aujourd'hui qu'ils font des choses ensemble. En fait, on parle plutôt de l'Amérique du Nord comme d'une plateforme de production nord-américaine assortie de chaînes d'approvisionnement intégrées à l'échelle régionale dans tous les secteurs, qu'il s'agisse de l'automobile, de l'aérospatiale ou de l'électronique. Les exportations du Canada vers les États-Unis contiennent en moyenne 25 p. 100 de contenu américain, ce qui signifie qu'une partie des matériaux ont été importés des États-Unis. Au Mexique, ce pourcentage est encore plus élevé, car ce que les Mexicains exportent aux États-Unis contient 40 p. 100 de contenu américain.

Voilà qui témoigne du degré d'intégration des chaînes d'approvisionnement en Amérique du Nord. La plateforme de production nord-américaine a transformé les trois pays en partenaires, même si nous nous faisons régulièrement concurrence. Dans un monde où la proximité est une fois de plus considérée comme importante, en raison tant du temps que des coûts de transport, l'ALENA confère à notre région un avantage dans un monde concurrentiel.

Permettez-moi de passer à la relation commerciale bilatérale entre le Canada et les États-Unis.

[Français]

Les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis demeurent au cœur de l'ALENA. Le Canada et les États-Unis ont depuis longtemps la plus importante relation commerciale bilatérale au monde. Chaque jour, 2 milliards de dollars de biens et de services traversent la frontière. L'économie canadienne continue d'être dépendante d'un accès libre et ouvert aux États-Unis, qui demeurent de loin notre plus important partenaire commercial. Plus de 77 p. 100 des PME exportatrices canadiennes sont actives sur le marché américain.

[Traduction]

Afin de protéger à l'avance les intérêts commerciaux et économiques du Canada, nous devons rester vigilants en réagissant aux restrictions commerciales et en préconisant l'intégration économique de manière proactive.

Cependant, toute riche que soit la relation, certains problèmes persistent. Je vous en nommerai deux. Le premier est ce que vous connaissez sous le nom des dispositions « Buy American » qui

which tend to disrupt long-standing business relationships and impede legitimate cross-border trade between our two countries. Our embassy in Washington and our network of missions throughout the U.S. work tirelessly to advocate against the introduction of new such restrictions.

Second, there is the Country of Origin Labeling law, or COOL, which requires American food processors to label the origin of meat produced in the United States so that there's a label that says "raised in Canada." This is a costly and difficult process for beef and pork due to the integrated nature of the supply chains. Canada continues to seek legislative change and is challenging COOL at the World Trade Organization in Geneva.

So we intend to remain vigilant and quick to respond to potential new trade restrictions.

We are equally determined to press ahead in two key market-access initiatives vis-à-vis the United States. The first is the shared vision for perimeter security and economic competitiveness, better known as Beyond the Border, and the second is the U.S.-Canada Regulatory Cooperation Council. The goal of Beyond the Border is to manage security risks while facilitating the legitimate flow of people, goods and services. The goal of RCC is to ensure that one set of criteria satisfies the regulatory needs of both countries. Over time, this will help us eliminate what has become known as the "tyranny of small differences" that unfortunately sometimes leads to large impediments to trade. A classic example of this is different certification requirements for child car seats. Both sets of car seats are safe, but they require separate regulatory regimes. That is an impediment to free trade as we would like it.

Your committee has asked specifically about federal actions needed to realize new opportunities. In our view, the answer is continuing to press ahead forcefully on Beyond the Border and the Regulatory Cooperation Council initiatives. We have made good progress, but more needs to be done. You may wish to note that as part of the commitments made at the 2014 North American Leaders' Summit in Mexico earlier this year, Canada and Mexico are now invited as observers to the regulatory and border cooperation mechanisms that each country has separately with the United States. So there is a real move afoot to try to "trilateralize" some of these important bilateral mechanisms.

Finally, in the field of energy, a key priority for Canada is to expand infrastructure to deliver products to international markets. In this regard, the approval of the Keystone XL

s'immiscent dans les lois sur l'approvisionnement des États-Unis, ce qui tend à perturber les relations d'affaires à long terme et à nuire aux échanges transfrontaliers entre nos deux pays. Notre ambassade à Washington et notre réseau de missions aux États-Unis travaillent sans relâche pour s'opposer à l'adoption de telles restrictions.

À cela s'ajoute la loi sur la mention du pays d'origine sur l'étiquette, qui oblige les transformateurs d'aliments américains à préciser l'origine de la viande produite aux États-Unis en indiquant « élevé au Canada ». C'est un processus coûteux et difficile en ce qui concerne le bœuf et le porc en raison de la nature intégrée des chaînes d'approvisionnement. Le Canada continue de réclamer une modification législative et conteste la disposition relative à la mention du pays d'origine sur l'étiquette devant l'Organisation mondiale du commerce à Genève.

Nous avons donc l'intention de rester vigilants et de répondre rapidement aux nouvelles restrictions commerciales potentielles.

Nous sommes tout aussi déterminés à aller de l'avant avec deux initiatives d'accès au marché concernant les États-Unis. L'une est la vision commune du périmètre de sécurité et de la compétitivité économique, mieux connue sous le nom de Par-delà la frontière, et l'autre est le Conseil États-Unis-Canada de coopération en matière de réglementation. L'initiative Par-delà la frontière vise à gérer les risques relatifs à la sécurité tout en facilitant le passage légitime de gens, de biens et de services, alors que le Conseil de coopération en matière de réglementation doit faire en sorte qu'un ensemble de critères satisfasse aux besoins en matière de réglementation des deux pays. Au fil du temps, cela nous aidera à éliminer ce qu'on en est venu à qualifier de « tyrannie des petites différences », laquelle finit malheureusement par poser d'énormes obstacles au commerce. Les différentes exigences relatives à l'homologation des sièges d'auto pour enfant constituent un exemple classique de ce problème. Les deux groupes de sièges d'auto sont sécuritaires, mais requièrent des régimes de réglementation distincts. Voilà qui nuit au libre-échange tel que nous voudrions qu'il soit.

Votre comité a demandé expressément ce que le gouvernement fédéral pourrait faire pour tirer parti des nouvelles occasions. À notre avis, il doit continuer d'aller de l'avant avec force en ce qui concerne les initiatives de Par-delà la frontière et du Conseil de coopération en matière de réglementation. Nous avons réalisé de bons progrès, mais il faut faire davantage. Sachez que conformément aux engagements pris lors du Sommet des leaders nord-américains de 2014 qui s'est tenu plus tôt cette année au Mexique, le Canada et le Mexique sont maintenant invités à agir à titre d'observateurs pour le mécanisme de réglementation et de coopération frontalière que chaque pays a avec les États-Unis. Un mouvement réel est donc en marche pour essayer de « trilateraliser » certains de ces importants mécanismes bilatéraux.

Enfin, dans le domaine de l'énergie, une grande priorité du Canada consiste à élargir l'infrastructure afin d'acheminer les produits jusqu'aux marchés internationaux. À cet égard,

pipeline remains an important objective of the Government of Canada, as it will create economic and energy benefits for both Canada and the United States.

Let me now turn to Canada-Mexico bilateral commercial relations. Mexico and Canada are now each other's third-largest trading partners. Two-way merchandise trade in 2013 totalled \$32 billion. This is a remarkable 608 per cent increase in merchandise trade since pre-NAFTA.

Canadian direct investment in Mexico has now reached over \$12 billion. Between 1999 and 2013, Canada has been Mexico's fourth-largest source of foreign investment. Mexico's investment into Canada has not kept pace, but the announcement recently of a major Mexican investment in Canada Bread, which is owned by Maple Leaf Foods, is a nearly \$2-billion investment, and we very much hope that this is a sign of more things to come.

[Translation]

More than 2,200 Canadian businesses identify as companies that export to Mexico, where over 200 Canadian mining companies are operating. Mexico is currently the second largest Canadian market in terms of air transport after the United States. Canada and Mexico produce both for the North American market and the global market.

Mexico's growth in the automotive and aeronautical industries, for instance, illustrates the type of North American production as a whole that is harnessing countries' competitive advantages.

[English]

Last is trilateral cooperation. Trilateral cooperation among Canada, the U.S. and Mexico is inherently more challenging than focusing exclusively on Canada-U.S. or on Canada-Mexico bilateral relations, but one only has to look at a map or read about regional integration elsewhere to see the power of what has been called "the North American idea."

The North American Leaders' Summit that took place in Toluca, Mexico, in February 2014 included an explicit focus on an ambitious competitiveness agenda. Follow-up is taking place as we speak, nationally in each country and through trilateral work. Some highlights of this new trilateral work include a North American trusted traveller program that will see the benefits of the Canada-U.S. NEXUS program extended to Mexicans, and the Mexican counterpart program, called Programa Viajero Confiable, will be extended to those who have a NEXUS card from Canada and the U.S.

l'approbation du pipeline Keystone XL demeure un objectif important du gouvernement du Canada, puisqu'il se traduira par des avantages économiques et énergétiques pour le Canada et les États-Unis.

Permettez-moi maintenant de passer aux relations commerciales entre le Canada et le Mexique, qui sont désormais le troisième partenaire commercial l'un de l'autre. Les échanges mutuels de marchandises ont totalisé 32 milliards de dollars en 2013. C'est une hausse remarquable de 608 p. 100 des échanges de marchandises par rapport à l'époque antérieure à la conclusion de l'ALENA.

L'investissement direct du Canada au Mexique a maintenant atteint 12 milliards de dollars. Entre 1999 et 2013, le Canada a été la quatrième source d'investissement étranger du Mexique. Les investissements du Mexique au Canada n'ont pas suivi le rythme, mais un investissement mexicain substantiel a été annoncé récemment dans Canada Bread, qui appartient à Maple Leaf Foods. Nous avons bon espoir que cet investissement de près de 2 milliards de dollars soit un indice que d'autres choses s'en viennent.

[Français]

Plus de 2 200 entreprises canadiennes s'identifient comme des entreprises qui exportent vers le Mexique, où il y a plus de 200 sociétés minières canadiennes en exploitation. Le Mexique est actuellement le deuxième plus important marché du Canada pour le transport aérien après les États-Unis. Le Canada et le Mexique produisent à la fois pour le marché nord-américain et le marché mondial.

La croissance du Mexique dans les industries de l'automobile et de l'aéronautique, par exemple, illustre le type de production nord-américaine dans son entier qui met à profit les avantages concurrentiels des pays.

[Traduction]

J'aimerais enfin traiter de la coopération trilatérale. Il est intrinsèquement plus difficile d'assurer une coopération trilatérale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique que de se concentrer exclusivement sur des relations bilatérales entre le Canada et les États-Unis ou entre le Canada et le Mexique. Mais il suffit de regarder une carte ou de lire quelque chose sur l'intégration régionale dans d'autres régions pour constater la puissance de ce qu'on appelle « l'idée nord-américaine ».

Le Sommet des leaders nord-américains, qui a eu lieu à Toluca, au Mexique, en février 2014, a mis explicitement l'accent sur un programme ambitieux de compétitivité. En ce moment même, chaque pays assure le suivi à l'échelle nationale et dans le cadre de travaux trilatéraux. Ces nouveaux efforts trilatéraux prévoient notamment un programme des voyageurs fiables pour toute l'Amérique du Nord qui permettra d'élargir les avantages du programme NEXUS du Canada et des États-Unis aux Mexicains, et le programme équivalent du Mexique, appelé Programa Viajero Confiable, s'appliquera aux détenteurs de cartes NEXUS du Canada et des États-Unis.

The three countries are implementing a single window through which importers can electronically submit all of the information they need to comply with customs and other requirements, and efforts are ongoing to establish new pre-clearance and pre-inspection protocols that will further expedite the flow of people and goods across borders.

Efforts within the trilateral context are also under way on innovation and entrepreneurship, with a special focus on women entrepreneurs and on further developing North American human capital through educational exchanges, academic exchanges and analysis of the future North American labour needs throughout the continent.

[*Translation*]

Allow me to say a few words about energy security. North America is quickly becoming a force in the energy sector, given its recognized potential to achieve energy independence. In terms of the economy, the abundance of energy will directly fuel economic growth and job creation, while also reducing production costs in North America. Experts predict that the three countries will benefit from this individually. Canadian, Mexican and U.S. ministers of energy are planning to convene a meeting in December to discuss how to maximize the benefits of this resource.

[*English*]

In closing, let me return to the committee's central question on the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment. Our analysis is that the potential is significant and indeed growing. This trend is driven by some of the economic facts that I have tried to outline above, but also by political developments. Hispanic voting patterns in recent U.S. elections have led to increased policy attention by Washington towards Mexico. It is worth noting that President Obama has visited Mexico five times in his mandate, and Vice President Biden now leads the U.S.-Mexico high-level economic dialogue, which is a new cabinet-level mechanism aimed at advancing strategic economic and commercial priorities, creating jobs and enhancing competitiveness.

While it may be too soon to say definitively whether we have arrived at a new North American moment, as we were at 20 years ago, there certainly does seem to be significant untapped trade and investment potential on the continent. We expect this will be the basis for discussions when Prime Minister Harper, President

Les trois pays sont en train de mettre en œuvre un guichet unique par l'entremise duquel les importateurs peuvent fournir tous les renseignements nécessaires pour se conformer aux exigences des douanes et à d'autres formalités. On s'efforce également d'établir de nouveaux protocoles d'approbation et d'inspection préalables afin d'accélérer encore plus le passage des gens et des biens aux frontières.

Des efforts sont également déployés dans le contexte trilatéral sur les plans de l'innovation et de l'entrepreneuriat, lesquels concernent tout particulièrement les femmes entrepreneures et le développement du capital humain en Amérique du Nord au moyen d'échanges éducationnels et universitaires, et d'analyses des futurs besoins nord-américains en main-d'œuvre dans tout le continent.

[*Français*]

Permettez-moi de dire quelques mots au sujet de la sécurité énergétique. L'Amérique du Nord est rapidement en train de devenir une puissance dans le secteur de l'énergie, munie d'un potentiel reconnu pour atteindre l'indépendance énergétique. Sur le plan économique, l'abondance de l'énergie propulsera directement la croissance économique et la création d'emplois, tout en réduisant également les coûts de production en Amérique du Nord. Les experts prédisent que les trois pays en bénéficieront individuellement. Les ministres de l'Énergie du Canada, du Mexique et des États-Unis envisagent de convoquer une réunion en décembre afin de discuter de la façon de maximiser les avantages de cette ressource.

[*Traduction*]

Pour terminer, permettez-moi de revenir à la principale question du comité sur le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Selon notre analyse, ce potentiel est considérable et est effectivement en croissance. Cette tendance est stimulée par certains faits économiques que j'ai tenté de vous exposer, mais aussi par des faits politiques. La tendance du vote hispanique lors des récentes élections aux États-Unis a accru l'attention que Washington porte au Mexique sur le plan des politiques. Sachez que le président Obama a visité le Mexique cinq fois au cours de son mandat et que le vice-président Biden dirige maintenant le dialogue économique de haut niveau entre les États-Unis et le Mexique dans le cadre d'un nouveau mécanisme à l'échelon du cabinet qui vise à faire avancer les priorités économiques et commerciales stratégiques, à créer des emplois et à renforcer la compétitivité.

Même s'il est peut-être trop tôt pour affirmer que nous en sommes arrivés à un nouveau point tournant en Amérique du Nord, comme ce fut le cas il y a 20 ans, il semble certainement qu'il existe un potentiel inexploité en matière de commerce et d'investissement dans le continent. Nous nous attendons à ce que

Obama and President Peña Nieto of Mexico meet at the North American Leaders' Summit here in Canada next year.

I will close there. Thank you very much. We look forward to your questions.

The Chair: Thank you.

Senator Eaton: You were talking about how many times President Obama has gone down to Mexico — five times. I think he's been to Canada once. We have his Buy American legislation. We saw there was an incident in Colorado, only last week or a couple of weeks ago. I think it was with steel that had been sent across to Canada to have something done to the steel and then back, but because of the bills — anyway, you know all that. And then of course there's Keystone XL.

Do we have problems with this administration? Are our problems in growing trade with the U.S. more political than actual problems with trade or not enough goods to sell? Are they more political than other things?

Mr. Morrison: The U.S. remains, by very large measure, Canada's largest trading partner. I refer back to what I tried to say in my prepared remarks, which is that we have a very comprehensive plan to further deepen our integration with the U.S. economy and to increase overall North American competitiveness. That plan rests upon the twin pillars of the Regulatory Cooperation Council and the Beyond the Border initiative.

What we have discovered is that it is hard work. A lot of minute detail needs to be sorted when you are talking about regulatory cooperation and trying to make borders more fluid while still looking after the security dimension.

From time to time, irritants do come up. One of them is definitely Buy American. Those tend to be decisions of municipal governments and state-level governments. The U.S. is a very large and pluralistic place. Any time you have such a multi-multi-faceted relationship, you are going to have challenges, but there is no getting around the fact that we are and will remain for some time each other's largest trading partner.

Senator Eaton: I don't argue with that at all. It might be pluralistic, and there might be a lot of state regulations, but it seems to me that the atmosphere right now in Washington is not very pro-Canada at every turn of the wheel with this administration when it comes north. I remember Senator Wallin telling me about a Homeland Security visit where they still think that 9/11 was Canadians going across the border, and that was the Secretary of Homeland Security. Then Keystone is constantly, constantly being put off, put off, put off, and then this Buy

ce potentiel soit le fondement des discussions entre le premier ministre Harper, le président Obama et le président du Mexique Peña Nieto quand ils se rencontreront à l'occasion du Sommet des leaders nord-américains ici, au Canada, l'an prochain.

Je terminerai mon exposé ici. Merci beaucoup. Nous répondrons à vos questions avec plaisir.

La présidente : Merci.

La sénatrice Eaton : Vous avez fait remarquer que le président Obama s'est rendu cinq fois au Mexique. Je pense qu'il est venu une fois au Canada. Nous devons composer avec les dispositions « Buy American » et nous avons vu qu'il s'est produit un incident au Colorado la semaine dernière ou il y a quelques semaines seulement. Je pense qu'il s'agissait d'acier envoyé au Canada pour un traitement quelconque avant d'être renvoyé aux États-Unis, mais à cause des mesures législatives... de toute façon, vous savez tout cela. Il y a aussi le pipeline Keystone XL, bien sûr.

Avons-nous des problèmes avec cette administration? Est-ce que les problèmes que nous éprouvons dans le cadre de nos échanges croissants avec les États-Unis concernent davantage la politique que le commerce et le manque de biens à vendre? Sont-ils de nature plus politique qu'autre chose?

M. Morrison : Les États-Unis restent, et de très loin, le plus important partenaire commercial du Canada. Je reviens à ce que j'ai tenté de dire dans mon exposé : nous avons un plan très exhaustif pour renforcer encore notre intégration avec l'économie américaine et accroître la compétitivité à l'échelle de l'Amérique du Nord. Ce plan repose sur les deux piliers que sont le Conseil de coopération en matière de réglementation et l'initiative Par-delà la frontière.

Nous avons cependant découvert que c'est un travail ardu. Il faut régler une foule de menus détails quand on parle de coopération en matière de réglementation et qu'on tente de rendre les frontières plus fluides tout en assurant la sécurité.

De temps en temps, un irritant surgit, et les dispositions « Buy American » en sont certainement un. Ces situations tendent à découler des décisions prises par les administrations municipales et les gouvernements des États. Les États-Unis sont un pays très vaste et pluraliste. Dès qu'on a une relation comportant autant de facettes, on sera confronté à des défis, mais c'est un fait incontournable que nous sommes et resterons pendant un certain temps le partenaire commercial principal l'un de l'autre.

La sénatrice Eaton : Je ne mets pas cela en question du tout. C'est peut-être un pays pluraliste et les États imposent peut-être beaucoup de règlements, mais il me semble que l'atmosphère n'est guère favorable au Canada à Washington actuellement, à tous les égards en ce qui concerne le Nord. Je me souviens que la sénatrice Wallin m'a dit que le secrétaire de la sécurité intérieure pensait encore que les attentats du 11 septembre étaient le fait de Canadiens qui avaient traversé la frontière. En outre, le projet de pipeline Keystone est constamment repoussé, et il y a cette

Canada thing. I'm sure there are many opportunities, but it doesn't seem to be very positive as long as this administration is there. They don't seem to be very willing or interested.

Martin Moen, Director General, North America and Investment, Foreign Affairs, Trade and Development Canada: I won't be able to address the overall question, so you can perhaps return to that, but the Buy American situation is certainly of great concern and we are doing our best to try and address it.

In this particular case, legislation was passed in 1982, so it is a long-standing issue, not an issue that is specific to this administration, and it is also legislation that applies equally to Mexico as it does to Canada.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Thank you very much, Madam Chair. Mr. Morrison, I want to commend you on your positive statement regarding NAFTA. I had an opportunity to sit as a member in the other house. I was on the committee that toured Canada to look into the possibility of concluding a free trade agreement with the United States. I learned about the obstacles and issues that can arise with our closest neighbour.

In the wake of NAFTA's 20th anniversary, Canadian, American and Mexican organizations and business people argued that our respective governments could do more to increase integration and competitiveness in the North American economic space. They are advocating for a renewal of the type of trilateral cooperation that initially led to the NAFTA agreement. What does Canada plan to do about that?

[English]

Mr. Morrison: Thank you very much. It is absolutely accurate that the business communities of the three countries are calling for increased efforts to create the North American economic space. It is worth saying that there is no appetite for a reopening of NAFTA. It remains unpopular in the United States, somewhat less so in Mexico, despite what the economic data says. The business communities of all three countries, separately and in some cases together, are examining, on their own, mechanisms that would help to drive deeper in North American integration and ideally competitiveness.

The three secretaries of commerce, if you will, U.S. Secretary of Commerce Penny Pritzker, Mexican Secretary of Economy Ildefonso Guajardo and our own Minister Fast are meeting regularly. They will meet at the first of October at an event in Toronto, and they have their own North American competitiveness work plan, which is feeding into the overall agenda for the North American Leaders' Summit that the Prime Minister will host next year.

initiative d'achat au Canada. Je suis certaine que les occasions abondent, mais le climat ne semble pas très favorable tant que l'administration actuelle reste en poste. Elle ne semble pas bien disposée ou très intéressée.

Martin Moen, directeur général, Direction générale de l'Amérique du Nord et de l'investissement, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada : Je ne pourrai traiter de toute la question; vous pourrez donc peut-être y revenir, mais les dispositions « Buy American » sont assurément fort préoccupantes, et nous faisons de notre mieux pour tenter de résoudre le problème.

Dans ce cas en particulier, la loi a été adoptée en 1982; c'est donc un problème de longue date, qui n'est pas propre à l'administration actuelle. En outre, ces dispositions s'appliquent tant au Mexique qu'au Canada.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Merci beaucoup, madame la présidente. Monsieur Morrison, je souhaite vous féliciter pour la déclaration positive que vous avez faite sur l'ALENA. J'ai eu la chance de siéger comme députée dans l'autre Chambre. Je siégeais au comité qui a parcouru le Canada pour examiner la possibilité de conclure une entente de libre-échange avec les États-Unis. J'ai pu en apprendre sur les obstacles et les problèmes qui peuvent survenir avec notre plus proche voisin.

Dans la foulée du 20^e anniversaire de l'ALENA, des organisations de gens d'affaires du Canada, des États-Unis et du Mexique ont fait valoir que nos gouvernements respectifs pourraient en faire davantage pour créer un espace économique nord-américain plus intégré et plus concurrentiel. Ceux-ci plaident en faveur d'un renouvellement du type de coopération trilatérale, qui a initialement mené à l'accord de l'ALENA. Qu'entend faire le Canada à cet égard?

[Traduction]

M. Morrison : Merci beaucoup. C'est tout à fait juste de dire que les milieux d'affaires des trois pays réclament des efforts accrus afin d'établir l'espace économique nord-américain. Sachez toutefois qu'on n'envisage pas de rouvrir l'ALENA. Ce dernier reste impopulaire aux États-Unis et, dans une moindre mesure, au Mexique, malgré ce qu'indiquent les données économiques. Les milieux d'affaires des trois pays, séparément et parfois ensemble, examinent de leur côté des mécanismes qui pourraient contribuer à renforcer l'intégration et, idéalement, la compétitivité en Amérique du Nord.

Les trois secrétaires du commerce, si l'on veut, la secrétaire américaine du commerce Penny Pritzker, le secrétaire mexicain de l'économie Ildefonso Guajardo et notre propre ministre Fast se réunissent régulièrement. Ils se rencontreront le 1^{er} octobre à l'occasion d'un événement organisé à Toronto et ils ont leur propre plan de travail en matière d'innovation nord-américaine, lequel contribue à l'établissement du programme global du Sommet des leaders nord-américains que le premier ministre tiendra l'an prochain.

It is fair to say that none of the individual initiatives being proposed by the business communities of the three countries are cut-through, breakout initiatives in the way that an overall free trade agreement proved to be in 1994. Once you get a free trade agreement and most of the goods are already crossing the two borders in a very free-flowing way, it has proven to be the case that the next steps are quite incremental. That's the basis for our Beyond the Border work plan and what came slightly after but now is dealt with in a similar fashion, the Regulatory Cooperation Council.

The work of the three business communities that you mentioned is taken seriously at the level of officials. We will be participating in some of the events that they are convoking later this fall, and that will find its way into the work plans of the North American Leaders' Summit process.

In addition to the communities of CEOs that are advocating for this, there is some significance in the fact that the energy ministers for the three countries will be meeting later this fall, and the defence ministers for the three countries are now meeting regularly because there are interesting opportunities for collaboration in the near neighbourhood, I would call it, in Central America and the Caribbean. We are seeing some degree of greater Canada-U.S.-Mexico collaboration and cooperation now than we certainly have in recent years.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Since the September 2001 terrorist attacks, focus on security has increased, and I think this hinders the flow of people and goods at our borders. You mentioned a few obstacles earlier that hurt our free trade agreement. Are there any others that prevent the growth of trade and investment in our three countries?

[English]

Mr. Morrison: The short answer is yes. It's not just security. To take an easy example, there are different phytosanitary standards in the two countries. This is why regulatory cooperation is so important. We learned that the two countries treat gypsy moths differently when they come in packing crates. What to one country is cause for alarm, other countries may have different ways of dealing with.

The other example I gave was child car seats. Speaking personally, I lived in the United States for many years; I know they love their babies just as much as we love our babies, but the truth is you cannot use a U.S. car seat if you are a Canadian resident. That is obviously an impediment to trade. That is why the line in the prepared remarks was that small differences can become large impediments to trade.

Il est juste de dire qu'aucune des initiatives individuelles proposées par les milieux d'affaires des trois pays ne constitue la percée que s'est révélé être un accord de libre-échange global en 1994. Une fois qu'un tel accord est conclu et que la plupart des biens traversent déjà les deux frontières très librement, les démarches subséquentes sont assez complémentaires. C'est le fondement de notre plan de travail de Par-delà la frontière et de l'initiative qui a suivi peu après, mais qui est maintenant traitée de la même manière, soit le Conseil de coopération en matière de réglementation.

Le travail des trois milieux d'affaires que vous avez évoqués est pris très au sérieux par les fonctionnaires. Nous participerons à certains événements qu'ils organisent plus tard au cours de l'automne, et cela aura une incidence sur les plans de travail du processus du Sommet des leaders nord-américains.

Outre les groupes de PDG qui préconisent ces mesures, il est important de souligner que les ministres de l'Énergie des trois pays se réuniront plus tard cet automne et que les ministres de la Défense des trois pays se rencontrent maintenant régulièrement parce qu'ils s'intéressent aux occasions de collaboration dans ce que j'appellerais le proche voisinage, soit l'Amérique centrale et les Antilles. Nous constatons que dans une certaine mesure, le Canada, les États-Unis et le Mexique collaborent certainement plus maintenant qu'au cours des dernières années.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Depuis les attentats terroristes de septembre 2001, une importance accrue est accordée à la sécurité, et je pense que cela nuit à la circulation des personnes et des marchandises à nos frontières. Vous avez énuméré tantôt quelques-uns des obstacles qui nuisent, justement, à notre entente de libre-échange; y en a-t-il d'autres qui empêchent l'accroissement du commerce et de l'investissement dans nos trois pays?

[Traduction]

M. Morrison : Je répondrais brièvement que oui. Ce n'est pas qu'une question de sécurité. Pour prendre un exemple facile, il existe des normes phytosanitaires différentes dans les deux pays. Voilà pourquoi il importe tant de collaborer sur le plan de la réglementation. Nous avons appris que les deux pays traitent les spongieuses différemment quand elles arrivent dans des caisses d'emballage. Ce qu'un pays peut trouver alarmant peut être traité de manières différentes par d'autres pays.

J'ai aussi donné l'exemple des sièges d'auto pour enfant. Personnellement, j'ai vécu de nombreuses années aux États-Unis, et je sais que les gens y aiment leurs bébés autant que nous aimons les nôtres, mais le fait est qu'un résident du Canada ne peut utiliser de siège d'auto américain. C'est, de toute évidence, un obstacle au commerce. C'est pourquoi j'ai indiqué dans mon exposé que les petites différences peuvent devenir d'énormes obstacles au commerce.

Our experience thus far in the Regulatory Cooperation Council has been positive, but you will have noticed that quite recently our Prime Minister and President Obama spoke of a new approach. If you think about it, regulatory cooperation will work best if it happens upstream; that is, if the regulatory authorities in any one sector talk to each other early, before the differences get embedded. Rather than trying to work out whose car seat certification process is superior, if the regulatory authorities are talking to each other early on, we can have better outcomes over the long term.

That is why I say that it isn't the kind of grand breakthrough strategy that we had at the time of NAFTA. We already essentially have free trade, but there are all sorts of regulatory challenges as well as, frankly, border infrastructure challenges. You asked about security. You are all well aware of the challenges that Canada is currently having with its desire to add an additional bridge across the Detroit River at one of the busiest border crossings on the whole border between Canada and the United States. Sometimes that's what it boils down to, the infrastructure through which goods and services need to flow.

Again, the short answer to your question is no. It's not just security; many other things can inhibit a greater flow of goods and services and, therefore, a greater degree of prosperity.

Senator Oh: The U.S. has decreased its purchase of Canadian oil after the breakthrough in shale oil extraction technology. Is it about time for Canada to cooperate with other countries in the energy sector? What about the advantages of energy trade with emerging markets like Mexico and the Pacific Alliance?

Mr. Morrison: It is a very explicit policy of the government to diversify the markets to which it is selling Canadian oil and, indeed, all energy products. You have given two great examples: Mexico and the Pacific Alliance. There are four constituent members of the Pacific Alliance and two aspirant members. Canada has free trade agreements with all six of those countries, so we are very well positioned to sell into the Pacific Alliance markets.

Let me say a brief word on Mexico. My prepared remarks used the words "historic reforms." Mexico had a strong element in its constitution dating from 1938 that restricted any kind of investment in its energy sector. President Peña Nieto, who is not yet two years in office, has fundamentally thrown the doors open to foreign investment in Mexico's energy sector. This is complicated because it's not as simple as just selling things to the Mexicans, because in some sectors we will be competing with them.

Notre expérience dans le Conseil de coopération en matière de réglementation a jusqu'à présent été positive, mais vous aurez remarqué que très récemment, le premier ministre et le président Obama ont parlé d'une nouvelle approche. Si on y réfléchit, la coopération en matière de réglementation fonctionnera mieux si on agit en amont, c'est-à-dire si les autorités de réglementation d'un secteur donné se parlent dès le départ, avant que les différences ne s'enchaînent. Si elles se parlent au lieu d'essayer de déterminer quel est le meilleur processus d'homologation des sièges d'auto, nous pouvons obtenir de meilleurs résultats à long terme.

Voilà pourquoi je dis que ce n'est pas le genre de grande stratégie révolutionnaire que nous avons eue à l'époque de l'ALENA. Nous avons essentiellement le libre-échange, mais il existe également une panoplie de problèmes au chapitre de la réglementation et, à dire vrai, des infrastructures frontalières. Vous avez posé une question sur la sécurité. Vous connaissez bien les difficultés auxquelles le Canada se heurte alors qu'il souhaite ériger un nouveau pont enjambant la rivière Detroit à l'un des passages frontaliers les plus occupés de la frontière entre le Canada et les États-Unis. Parfois, le problème se résume à l'infrastructure par laquelle les biens et les services doivent passer.

Une fois encore, la réponse brève est non. Ce n'est pas qu'une question de sécurité; bien d'autres choses peuvent entraver la libre circulation des biens et des services et, par le fait même, l'amélioration de la prospérité.

Le sénateur Oh : Les États-Unis ont réduit leurs achats de pétrole canadien à la suite des avancées dans les technologies d'extraction de l'huile de schiste. Est-il temps pour le Canada de collaborer avec d'autres pays dans le secteur de l'énergie? Quels sont les avantages du commerce de l'énergie avec les marchés émergents comme le Mexique et les pays de l'Alliance du Pacifique?

M. Morrison : Le gouvernement a très explicitement pour politique de diversifier les marchés auxquels il vend le pétrole canadien et, en fait, tous les produits énergétiques. Vous avez donné deux excellents exemples : le Mexique et l'Alliance du Pacifique. Cette dernière compte quatre membres et deux pays aspirent à y adhérer. Le Canada a des accords de libre-échange avec ces six pays et est donc en excellente position pour vendre ses produits sur les marchés de l'Alliance du Pacifique.

Permettez-moi de dire quelques mots sur le Mexique. Dans mon exposé, j'ai employé les mots « réformes historiques ». Le Mexique avait, dans sa constitution, un élément fort datant de 1938 qui restreignait toute forme d'investissement dans son secteur de l'énergie. Le président Peña Nieto, qui n'est pas encore au pouvoir depuis deux ans, a fondamentalement ouvert la porte aux investissements dans le secteur de l'énergie du Mexique. C'est compliqué, car ce n'est pas aussi simple que de vendre des choses aux Mexicains, parce que nous entrerons en concurrence avec eux dans certains secteurs.

But this is absolutely good news for, for example, the oil service industry based in Alberta. There will be huge opportunities for energy companies, for pipeline companies, for anyone in the oil service industry in Canada, and there are terrific opportunities to further greater Canadian interest. I will give you an example. Mexico and the Province of Alberta recently signed an MOU that Mexico will receive advice from Alberta on how to set up its overall energy regulatory regime, which will be set up along Alberta standards. Obviously, that will be beneficial to Canadian companies because, if everything goes to plan, doing business in Mexico will be very recognizable to Canadian companies.

So, absolutely, there is a broad effort afoot to diversify Canada's energy export markets.

[Translation]

Senator Verner: When Canada comes across issues in its trade relations with the United States, I assume that Mexico acts as our ally. Do we work with Mexico to advance our interests in our dealings with the Americans? I am referring to what has happened in the past, as I understand, given the questions you have been asked here, that an attempt is being made to bring the countries together, so that the three of them can work closely.

Have we found ways in the past to work with Mexico to help relax the U.S. measures that interfered with our trade relations?

[English]

Mr. Morrison: That is an excellent question. The translation at the end of your question was about things that stood in the way of our trading relationship. There hasn't been a great deal that has stood in the way of our trading relationships in the past 20 years. But those irritants that have come up, and the one I mentioned in my prepared remarks was the Country of Origin Labeling law, COOL, also affect Mexico; and we have an expert on that here in Mr. Moen. We are at least coincident with the Mexicans in our opposition to that legislation. Again, I am not an expert on that particular irritant. I am sure there are geographic differences in the supply chains, but in pork and beef, both Mexico and Canada are facing the same kinds of issues because of COOL legislation.

We have launched a process at the World Trade Organization; but I'm not certain whether Mexico is party to that same process. That's an example of us having a coincidence of interests with Mexico. Overall, the proof in the pudding about NAFTA is that there have been remarkably few irritants that we have needed to come together in opposition around a common issue over something the United States has been trying to do.

Mais c'est assurément une bonne nouvelle pour, par exemple, l'industrie des services pétroliers de l'Alberta. De formidables occasions s'offriront aux sociétés d'énergie, aux compagnies de pipeline et à tous ceux qui œuvrent dans le secteur des services pétroliers au Canada, et les occasions sont belles de faire avancer les intérêts canadiens. Je vais vous donner un exemple. Le Mexique et l'Alberta ont signé récemment un protocole d'entente en vertu duquel le Mexique recevra les conseils de l'Alberta sur la manière d'instaurer son régime de réglementation global en matière d'énergie, qui sera établi conformément aux normes de l'Alberta. De toute évidence, ce sera bénéfique pour les entreprises canadiennes, parce que si tout se déroule comme prévu, les entreprises canadiennes se sentiront en terrain connu quand elles feront des affaires au Mexique.

Il est donc certain qu'on déploie un effort d'envergure pour diversifier les marchés d'exportation de l'énergie du Canada.

[Français]

La sénatrice Verner : Lorsqu'on fait face à des enjeux dans le cadre de nos relations commerciales avec les États-Unis de façon générale, je présume que le Mexique s'avère être un allié. Est-ce qu'on travaille avec lui pour faire valoir nos intérêts vis-à-vis des Américains? Je fais référence à ce qui s'est produit dans le passé, car je comprends, au vu des questions qui vous ont été posées ici, qu'il y a maintenant des mesures de rapprochement pour que les trois pays puissent travailler en étroite collaboration.

Par le passé, est-ce qu'on a trouvé une façon de travailler avec le Mexique pour aider à assouplir les mesures américaines qui faisaient obstacle à nos relations commerciales?

[Traduction]

M. Morrison : C'est une excellente question. Selon l'interprétation de la fin de votre question, vous parliez des obstacles à nos relations commerciales. Il n'y a pas grand-chose qui a nui à nos relations commerciales au cours des 20 dernières années. Mais il y a eu des irritants, notamment celui dont j'ai parlé dans mon exposé : les dispositions sur la mention du pays d'origine sur l'étiquette, qui touchent également le Mexique, et nous avons parmi nous un expert en la matière en la personne de M. Moen. Au moins, nous partageons la position du Mexique pour nous opposer à ces dispositions. Ici encore, je ne suis pas un expert de cet irritant en particulier. Je suis certain qu'il existe des différences géographiques dans les chaînes d'approvisionnement, mais en ce qui concerne le porc et le bœuf, le Mexique et le Canada sont confrontés aux mêmes problèmes à cause des dispositions sur la mention du pays d'origine sur l'étiquette.

Nous avons lancé un processus devant l'Organisation mondiale du commerce, mais j'ignore si le Mexique y participe. Voilà un exemple de situation où nos intérêts coïncident avec ceux du Mexique. Dans l'ensemble, les faits ont démontré que l'ALENA s'est accompagné de remarquablement peu d'irritants au sujet desquels nous avons dû unir nos forces afin de nous opposer à un problème commun en raison de ce que les États-Unis tentent de faire.

[Translation]

Senator Verner: I am also curious about the potential implementation of a NEXUS system for Mexico. We know that, as a retaliatory measure, Mexico is asking Canadian parliamentarians for a visa when they visit that country. What will the situation be with a NEXUS card?

[English]

Mr. Morrison: That is one I know as I am the resident expert, unfortunately.

There has been an irritant in relations between Canada and Mexico around visas. We are in the process of active dialogue with the Mexicans on that. The Prime Minister and Minister Alexander are on record as having expressed concerns. I do not think it likely that a visa on Mexico will be lifted any time soon.

Nonetheless, we are putting in place many facilitative measures to allow trusted Mexican travelers and, frankly, travelers where there is a clear win-win benefit. Business travelers are the obvious ones, as well as Mexican workers coming for the agricultural program and Mexican students. There are all sorts of special programs where the visa impediment is quite insignificant. Almost all Mexicans are eligible for an up-to-10-year multiple-entry visa. Much ado has been made in the press about that. It is the one irritant in an otherwise sound and growing relationship.

On the NEXUS card, which was your question, I guess the answer is that anyone with a NEXUS card has already been vetted as a trusted traveler. I am assuming that senators have diplomatic or red passports.

The Chair: No, we have green passports.

Mr. Morrison: What happens with an official passport and a NEXUS card, I don't know. That is a policy dilemma, but we would be happy to work with the Mexicans on that. My portfolio includes other countries in Latin America. This issue will not go away; and the way it is dealt with is through reciprocity. That is where we are.

Senator Housakos: Thank you, Mr. Morrison, for being here this afternoon. I have three distinct, interrelated questions.

Without a doubt, the U.S. trade relationship with Canada is the most significant. Thus, we thought it important to look at it after the twentieth anniversary of the North American Free Trade Agreement.

In your opinion, is it fair to say that Canada at times takes for granted our North American market because we have had such success with the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement? Have we become

[Français]

La sénatrice Verner : Une question a piqué ma curiosité, c'est celle de la possible mise en place d'un NEXUS mexicain. On sait que, comme mesure de représailles, le Mexique demande un visa aux parlementaires canadiens lorsqu'ils vont au Mexique. De quelle façon est-ce que cela va s'illustrer avec une carte NEXUS?

[Traduction]

M. Morrison : C'est une question dont je sais malheureusement être l'expert sur place.

Il y a un irritant dans les relations entre le Canada et le Mexique au sujet des visas. Nous sommes en train de dialoguer activement avec les Mexicains à ce sujet. Le premier ministre et le ministre Alexander se sont dits préoccupés par la question. Je crois peu probable que l'imposition d'un visa pour le Mexique soit levée dans un proche avenir.

Nous mettons cependant en place de nombreuses mesures pour faciliter les choses aux voyageurs mexicains dignes de confiance et, à dire vrai, aux voyageurs dans les situations où il est clair que c'est avantageux pour tous. C'est notamment le cas des voyageurs d'affaires, ainsi que des voyageurs mexicains participant au programme agricole et des étudiants mexicains. Il existe un éventail de programmes spéciaux dans le cadre desquels les visas posent un problème de taille. Presque tous les Mexicains sont admissibles à un visa pour entrées multiples d'une durée pouvant aller jusqu'à 10 ans. La presse a beaucoup traité de la question. C'est le seul irritant dans une relation qui est à tout autre égard saine et en expansion.

En ce qui concerne la carte NEXUS, sur laquelle porte votre question, je suppose que la réponse est que tout titulaire d'une carte NEXUS est déjà considéré comme un voyageur digne de confiance. Je présume que les sénateurs possèdent des passeports diplomatiques ou à couverture rouge.

La présidente : Non, nous avons des passeports à couverture verte.

M. Morrison : J'ignore ce qui se passe avec un passeport officiel et une carte NEXUS. C'est un dilemme en matière de politiques, mais nous serons enchantés de travailler avec les Mexicains à ce sujet. Mon portefeuille comprend d'autres pays d'Amérique latine. Ce problème ne disparaîtra pas, et sa résolution passe par la réciprocité. Voilà où nous en sommes.

Le sénateur Housakos : Merci, monsieur Morrison, de témoigner cet après-midi. J'ai trois questions distinctes, qui ont un lien entre elles.

Il ne fait aucun doute que la relation commerciale des États-Unis avec le Canada est la plus importante. Nous avons donc jugé important de l'examiner après le 20^e anniversaire de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Selon vous, est-il juste de dire que le Canada tient parfois le marché nord-américain pour acquis parce nous connaissons beaucoup de succès avec l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain? Sommes-

complacent, in your opinion? The government has intentionally pursued emerging markets over the last decade and a half. As a result, we have had some successes and some failures in various parts of the world. Inevitably, North America still produces one third of the world's goods and services and is still an economic force second to none.

The first question is this: Have we been a bit complacent and taken that relationship for granted because everything has worked well?

The second question is on our resource-based economy vis-à-vis our manufacturing sector. Over the last decade, our resource-based economy has had strong growth in large part because of the need to nourish markets in the U.S. with our resources and because of markets in the Far East and the Pacific. Our manufacturing sector has not fared as well in North American trade as the resource-based economy. In your opinion, is that because of hindrances in the trade arrangement in terms of infrastructure, as you mentioned earlier; or is it due to other trade impediments; or is the state of the Canadian currency, which fluctuates from time to time, playing as big a role as any trade agreement? What is the solution? What are possible remedies to give a better footing to the manufacturing sector in Canada to be able to take advantage of this North American agreement?

My last question is short. What percentage of trade between Canada, the U.S. and Mexico is done by small Canadian businesses as opposed to larger companies?

Mr. Morrison: Sure. Let me take your third question first because I don't have the answer. We can get you the answer as to the percentage of trade done by SMEs. My guess is that it is quite significant, but we will come back to you with exact figures if we can get them.

I will resist your invitation to offer my opinion on the other two questions. On the first question, I will simply say that I don't think it is a case of complacency at all. One of our largest embassies in the world, 13 consulates general plus three trade offices in the United States are dedicated primarily to market access issues. That is what we do literally day and night. You don't hear much about it because the trade policy agenda of opening new markets has shifted to Asia and elsewhere. But I know we're not being complacent, and the statistics about the ongoing significance of our trading relationships with the United States and Mexico I do think speak for themselves.

We would need some statistics to back this up, but there's a figure in my prepared remarks about 77 per cent of SMEs say they export to the United States. Canada is a country that has some large companies and a large number of small companies. If

nous devenus suffisants, à votre avis? Le gouvernement a intentionnellement ciblé les marchés émergents au cours de la dernière décennie et demie. Nous avons ainsi connu certains succès et quelques échecs dans diverses régions du monde. Inévitablement, l'Amérique du Nord produit encore le tiers des biens et services du monde et est toujours une puissance économique inégalée.

La première question est la suivante : avons-nous été un peu suffisants et tenu cette relation pour acquise parce que tout fonctionne bien?

La deuxième question concerne notre économie fondée sur les ressources par rapport à notre secteur manufacturier. Au cours de la dernière décennie, notre économie fondée sur les ressources a connu une forte croissance en grande partie à cause du besoin d'alimenter les marchés américains avec nos ressources et en raison des marchés d'Extrême-Orient et du Pacifique. Notre secteur manufacturier n'a pas fait aussi bonne figure que l'économie fondée sur les ressources sur le marché américain. D'après vous, est-ce en raison des obstacles que posent les arrangements commerciaux sur le plan de l'infrastructure, comme vous l'avez souligné plus tôt, ou est-ce dû à d'autres entraves ou à l'état de la devise canadienne, qui fluctue de temps en temps et joue un rôle important dans toute entente commerciale? Quelle est la solution? Quelles sont les voies qui pourraient s'offrir pour permettre au secteur manufacturier canadien de renforcer sa position afin de pouvoir tirer parti de cet accord nord-américain.

Ma dernière question est brève. Quel pourcentage des échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est attribuable aux petites entreprises canadiennes par rapport aux grandes entreprises?

M. Morrison : Je répondrai volontiers. Permettez-moi de traiter votre troisième question en premier, parce que je n'ai pas de réponse. Nous pouvons toutefois vous trouver la réponse concernant le pourcentage du commerce que font les PME. Je pense que c'est un pourcentage substantiel, mais nous vous communiquerons les chiffres exacts si nous pouvons les obtenir.

Je résisterai à votre invitation à vous donner mon opinion sur les deux autres questions. En ce qui concerne la première, je dirai simplement que je ne pense pas du tout que nous soyons suffisants. Une de nos plus grandes ambassades du monde, 13 consulats généraux et 3 bureaux commerciaux aux États-Unis s'occupent principalement des questions relatives à l'accès au marché. C'est ce que nous faisons littéralement jour et nuit. Vous n'en entendez pas beaucoup parler parce que le programme en matière de politique commerciale pour l'ouverture de nouveaux marchés s'est réorienté vers l'Asie et d'autres régions. Mais je sais que nous ne sommes pas suffisants, et les statistiques sur l'importance actuelle de nos relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique sont selon moi éloquentes.

Nous aurions besoin de statistiques pour étayer cette opinion, mais mon document indique que 77 p. 100 des PME affirment exporter vers les États-Unis. Le Canada est un pays qui compte quelques grandes sociétés et un grand nombre de petites

you look at the high-tech sector, for example, one very interesting phenomenon in high-tech and other sectors is that selling into the United States is a way to sell abroad. You can get a Canadian SME selling into Walmart's value chain, and Walmart is going to be selling those goods in China.

So we're trying to cover various bases in terms of our own department and our trade promotion efforts, but the statistic of 77 per cent of SMEs accessing the U.S. market can also be a statistic about accessing global markets at the same time.

In terms of your second question on energy and exchange rates, I'm afraid I'm a historian rather than an economist, so I won't take the exchange rates part, but I would say that Canada has done exceptionally well since 2008 vis-à-vis other G7 economies, and that's across sectors.

I believe the statistics would show that the resource sector has led because of the global commodity boom but that Canada's manufacturing sector has also fared relatively well, particularly if you look globally at other similarly developed economies.

I know the perception is that it has been all about resources, that that has been the driver, but that has frankly been an equation of supply-demand for Canada, which is an exporting country.

Senator Downe: Thank you. I would like to follow up on Senator Housakos' question.

You mentioned the number of Canadian trade and diplomatic missions in the United States, but is it not true that we have been cutting back and that at the same time, the Mexicans have been increasing their presence?

Mr. Morrison: I know that Mexico has many more consulates than we do. Frankly, there are many more Mexicans living in the United States requiring consular services.

In our department's response to the Deficit Reduction Action Plan, yes, we did cut consulates in the United States. We cut resources all over, and the government took a decision to shift some of those resources relatively to other markets in the region that I now supervise. Mexico was not cut, but consulates in the United States were.

I think that reflects a decision that some of the services that Canadian companies are asking for in places like Mexico and Asia and the Pacific Alliance countries are not required to the same extent in the United States, where the statistics would show Canadian companies are more comfortable going on their own.

The answer to your question is yes, there has been a net cut in our resources in the United States.

entreprises. Dans le secteur de la haute technologie et d'autres industries, par exemple, on observe un phénomène très intéressant : le fait de vendre aux États-Unis est un moyen de vendre à des marchés internationaux. Des PME canadiennes vendent des produits à la chaîne de valeur de Walmart, qui les vendra en Chine.

Nous tentons donc de couvrir les divers aspects en ce qui concerne notre propre ministère et nos efforts de promotion du commerce, mais la statistique selon laquelle 77 p. 100 des PME ont accès au marché américain peut être en même temps une statistique sur l'accès aux marchés internationaux.

Quant à votre deuxième question sur l'énergie et les taux de change, je crains d'être historien plutôt qu'économiste; je ne répondrai donc pas à la partie sur les taux de change. Je dirais toutefois que le Canada s'en tire exceptionnellement bien depuis 2008 par rapport aux autres économies du G7, et ce, dans tous les secteurs.

Je crois que les statistiques montreraient que le secteur des ressources mène le bal en raison de l'explosion du secteur des produits de base, mais que le secteur manufacturier canadien s'en tire relativement bien également, particulièrement au regard des autres économies développées du monde.

Je sais qu'on a l'impression que tout tourne autour des ressources et que ce secteur agit comme un moteur, mais c'est en fait une question d'offre et de demande pour le Canada, qui est un pays exportateur.

Le sénateur Downe : Merci. J'aimerais faire le suivi quant à une question que le sénateur Housakos a posée.

Vous avez mentionné le nombre de missions commerciales et diplomatiques du Canada aux États-Unis, mais n'est-il pas vrai que nous avons effectué des réductions à cet égard, alors même que les Mexicains augmentent leur présence?

M. Morrison : Je sais que le Mexique a beaucoup plus de consulats que nous. À dire vrai, il vit aux États-Unis beaucoup plus de Mexicains qui ont besoin de services consulaires.

Dans le cadre du Plan d'action pour la réduction du déficit, notre ministère a effectivement apporté des réductions dans les consulats aux États-Unis. Nous avons réduit les ressources partout, et le gouvernement a pris une décision afin de réaffecter ces ressources à d'autres marchés dans la région que je supervise maintenant. Le Mexique n'a pas été touché par ces réductions, mais les consulats aux États-Unis l'ont été.

Je crois que cela découle d'une décision selon laquelle les services que réclament les entreprises canadiennes dans des régions comme le Mexique et les pays d'Asie et de l'Alliance du Pacifique ne sont pas aussi nécessaires aux États-Unis, où les statistiques indiquent que les entreprises canadiennes se sentent plus à l'aise pour voler de leurs propres ailes.

Pour répondre à votre question, il y a eu effectivement réduction nette de nos ressources aux États-Unis.

Senator Downe: I appreciate the Mexicans have a much larger population, but I also understand they have increased the number of their trade offices. Obviously, that's not your department, so I will research that on my own.

This goes back to the point made by my colleague. Our main trade is with the United States. It is our biggest market, far and away. The argument could be advanced that we are taking it for granted. The Canadian business community feels very comfortable doing business in the United States, so the more opportunity they have and the more regions of the United States, it could be argued there would be more trade and more prosperity in Canada. So why the cutbacks?

Mr. Morrison: The government took the decision about the cutbacks. I believe that —

Senator Downe: I appreciate the government took the decision, but did they specify reductions in the U.S., or was that a departmental decision?

Mr. Morrison: I wasn't with the department at that point, but we can certainly get — I think there is a diversification question here about exports, and it plays to an earlier question about reliance on any one country on the part of the government's overall plan for economic diplomacy. The government's Global Markets Action Plan has been to diversify our export markets, and in a world of fixed or declining budgets, that does mean shifting resources amongst regions.

Senator Downe: No question that has been the plan not only of this government but of previous governments for a host of years, but the United States continues to remain our dominant market. I'm just surprised we would reduce resources and services on the one hand where we're doing so well, and trying to pick up business in other markets.

My second question: You mentioned the defence ministers of the three countries meeting. Correct me if I'm wrong, but I understood that under Mexico's constitution the armed forces were not allowed to leave their country. Is that correct?

Mr. Morrison: I'm sorry, I don't know.

Senator Downe: If so, obviously their systems in South America and Central America would be limited.

Mr. Morrison: Yes.

Senator Downe: My last question is on the NEXUS card. Am I correct that that is totally controlled by the United States, or is Canada involved in that as well? It is an American card. Is there a joint agreement?

Le sénateur Downe : Je sais bien que les Mexicains sont beaucoup plus nombreux aux États-Unis, mais j'ai cru comprendre qu'ils y avaient augmenté le nombre de leurs bureaux commerciaux. Comme cela n'est bien sûr pas de votre ressort, je ferai mes propres recherches à ce sujet.

Cela nous ramène au point soulevé par mon collègue. Les États-Unis demeurent nos principaux partenaires commerciaux. C'est de loin notre marché le plus important. Certains pourraient dire que nous tenons ce marché pour acquis. Comme les gens d'affaires canadiens semblent très à l'aise de transiger aux États-Unis, on pourrait faire valoir que plus il y aura de régions américaines et de débouchés qui seront accessibles, plus ce sera synonyme d'échanges commerciaux et de prospérité pour le Canada. Comment alors expliquer ces réductions dans un tel contexte?

M. Morrison : C'est le gouvernement qui a décidé de procéder à ces réductions. Je crois que...

Le sénateur Downe : Je comprends que c'est une décision du gouvernement, mais est-ce qu'on a précisé que les réductions ciblaient les États-Unis, ou était-ce une décision ministérielle?

M. Morrison : Je n'étais pas au ministère à ce moment-là, mais nous pouvons certes nous renseigner. Je pense que cela s'inscrit dans la volonté de diversifier nos exportations, ce qui nous fait revenir à la question de tout à l'heure quant à la pertinence de se tourner vers un seul pays dans le cadre du plan global du gouvernement en matière de diplomatie économique. Le Plan d'action sur les marchés mondiaux mise sur la diversification de nos marchés d'exportation. Dans un contexte où les budgets sont figés ou en diminution, cela ne peut pas se traduire par un transfert des ressources entre les régions.

Le sénateur Downe : Il ne fait aucun doute que c'est l'objectif visé, non seulement par le gouvernement en place, mais aussi par ceux qui l'ont précédé depuis bien des années. Reste quand même que les États-Unis demeurent notre marché principal. Je trouve juste surprenant que, dans un effort pour avoir accès à d'autres débouchés, nous envisagions de réduire les ressources et les services dans un marché aussi prolifique.

Par ailleurs, vous avez parlé de la rencontre des ministres de la Défense des trois pays. J'ai cru comprendre que la constitution mexicaine ne permet pas aux forces armées de quitter le pays. Est-ce bien le cas?

M. Morrison : Je suis désolé, mais je l'ignore.

Le sénateur Downe : Si c'est bien le cas, il va de soi que leurs activités seraient limitées en Amérique du Sud et en Amérique centrale.

M. Morrison : Oui.

Le sénateur Downe : Ma dernière question concerne la carte NEXUS. Ai-je raison de penser que cette carte est totalement contrôlée par les États-Unis, ou est-ce que le Canada a un rôle à jouer? C'est une carte américaine. Y a-t-il un accord conjoint?

Mr. Morrison: My understanding is there's a joint agreement. Actually, I just went through this; when you go to the airport to get your NEXUS card, there is a CBSA person and a U.S. Customs and Border Protection person sitting side by side. To the best of my knowledge — and this is personal knowledge — it is a joint card.

Senator Downe: So if a Mexican business person is refused the NEXUS card, is there a Canadian equivalent to allow them to come to Canada much easier? Or are we dependent on the Americans to accept or reject people who may want to do business in Canada?

Mr. Morrison: The card is a joint decision. The modalities of how we're extending it to the third country have not yet — currently it's joint because both countries are saying this is a trusted person that can cross the border with less diligence. How we're extending that to Mexico and what all the rules around that will be are still being worked out.

Senator Downe: So it will be a joint decision between Canada and the U.S., not just the Americans deciding on their own?

Mr. Morrison: Again, I don't know exactly what the protocols will be about access by Canadians and Americans to the Mexican program and by Mexicans to the Canadian-American program. That's something the leaders committed to doing in 2014, so we will know soon.

The Chair: We may wish to follow that up. I understand NEXUS was Canada and the U.S., but there was always a contemplation that if it works, if it facilitates business entry in and out but doesn't in any way impede the security issues we have, it would be extended. I know there have been talks with the Europeans, too, so it might be valuable to bring some official to explore that issue on the basis of a trade perspective. It has been on a security perspective that I have had the briefings before. Thank you for that.

I want to ask a few questions, and then Senator Demers has a question. Part of the fact is that we want to maximize our position and keep up with the trade and investment issues for the prosperity of Canada. We zeroed in on the United States. We went into NAFTA because we saw it as a matter of self-interest. It was originally an initiative between the United States and Mexico, and we weighed the pros and cons and said that we have to be in and not out. We have been perfecting that.

M. Morrison : Je crois qu'il y a effectivement un accord. Je viens d'ailleurs d'en faire moi-même l'expérience. Lorsque vous vous rendez à l'aéroport pour obtenir votre carte NEXUS, vous vous retrouvez en face d'un agent de l'ASFC et d'un représentant de l'Agence américaine des douanes et de la protection des frontières, assis côte à côte. À ce que je sache, ce serait donc une carte conjointe.

Le sénateur Downe : Si un entrepreneur mexicain se voit refuser la carte NEXUS, y a-t-il un équivalent canadien vers lequel il pourrait se tourner pour entrer chez nous plus facilement? Devons-nous plutôt nous conformer à la décision prise par les Américains quant à savoir s'il faut accepter ou repousser les gens qui souhaitent faire des affaires au Canada?

M. Morrison : L'octroi de la carte est une décision prise conjointement. Les modalités quant à la façon de procéder pour délivrer une telle carte à quelqu'un d'un autre pays n'ont pas encore été arrêtées. Cela se fait actuellement par consensus entre les deux pays qui conviennent que la personne est digne de confiance et peut donc traverser la frontière en bénéficiant de formalités assouplies. Il reste encore à déterminer comment nous pouvons étendre ce programme aux Mexicains et quelles règles s'appliqueront en l'espèce.

Le sénateur Downe : Ce sera donc une décision conjointe du Canada et des États-Unis, et pas seulement le choix des Américains?

M. Morrison : Encore là, je ne sais pas exactement quelle sera la marche à suivre pour l'accès des Canadiens et des Américains au programme mexicain et la participation des Mexicains au programme canado-américain. Comme les plus hautes instances se sont engagées à le faire en 2014, nous devrions être fixés sous peu.

La présidente : Il est possible que nous fassions un suivi à ce sujet. Je crois que NEXUS est d'abord un programme canado-américain, mais il est prévu que si tout fonctionne bien, si la carte facilite les déplacements d'affaires sans créer de nouveaux problèmes de sécurité, le programme sera élargi. Je sais qu'il y a eu également des pourparlers à ce sujet avec les Européens. Il serait donc peut-être bon que nous convoquions certains fonctionnaires afin d'explorer cette possibilité dans un contexte commercial. Les informations que j'ai obtenues jusqu'à maintenant concernaient l'aspect sécurité. Merci pour ces précisions.

J'ai quelques questions, après quoi le sénateur Demers en aura aussi une à vous poser. Il faut notamment considérer que nous visons à optimiser notre position du point des échanges commerciaux et des investissements pour assurer la prospérité du Canada. C'est dans ce sens que nous avons ciblé les États-Unis. Nous sommes allés de l'avant avec l'ALENA parce que nous estimions que c'était à notre avantage. C'était au départ une initiative des Américains et des Mexicains, et nous avons pesé le pour et le contre et convenu que nous devons y participer. Nous avons ensuite travaillé à régler les différentes modalités.

At this point, we will be exploring the bilateral aspect with Mexico, where we will get the maximization of Canada's benefits. Is it increased bilateral attention in a different way with the U.S., or is it a trilateral? Because if we do bilateral, it leads to trilateral.

So which mechanism will we be exploring? Are these issues that the department is looking at?

The other issue is that we're looking at regional. There's TPP and the Pacific Alliance, and we're trying to see which one of these regional initiatives will be in Canada's best interests, and of course how to strategically enter them.

So is that part of the equation that you think we should be looking at — the strategy of how we address Mexico and the U.S.?

Mr. Morrison: The answer is "all of the above." That is simply a reflection of the fact that it's a pretty messy world out there. Some of these issues require the involvement of state and local governments in our country, Mexico and in the United States, as well.

I'm pretty confident that I can say we're going to continue pursuing some issues bilaterally with the two partners, and some issues trilaterally. I'm also pretty confident that the other two countries feel the same way.

Some issues you can start bilaterally and then trilateralize them; some issues lend themselves initially to trilateral cooperation. The ideas will lead across fora and, ideally, will be picked up and addressed in the most effective way possible.

We are in a world of greater regionalization. That has certainly been the case with respect to the Pacific Alliance, which has, frankly, come out of nowhere and made incredible strides in its two-year lifespan.

The four founding countries of the Pacific Alliance are 36 per cent of the economy of Latin America. Brazil is 37 per cent. So you have a very significant new player that has emerged that has already landed free trade among itself — not quite, because it is 92 per cent free trade, but with a commitment to getting to almost entirely free trade. They are talking about a common stock market. They're talking about common passports. They have already opened common diplomatic missions in a couple of different countries.

This is something that has emerged quite quickly and forcefully with significance for the politics of the hemisphere and certainly the politics of the Latin American part of the hemisphere.

Nous allons maintenant nous pencher sur les aspects bilatéraux des échanges avec le Mexique dans le but d'optimiser les avantages pour le Canada. Y a-t-il une intensification des efforts bilatéraux qui s'articuleraient différemment avec les États-Unis, ou bien est-ce un processus trilatéral? Il va de soi que les échanges bilatéraux vont forcément devenir trilatéraux.

Alors quels mécanismes seront envisagés? Y a-t-il des questions particulières sur lesquelles votre ministère se penche?

Il faut aussi considérer la perspective régionale. Il y a le Partenariat transpacifique (PTP) et l'Alliance Pacifique, et nous essayons de déterminer laquelle de ces initiatives régionales servira le mieux les intérêts du Canada et comment nous pouvons optimiser notre participation du point de vue stratégique.

Est-ce que cela fait partie selon vous des aspects que nous devons examiner quant à la stratégie à adopter avec le Mexique et les États-Unis?

M. Morrison : Je répondrais par l'affirmative à toutes vos questions. Certains des points à régler exigent la contribution des gouvernements régionaux et locaux au Canada, au Mexique et aux États-Unis.

Je crois pouvoir affirmer sans crainte que nous allons poursuivre notre travail bilatéral dans certains dossiers avec nos deux partenaires, alors que d'autres questions seront examinées dans un contexte trilatéral. J'ai bien l'impression que les deux autres pays voient la chose du même œil.

Certains aspects peuvent d'abord faire l'objet d'échanges bilatéraux avant d'être examinés sur une tribune trilatérale; d'autres questions se prêtent dès le départ à une coopération trilatérale. Les idées vont transiter d'une tribune à l'autre et, on l'espère, être exploitées de la façon la plus efficace possible.

Nous vivons plus que jamais à l'ère de la régionalisation. C'est assurément ce qu'on peut constater avec l'Alliance Pacifique qui nous est arrivée, pour dire les choses comme elles sont, de nulle part pour permettre des progrès incroyables en deux années à peine.

Les quatre pays fondateurs de l'Alliance Pacifique comptent pour 36 p. 100 de l'économie de l'Amérique latine, comparativement à 37 p. 100 pour le Brésil. On assiste donc à l'émergence d'un tout nouveau joueur très important qui mise déjà sur le libre-échange à l'interne, tout au moins dans une proportion de 92 p. 100 d'ici à ce qu'on complète le tableau comme on s'est engagé à le faire. Il est question d'une bourse commune et d'un passeport unique pour les quatre pays. Ceux-ci ont déjà ouvert quelques missions diplomatiques conjointes à l'étranger.

C'est une nouvelle réalité qui a touché rapidement et de plein front le contexte politique de l'hémisphère et assurément celui de l'Amérique latine au sein de cet hémisphère.

The emergence of the Pacific Alliance does seem to offer new opportunities for Canada to further diversify its trading relations. As I said, we already have FTAs with the four existing countries and the two aspirant countries. There is great scope because of the changes in Mexico. We're already very close to Chile. Peru and Colombia are development countries of focus for former CIDA that is now the development part of DFATD. We have multi-faceted relations with all four countries. Our department is hard at work on new initiatives that we could use.

We're an observer to the Pacific Alliance, but we're trying to position ourselves as sort of an observer-plus-plus with a strategic partnership with the Pacific Alliance.

The four constituent countries have respect for human rights, they have respect for the market, they are like-minded in many international fora, and they have been great partners to Canada, and that is especially noteworthy when you look at other countries in Latin America.

Our government, as well as others around the world — the Pacific Alliance now has 33 observer countries. People have noticed. It is a significant new development.

The Chair: I have just a final note. I understand the Canada-Mexico Partnership meeting took place in Calgary two weeks ago. I know it involves business and government. Their report is taking an awfully long time to come out in a public forum. Is there anything we could receive earlier to find out, perhaps, some of their perspectives on Canada-Mexico trade?

Mr. Morrison: Sure. I was there, so I'm happy to tell you about it. It was my first one, so I didn't know that our reports took a long time, and I will —

The Chair: Speed them up.

Mr. Morrison: I will go back to the office and speed them up. It was the tenth anniversary. For others who don't know, it is sort of unique. In our foreign policy, we don't have such a mechanism with any other country. There are ongoing working groups in eight different sectors, from energy, to trade and innovation, to human capital. It's unique, and having seen it now in operation for the first time, I think it's a uniquely promising mechanism.

We and the Mexicans this year decided that the tenth anniversary was also a time to look at what is really working and what could be improved a little bit. We're on a campaign to revitalize some aspects of it, but I came away very convinced that if the agenda is to deepen relations with Mexico, this is a very good vehicle.

L'émergence de l'Alliance Pacifique semble offrir au Canada de nouvelles possibilités de diversifier ses relations commerciales. Comme je l'indiquais, nous avons déjà conclu des accords de libre-échange avec les quatre pays membres et les deux pays aspirants. La portée est considérable compte tenu des changements intervenus au Mexique. Nous avons déjà des liens très étroits avec le Chili. Le Pérou et la Colombie sont des pays en développement ciblés par l'ancienne ACIDI qui est maintenant la composante du MAECD se consacrant au développement. Nous avons des relations sur plusieurs tableaux avec ces quatre pays. Notre ministère travaille sans relâche à de nouvelles initiatives qui pourraient nous être utiles dans ce contexte.

Nous jouons un rôle d'observateur au sein de l'Alliance Pacifique, mais nous essayons de bonifier ce statut en établissant un partenariat stratégique avec l'alliance.

Les quatre pays membres respectent les droits de la personne et les règles du marché. Ils défendent des vues similaires sur plusieurs tribunes internationales, et se sont révélés d'excellents partenaires pour le Canada, ce qui est tout à fait notable en comparaison d'autres pays d'Amérique latine.

J'estime que c'est une nouvelle réalité dont on doit tenir compte comme l'a constaté notre gouvernement et bien d'autres avec lui — l'Alliance Pacifique compte maintenant 33 pays observateurs.

La présidente : J'aurais juste un dernier commentaire. Des hommes d'affaires et des représentants gouvernementaux se sont réunis il y a deux semaines à Calgary dans le cadre du Partenariat Canada-Mexique. Il faut beaucoup de temps pour que le rapport de cette conférence soit rendu public. Serait-il possible d'en savoir un peu plus dès maintenant sur les points de vue qui ont été exprimés relativement aux échanges Canada-Mexique?

M. Morrison : Certainement. J'étais présent à cette occasion, et je me réjouis de pouvoir vous en glisser un mot. Comme c'était ma première participation, j'ignorais que les rapports étaient si longs à produire et je vais...

La présidente : Accélérer le processus.

M. Morrison : Je vais voir à ce qu'on accélère les choses dès mon retour au bureau. C'était le 10^e anniversaire de ce partenariat qui se distingue au sein de notre politique étrangère. En effet, nous n'avons pas de mécanisme semblable avec aucun autre pays. Il y a des groupes de travail permanents dans huit secteurs distincts qui vont de l'énergie jusqu'au capital humain, en passant par le commerce et l'innovation. C'est donc un mécanisme sans précédent et tout à fait prometteur que j'ai pu voir à l'œuvre pour la toute première fois.

De concert avec les Mexicains, nous avons convenu que le 10^e anniversaire était aussi l'occasion de nous demander ce qui fonctionne vraiment et ce qu'il faudrait améliorer un tant soit peu. Nous allons donc nous employer à ranimer certains aspects du partenariat, mais je suis sorti de l'exercice avec la ferme conviction que si l'objectif visé est d'établir des relations plus étroites avec le Mexique, nous disposons là d'un excellent outil.

It evidently needs to get its reports out more quickly, so we will ensure that happens as well.

The Chair: Thank you. We want our report to come out quickly, so we need the information quickly.

Senator Demers: Please correct me on what I'm going to ask you, and then I have a question. Let's say I have a Canadian passport ending in 2014. My NEXUS card finishes in 2016. The next day, after my Canadian passport is done, I renew it for 10 years, let's say. I must go back and identify my new passport, even though my NEXUS card is 2016. Are you aware of that? Does it make sense is what I'm saying? You can't just go with your passport, even though the other one finishes in 2016. You have to go back.

Mr. Morrison: NEXUS and passports aren't something our department deals with. I just got a NEXUS card, and I'm good for 10 years.

I believe you are correct. Personally, I have a blue passport and a red passport, and I had to make two trips to register each passport. Following on from what you said, I think it makes sense, according to how NEXUS is run, that if your Canadian passport expires and you get a new one, you would have to tell them about that.

Senator Eaton: When you get a new passport and your NEXUS is still working, you can do it online. Or the next time you're in an airport, go to NEXUS and they'll do it for you.

Senator Demers: Even though it finishes in 2016, you still have to go?

Mr. Morrison: Yes.

Senator Demers: Okay, thank you for that. Thank you, Senator Eaton, for your support.

I will ask a question to you, sir, or anybody. What role do Canadian provinces and territories, as well as U.S. and Mexican states, have in increasing trade and investment among Canada, the United States and Mexico?

Mr. Morrison: The role of the provinces and territories?

Senator Demers: Yes, thank you.

Mr. Morrison: One factoid to begin with: Since the coming into force of NAFTA, Canada is now the top export market for 35 of the 50 U.S. states. At our consulates around the United States, this is something we mention all the time. If you look at Texas, for example, we're the number one trading partner. That's not how people at the state level tend to think, so it is part of our advocacy efforts.

Il est bien évident que les rapports devraient être produits plus rapidement et nous verrons à faire le nécessaire.

La présidente : Merci. Si nous voulons obtenir cette information sans tarder, c'est que nous souhaitons produire notre propre rapport rapidement.

Le sénateur Demers : J'aurais d'abord une information à vérifier avant de vous poser une question. Disons que mon passeport canadien expire en 2014 et que ma carte NEXUS arrive à échéance en 2016. Supposons qu'au lendemain de l'expiration de mon passeport, je le renouvelle pour une période de 10 ans. Je dois alors refaire les mêmes démarches d'identification pour obtenir mon nouveau passeport, même si ma carte NEXUS est valide jusqu'en 2016. Êtes-vous en mesure de confirmer que c'est bien le cas? Vous ne pouvez pas obtenir directement un nouveau passeport, même si votre carte n'expire qu'en 2016. Il faut se prêter à nouveau au même processus.

M. Morrison : Les cartes NEXUS et les passeports ne sont pas du ressort de notre ministère. Je viens tout juste d'obtenir une carte NEXUS et elle est valide pour une période de 10 ans.

Je crois que vous avez raison. J'ai moi-même un passeport bleu et un passeport rouge, et j'ai dû me déplacer à deux reprises pour les enregistrer. Dans un cas comme celui que vous évoquez, je pense qu'il serait également logique que les responsables de NEXUS soient avisés lorsque vous obtenez un nouveau passeport à l'expiration du vôtre.

La sénatrice Eaton : Lorsque vous obtenez un nouveau passeport et que votre carte NEXUS est toujours valide, vous pouvez les aviser en ligne. Ou bien allez voir les gens de NEXUS qui s'en chargeront pour vous lors de votre prochain passage à l'aéroport.

Le sénateur Demers : Même si la carte est valide jusqu'en 2016, vous devez le faire tout de même?

M. Morrison : Oui.

Le sénateur Demers : D'accord, merci pour la précision. Merci de votre aide, sénatrice Eaton.

Voici maintenant ma question. Quel rôle les provinces et territoires canadiens de même que les États américains et mexicains ont-ils à jouer dans l'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique?

M. Morrison : Le rôle des provinces et des territoires?

Le sénateur Demers : Oui, merci.

M. Morrison : J'aurais d'abord un élément intéressant à souligner. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Canada est le principal marché d'exportation pour 35 des 50 États américains. Nous ne cessons de le faire valoir dans nos consulats aux États-Unis. À titre d'exemple, nous sommes le principal partenaire commercial du Texas. Comme on ne voit généralement pas les choses dans cette perspective au niveau des États, nos efforts de sensibilisation vont notamment dans ce sens.

Let me mention two groups that are working on exactly what you just said. One is PNWER, the Pacific NorthWest Economic Region, which is a club that gathers together on an annual basis, but there's an executive director and there is a work plan. The governors and premiers of Idaho, Montana, Washington state, British Columbia, Alberta, Alaska and Saskatchewan had their annual meeting this year in Whistler. Ambassador Heyman from the U.S. here in town went, and our Ambassador Gary Doer went. That is the model.

There's a new entity around the Great Lakes attempting to do the same thing. There is currently a quite vibrant organization that groups the Great Lakes governors, and they sometimes invite the premiers of Ontario and Quebec. There's a new institution run by a young Canadian that is trying to emulate PNWER for the Great Lakes region.

Both of those entities are dedicated to looking at their territory as economic regions that happen to have an international boundary between them, but looking at trade in the Pacific northwest, which would seem to make great economic sense. They come to Ottawa and they tell us the areas in which the federal government could lend its support to their prosperity agenda.

The Chair: Just to follow up on PNWER, I think it is unique, and I can swear to the fact that it works because it involves legislators and parliamentarians federally on both sides. Businesses are there, and now academics are there. They work on issues and problem solving. It has been a worthwhile concept. I know that other areas want to emulate that. They do have meetings between governors and premiers, but they're more networking, and these are problem solving. They chart their program. It might be an example with Mexico or something like that.

Thank you very much. You have opened our study with a whole host of issues. We have many directions we could go in this study. We're going to try and contain it so we can be helpful in a timely fashion, and you certainly have helped the dialogue.

Turning to our next panel, we have circulated everyone's CVs so you will get a short introduction. I'm very pleased to welcome, as individuals, Ms. Laura Dawson, President of Dawson Strategic; and Mr. Michael Hart, Simon Reisman Chair in Trade Policy, Professor of International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University, who is well known to this committee in previous incarnations. Welcome to the committee. The clerk has given you a bit of an idea of what we're studying and the areas in which we might uniquely contribute to the dialogue on this issue with Mexico and United States. I will take you in the order that you are on my list here, so Ms. Dawson, your opening statement, please.

Pour vous répondre, je vais vous parler de deux groupes avec lesquels nous travaillons. Il y a d'abord la Région économique de la côte Pacifique-Nord-Ouest (PNWER), un club qui se réunit une fois par année pour nommer un directeur général et se donner un plan de travail. Ainsi, les gouverneurs de l'Idaho, du Montana, de l'État de Washington et de l'Alaska et les premiers ministres de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de la Saskatchewan se sont réunis cette année à Whistler. M. Heyman, l'ambassadeur des États-Unis à Ottawa, et Gary Doer, notre propre ambassadeur, étaient présents. C'est donc un modèle possible.

Il y a une nouvelle entité qui essaie de s'en inspirer dans la région des Grands Lacs. Il s'agit d'une organisation assez dynamique qui regroupe les gouverneurs des États des Grands Lacs, lesquels invitent parfois les premiers ministres de l'Ontario et du Québec. Ce nouveau groupe dirigé par un jeune Canadien s'efforce de reproduire le modèle de PNWER dans la région des Grands Lacs.

En considérant leurs territoires respectifs comme un regroupement d'entités économiques situées de part et d'autre d'une frontière internationale, ces deux regroupements examinent les débouchés économiques dans une perspective régionale, ce qui m'apparaît tout à fait logique. Chacune peut ensuite venir à Ottawa pour nous indiquer de quelle manière le gouvernement fédéral peut l'aider à atteindre ses objectifs de prospérité.

La présidente : Je peux vous confirmer que le PNWER est une tribune tout à fait unique qui doit son efficacité à l'apport de législateurs et parlementaires fédéraux des deux pays. Le milieu des affaires y est représenté, et le monde universitaire se joint à l'initiative. C'est un concept efficace qui permet de se pencher sur les différents dossiers à la recherche de solutions. Je sais que d'autres régions veulent s'en inspirer et tiennent des réunions entre gouverneurs et premiers ministres, mais il s'agit davantage d'établissement de réseaux que de résolution de problèmes à proprement parler. On essaie de se donner une orientation. C'est peut-être un exemple à suivre dans le cas du Mexique.

Merci beaucoup de votre participation. Vous avez amorcé notre étude en soulevant tout un éventail de questions. Il y a plusieurs avenues que nous pourrions emprunter mais, compte tenu du temps à notre disposition, nous allons nous efforcer de nous concentrer sur les aspects les plus utiles. Vous avez certes contribué à alimenter nos futurs débats.

Nous allons maintenant passer à notre second groupe de témoins que je vais vous présenter brièvement, car vous avez déjà reçu une copie de leur curriculum vitae. Ils vont tous deux témoigner à titre personnel. Je suis très heureuse d'accueillir Mme Laura Dawson, présidente de Dawson Strategic; et M. Michael Hart, titulaire de la Chaire Simon Reisman en politique commerciale de la Norman Paterson School of International Affairs de l'Université Carleton, qui a déjà comparu à maintes reprises devant ce comité dans ses moutures antérieures. Bienvenue à tous les deux. Notre greffier vous a déjà donné un aperçu de la teneur de notre étude et des aspects au sujet desquels vous pouvez apporter une contribution particulière à nos

Laura Dawson, President, Dawson Strategic, as an individual: Thank you for the introduction. It is a pleasure to be here with you again.

I would like to thank you most of all for embracing this issue. I feel like the last trilateralist. Telling people that you are studying or promoting NAFTA, North American competitiveness, is a bit like saying you are studying the dodo or resurrecting the Dead Sea Scrolls. Unfortunately, even though it is our most important trading relationship and our most important trading agreement that covers most of our trade, the NAFTA, as it was conceived, has now become the *Exxon Valdez* of trade agreements.

Michael Hart, Simon Reisman Chair in Trade Policy, Professor of International Affairs, Norman Patterson School of International Affairs, Carleton University, as an individual: I like that.

Ms. Dawson: Do you want to be the NAFTA chair at Carleton University or the deputy minister in charge of NAFTA relations?

Unfortunately, the NAFTA has become a scapegoat for all that is wrong with globalization. It has become a shorthand that media, protesters and opponents to trade use to criticize illegal movements of people, declining jobs in manufacturing sectors and restructuring of the economy. It is all the fault of trade agreements and NAFTA. So this is an uphill battle for us.

I was listening to the presentation of the gentlemen from DFATD and I do have prepared remarks. However, I want to tailor some of what I have to say at the beginning to some of your questions.

I think it is helpful for you to know that although I used to be an academic — I'm a fallen academic; I worked with Professor Hart, who was my professor, and we worked together — and although I am a Canadian and I run a company that works with Canadian businesses on Canada-U.S. business issues, I worked for the U.S. government for three years. I was the economic adviser to two ambassadors and was often sent to Washington to work with the Department of Commerce and the Department of State. So I saw Canada as the U.S. sees us, and I saw how matters of a trilateral nature are organized at a bureaucratic and institutional level.

Backing up, the United States is our most important trading relationship, but if you project forward to where we will be in 10, 20 and 30 years, all of the growth in North American trade and

discussions sur nos relations avec le Mexique et les États-Unis. Je vais m'en tenir à l'ordre qui figure sur ma liste et inviter d'abord Mme Dawson à nous faire sa déclaration préliminaire.

Laura Dawson, présidente, Dawson Strategic, à titre personnel : Je vous remercie de votre accueil et je suis heureuse de comparaître à nouveau devant vous.

Je veux d'abord et avant tout vous dire à quel point je vous suis reconnaissante de vous intéresser à ces questions. J'ai l'impression d'être la dernière défenderesse du trilatéralisme. Lorsqu'on dit aux gens que l'on étudie l'ALENA ou que l'on préconise un marché concurrentiel en Amérique du Nord, c'est un peu comme si on leur avouait que l'on s'intéresse au dronte ou que l'on veut ressusciter les manuscrits de la mer Morte. Malheureusement, même s'il s'agit de notre plus importante relation commerciale et d'une entente primordiale qui régit la majorité de nos échanges, l'ALENA, dans sa forme actuelle, est devenu l'*Exxon Valdez* des accords commerciaux.

Michael Hart, titulaire de la Chaire Simon Reisman en politique commerciale, professeur en affaires internationales, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton, à titre personnel : J'aime bien cette analogie.

Mme Dawson : Voudriez-vous être titulaire de la Chaire ALENA de l'Université Carleton ou bien sous-ministre responsable des relations dans le cadre de l'ALENA?

Malheureusement, l'ALENA est devenu le bouc émissaire de tous les problèmes en matière de mondialisation. C'est devenu un raccourci qu'empruntent les médias, les protestataires et les adversaires du commerce pour dénoncer les déplacements illégaux de personnes, la baisse de l'emploi dans le secteur manufacturier et la restructuration de l'économie. Ce sont toujours les accords commerciaux et l'ALENA tout particulièrement qui sont à blâmer. Il est donc difficile de convaincre les gens.

J'ai des observations écrites, mais j'aimerais d'abord vous dire quelques mots à la lumière de l'exposé du représentant du MAECD et de quelques-unes de vos questions.

Il y a une chose que vous devriez peut-être savoir. En marge de mes antécédents d'universitaire canadienne — d'universitaire déchue, devrais-je dire, car j'ai travaillé avec M. Hart qui m'a d'abord enseigné — et de mon travail à la tête d'une société qui aide les entreprises canadiennes à composer avec les problèmes liés aux relations Canada-États-Unis, j'ai aussi travaillé pendant trois ans pour le gouvernement américain. J'ai été la conseillère économique de deux ambassadeurs et on m'envoyait souvent à Washington pour travailler avec le représentant au commerce, le département du Commerce ou le Département d'État. Je connais donc la perception que les États-Unis peuvent avoir du Canada et j'ai été témoin de la manière dont les questions trilatérales y sont gérées au niveau bureaucratique et institutionnel.

Les États-Unis sont donc nos principaux partenaires commerciaux, mais si l'on se projette dans l'avenir pour voir où on en sera rendu dans 10, 20 ou 30 ans, il faut reconnaître que

competitiveness will come from Mexico. That is where we have youth, population growth, a growing consumer class and affordable labour that will enable us to commercialize the technologies that we develop here in Canada. Mexico is really our future advantage.

Many in the government and outside government would not have chosen Mexico as a trading partner 20 years ago. It was almost foisted on us as a way to avoid the hub and spoke problem when the U.S. decided to do the trade agreement with Mexico. So we got into this arranged marriage with a country with which we had little natural trade complementarities. But what ended up happening is our modalities of trade, our trade rules and regulations, and our assumptions and beliefs became synchronized and harmonized with Mexico, whether we wanted them to or not. Now we have this very integrated economy and integrated system that we are not using. Why? Because, I guess, we prefer novelty. We prefer the bird way, way in the bush and to trade with other countries around the world, which is very important, but not to the detriment of our own backyard. I believe the future of Canadian competitiveness comes from developing that North American competitive framework, which we are not doing particularly well right now.

Part of it is a failure of U.S. leadership, and part of it is the fact that the U.S. government will not use the "NAFTA" word and will try to do anything to avoid the political and media backlash that comes from talking about the NAFTA. Last year Secretary of Commerce Pritzker launched a trilateral trade program and they were trying to come up with a name for it because it was the twentieth anniversary of NAFTA. Rather than call it the "North American community," they called it "trade south," which, if you are north of the United States, is kind of a weird name. This is what we are struggling with in the United States, a failure of leadership to push forward the North American agenda. Their mind is clearly on the Asia pivot, Trans-Pacific Partnership and now work with the European Union; so it is Canada's job to push the trilateral agenda.

We prefer not to push the trilateral agenda. Why? Because we have relied on a traditional special relationship with the United States where an official from DFATD can pick up the phone and talk to someone at the U.S. Trade Representative and things just happen, or they just happened, in the past tense.

c'est du Mexique que proviendra toute la croissance au chapitre des échanges commerciaux et de la capacité concurrentielle en Amérique du Nord. C'est dans ce pays que l'on trouve une population jeune et en pleine croissance, une classe de consommateurs qui prend de l'ampleur et la main-d'œuvre abordable qui nous permettra de commercialiser les technologies que nous allons concevoir au Canada. C'est vraiment du côté du Mexique que l'avenir apparaît avantageux pour nous.

Si l'on retourne 20 ans en arrière, nombreux sont ceux au sein du gouvernement comme à l'extérieur qui n'auraient pas choisi le Mexique comme partenaire commercial. C'est un choix qui s'est en quelque sorte imposé de lui-même pour éviter le problème du rayonnement lorsque les États-Unis ont décidé de conclure un accord commercial avec le Mexique. Nous avons donc accepté ce mariage de convenance avec un pays avec lequel nous avions peu d'affinités commerciales. Nous en sommes toutefois arrivés à un point où nos modalités de fonctionnement, nos règles, nos hypothèses et nos croyances en matière commerciale sont synchronisées et harmonisées avec celles du Mexique, que nous le voulions ou non. Nous nous retrouvons maintenant avec un système économique tout à fait intégré dont nous ne tirons pas parti. Pourquoi donc? Je suppose que c'est parce que nous préférons la nouveauté. Nous aimons mieux courir des multitudes de lièvres à la fois et faire du commerce avec d'autres pays du monde, ce qui peut être tout à fait bénéfique, pour autant que ce ne soit pas au détriment des échanges avec nos voisins immédiats. J'estime que la prospérité future du Canada doit passer par l'établissement d'un cadre concurrentiel en Amérique du Nord, ce que nous ne parvenons pas très bien à faire pour l'instant.

Ce constat d'échec est en partie attribuable au manque de leadership aux États-Unis et au fait que le gouvernement américain ne veut pas parler de l'ALENA et met tout en œuvre pour éviter le ressac politique et médiatique qu'entraîne toute évocation de cet accord. M. Pritzker, secrétaire au Commerce, a lancé l'an dernier un programme commercial trilatéral que l'on voulait baptiser à l'occasion du 20^e anniversaire de l'ALENA. Plutôt que de parler par exemple de « Communauté nord-américaine », ils l'ont appelé « Objectif sud » ou quelque chose du genre, ce qui laisse une bizarre impression à ceux qui vivent au nord des États-Unis. Il faut donc regretter ce manque de leadership de nos voisins du Sud en faveur du commerce nord-américain. De toute évidence, ils s'intéressent d'abord et avant tout au pivot vers l'Asie, au Partenariat transpacifique et, plus récemment, à l'Union européenne. C'est donc au Canada qu'il incombe de faire avancer le programme trilatéral.

Mais le Canada préfère ne pas trop pousser du côté trilatéral. Pour quelle raison? Parce que nous avons toujours pu miser sur une relation particulière avec les États-Unis en ce sens qu'un représentant du MAECD peut, ou pouvait, devrais-je dire, simplement prendre le téléphone et parler à son homologue américain pour que les choses s'arrangent.

However, the U.S. government is institutionally organized to deal with economic issues in a trilateral framework. There is not a bureau of Canadian affairs, but there is always a bureau of North American or hemispheric affairs. When they go looking for an announcement, a new program or an allocation of resources, they don't say, "What is up with Canada?" They say, "What's up with Canada and Mexico?" If we are to be heard in Washington as Canada, we have to put it in a trilateral framework whenever possible. This is why we end up in these situations with tremendous allocation of U.S. resources to the southern border — Otay Mesa and San Diego — and almost nothing on the northern border — the Detroit customs plaza problem, for example. As Canadians, we need to promote trilateralism as a way to get our voice heard in the United States.

It is difficult to work with Mexico. They are a challenge. They are a developing country. They are kind of chaotic. It is easier to work directly with the U.S., but we need to do better with Mexico.

Someone earlier asked a question about the Mexican visa and is it not a problem? It is absolutely a problem. In absolute terms of people who are getting turned away at the border, the numbers are not big; but it is the emblematic or psychological barrier that it creates: Canada hates us. Canada promised to get rid of this and now they are treating us like second-class citizens. In fact, when they instituted the visa in Mexico, the form they required was twice as long as the form that Guatemalans were required to fill out. You know how we react to the U.S. on Keystone XL and say that it's no way to treat a neighbour. Well, that's exactly how Mexico feels about the visa.

While we are dithering on Mexico, our business community is much more forward-leaning, as I am sure you have learned in your studies. Canada is the leading foreign investor in Mexico's extractive sector. That is right. We are the biggest miner in Mexico. Scotiabank is one of the leading banks, and we have companies like Palliser Furniture, Linamar auto parts and Bombardier, which are utilizing the best that Mexican supply chains have to offer: our technology, their labour, their innovative capacity and their access to our markets. It is much cheaper to ship something from Monterrey, Mexico, than it is to ship from Shanghai or Beijing. We have these advantages literally on our doorstep, and we are choosing to ignore them.

Yes, those gentlemen from DFATD are absolutely right in saying that a lot of incremental activities are going forward. They are difficult because there are matters behind the border, such as

Pourtant, le gouvernement des États-Unis dispose des institutions nécessaires pour traiter des questions économiques dans un cadre trilatéral. Il n'y a pas de bureau des affaires canadiennes, mais il y en a toujours un pour les affaires nord-américaines ou celles de l'hémisphère. Lorsque les Américains veulent procéder à une annonce, lancer un nouveau programme ou affecter des ressources, ils ne se demandent pas : « Qu'en est-il du Canada? », mais bien « Qu'en est-il du Canada et du Mexique? » Si l'on veut que la voix du Canada soit entendue à Washington, il faut mettre en place sans tarder un cadre trilatéral. C'est ainsi que nous nous retrouvons dans ces situations où les ressources américaines affluent pour la frontière sud — Otay Mesa et San Diego — alors qu'il n'y a presque rien pour la frontière nord — les problèmes avec le complexe douanier de Detroit, par exemple. Nous, Canadiens, devons donc préconiser le trilatéralisme pour que notre point de vue soit pris en compte aux États-Unis.

Il n'est pas facile de travailler avec le Mexique. Ce pays en développement constitue un véritable défi. La situation y est plutôt chaotique. Il est plus facile de travailler directement avec les États-Unis, mais nous devons mieux faire dans nos échanges avec les Mexicains.

Quelqu'un a demandé tout à l'heure si l'imposition d'un visa au Mexique pouvait être problématique. C'est vraiment un problème. Si, dans les faits, le nombre de personnes qui se voient refuser l'accès à la frontière n'est pas énorme, il faut penser à l'obstacle symbolique ou psychologique que cela crée : le Canada nous déteste. Les Canadiens avaient promis d'éliminer cette exigence et voilà que l'on nous traite comme des citoyens de seconde zone. Ainsi, lorsque cette exigence est entrée en vigueur au Mexique, le formulaire à remplir pour obtenir un visa était deux fois plus long que celui requis pour les Guatémaltèques. Dans le dossier Keystone XL, nous faisons valoir aux États-Unis que ce n'est pas une façon de traiter un voisin. Eh bien, les Mexicains se sentent exactement de la même manière lorsqu'on leur impose un visa.

Pendant que nos hautes instances tergiversent sur la question du Mexique, nos gens d'affaires n'hésitent pas à foncer, comme vous l'avez sans doute constaté dans le cadre de vos études. Le Canada est le principal investisseur étranger dans le secteur de l'extraction au Mexique. Nous sommes effectivement le chef de file de l'industrie minière mexicaine. La Scotiabank est l'une des principales institutions financières et nous avons des entreprises comme les meubles Palliser, les pièces d'auto Linamar et Bombardier qui ont trouvé la formule pour optimiser les chaînes d'approvisionnement mexicaines : notre technologie, leur main-d'œuvre, leur capacité d'innovation et leur accès à nos marchés. Il est beaucoup moins coûteux d'expédier des marchandises depuis Monterrey ou ailleurs au Mexique, qu'à partir de Shanghai ou de Beijing. Nous avons tous ces avantages à portée de la main, et nous choisissons de ne pas nous en prévaloir.

Ces messieurs du MAECD avaient tout à fait raison de dire qu'un grand nombre d'activités complémentaires vont de l'avant. Ce n'est pas chose facile, car il s'agit de questions qui vont au-delà

non-tariff barriers and regulatory issues, border issues and the movement of people. We have to do better; and we have to engage better in the key areas of border and regulatory issues, infrastructure, transportation, energy and people, including educational exchanges, knowledge exchanges and whatever we can do so that Canada is seen as a strong partner in Mexico, not a fair-weather friend or a come-and-go trading partner.

The Chair: Mr. Hart, please proceed.

Mr. Hart: Thank you for inviting me. I think I have appeared before this committee a few times, and I am happy to be back. Sorry I am a little late but I am a little slower than I used to be; and going to the wrong block didn't help, but I am here. Unlike Laura, I don't have a prepared statement because most of what I would say is available in papers that I have done. The most recent three papers for the C.D. Howe Institute deal with the issues currently before us.

My former student and now formidable consultant suggests that the issues are largely institutional in Washington and with the way Washington is organized. It is difficult for Canada to get the kind of hearing that we need in order to advance the agenda. Well, there is some truth to that, but we have had that institutional problem since we began Canada-U.S. relations. At least we have moved up; we are now part of the North American bureau rather than the Western Europe bureau, which was the case until we negotiated the FTA.

I have observed Canada-U.S. relations now for nearly 50 years, since I was a student there, and I have never seen an administration that is as uninterested in the Canada-U.S. relationship as this administration. In many ways that is surprising because when Mr. Obama made his first visit to Canada in 2009, I had never seen a presidential-prime ministerial meeting that went so well, where the President came out with an enthusiastic endorsement of the agenda that we were working on. In fact, the reports that came from reporters who were debriefed by the President's staff on the plane home gushed about the extent of the President's commitment to pursuing the issues they had discussed, which include the ones that Ms. Dawson mentioned and which I have written about, that we need to look at Beyond the Border issues, that we need to deal with the stultifying effect that border administration has on bilateral trade; we need to deal with the regulatory issues that divide us, none of which are terribly important, but they are important enough to create a

des frontières, comme les barrières non tarifaires et les problèmes réglementaires, d'enjeux frontaliers et de circulation des personnes. Nous devons faire mieux et nous engager de façon plus efficace dans des dossiers clés comme les modalités frontalières et réglementaires, l'infrastructure, les transports, l'énergie et le mouvement des personnes, notamment dans le cadre des échanges d'études, de la mise en commun de connaissances et de toutes les mesures que le Canada peut prendre pour être considéré comme un partenaire à part entière du Mexique, plutôt que comme un ami qui est là seulement quand tout va bien ou comme un allié commercial de passage.

La présidente : Monsieur Hart, à vous la parole.

M. Hart : Merci de m'avoir invité. Ce n'est pas la première fois que je comparais devant votre comité, et je me réjouis d'être de retour. Désolé pour mon léger retard, mais j'ai un peu ralenti avec les années et j'ai eu la bonne idée de me présenter au mauvais édifice. Contrairement à Laura, je n'ai pas de déclaration écrite, car la plus grande partie de ce que je pourrais vous dire se retrouve déjà dans les travaux que j'ai publiés. Les trois plus récents, qui ont été réalisés pour le compte de l'Institut C.D. Howe, traitent justement des questions qui nous intéressent aujourd'hui.

Mon ancienne étudiante devenue une véritable experte en la matière fait valoir que les problèmes sont surtout d'ordre institutionnel et liés à la façon dont les choses sont organisées à Washington. Il est difficile pour les Canadiens de se faire entendre dans une mesure suffisante pour que l'on puisse progresser vers l'objectif visé. Elle n'a pas tout à fait tort, mais ce même problème institutionnel existait déjà lorsque les relations Canada-États-Unis ont pris naissance. Nous pouvons tout au moins nous réjouir d'avoir progressé dans la hiérarchie. Nous faisons maintenant partie du bureau nord-américain, plutôt que de celui de l'Europe occidentale, comme c'était le cas avant la négociation de l'accord de libre-échange.

Voilà maintenant près de 50 ans que j'observe les relations entre le Canada et les États-Unis — ça date de l'époque où j'étais étudiant là-bas — et je n'ai jamais vu une administration aussi peu intéressée par ces relations que celle actuellement en poste. C'est étonnant à bien des égards, car je ne me souviens pas d'une rencontre entre le président américain et notre premier ministre qui se soit déroulée aussi bien que la première visite au Canada de M. Obama en 2009. Le président américain en est ressorti en souscrivant avec enthousiasme au plan d'action alors établi. Ainsi, les journalistes qui ont eu droit au compte rendu présenté par le personnel présidentiel dans l'avion du retour ont abondamment fait état de la détermination du président à donner suite aux enjeux dont on avait débattu, y compris ceux relevés par Mme Dawson et au sujet desquels j'ai écrit, à savoir la nécessité de régler les questions qui vont au-delà de la frontière; de contrer l'effet sclérosant de l'administration frontalière sur le commerce bilatéral; de régler les problèmes réglementaires qui

formidable barrier to Canada-U.S. trade. So I thought we got off to a terrific start.

Well, there was no follow-up, none whatsoever. There was kind of a laggard decision to begin the dialogue, and while Mr. Sunstein was in the White House, there was some progress on the regulatory agenda, but once he left and went back to Harvard, the interest was gone. Even though that early institutional response was good for a start, there was never any political interest in it. So the Canadian officials involved in that initiative soon lost their enthusiasm for the project. I hate to say it, but they, too, adopted a kind of “we are in no hurry” approach to things.

I consulted with them quite a number of times, and I could see the waning enthusiasm. Because of the lack of response in Washington, the political interest in Canada began to wane, so this important relationship, which, as Ms. Dawson indicates, is the backbone of Canada’s foreign trade, is not going anywhere. Of necessity, we put more resources into ensuring that we have a good relationship across the Atlantic and across the Pacific. I have no problem with that, although I think that perhaps we are overstaffing secondary relationships and understaffing a primary relationship, but I think that is in part because of the lack of response in Washington at the political level.

In your study, I would say that we are looking forward to building a stronger relationship with the next administration, that it’s time to write this administration off — most people have — although the level of popularity is hard to explain.

In terms of policy development and policy response to world problems and to bilateral relationships, this is a lost administration. The only thing that I can say — and it is not politically correct — is that Jimmy Carter must be very pleased because he is no longer regarded as the worst President since the Second World War.

The Chair: I am not sure that I will respond to that. My jaw dropped; I will close it and move to the first questioner.

Senator Housakos: Thank you, Ms. Dawson and Mr. Hart, for your refreshing comments. I appreciate your presentations; they were informative.

I will throw this out there as my perspective, and I would like to have your comments on it. Could it be that right now in the United States it is a bit difficult for an administration and for Congress to get all that excited about a trade agreement that currently has a trade deficit with Canada? We export far more to the United States than they export to us. They have a deficit in

nous divisent, lesquels ne sont pas très importants si on les considère individuellement, mais qui ont un effet cumulatif compromettant sérieusement les relations commerciales entre les deux pays. Je pensais donc que c’était un très bon départ.

Il n’y a malheureusement eu aucune suite, sous quelque forme que ce soit. Il a fallu beaucoup de temps pour que l’on se décide enfin à amorcer le dialogue, et s’il y a eu certains progrès du côté réglementaire lorsque M. Sunstein était à la Maison-Blanche, l’intérêt s’est vite dissipé lorsqu’il est retourné à Harvard. Même si cette première réaction institutionnelle augurait bien, elle n’était alimentée par aucun intérêt politique. Les responsables canadiens en charge de cette initiative ont donc vite perdu leur enthousiasme pour le projet. Je regrette d’avoir à le dire, mais ils ont adopté eux aussi une approche plutôt attentiste.

Pour leur avoir parlé à différentes reprises, j’ai pu constater cette baisse d’enthousiasme. Comme il n’y avait pas de réaction du côté de Washington, l’intérêt politique au Canada a commencé à diminuer, ce qui fait que nous n’allons nulle part dans cette importante relation qui, comme l’indiquait Mme Dawson, est l’épine dorsale de notre commerce extérieur. Par la force des choses, nous avons plutôt investi davantage de ressources dans nos efforts pour établir de bonnes relations outre-Atlantique et de l’autre côté du Pacifique. Je n’y vois absolument rien de mal même si j’ai l’impression que nous investissons trop dans des relations secondaires et pas assez dans nos liens les plus importants. J’estime toutefois que cela est notamment attribuable aux réactions mitigées des instances politiques à Washington.

Dans votre étude, je dirais que nous nous réjouissons à la perspective de développer une relation plus étroite avec la prochaine administration, qu’il est temps de faire une croix sur la présente administration — c’est ce qu’ont fait la plupart des gens —, bien que le degré de popularité du président soit difficile à expliquer.

Cette administration est irrécupérable pour ce qui est d’élaborer des politiques visant à régler des problèmes mondiaux et à maintenir des relations bilatérales. Tout ce que je peux dire — et ce n’est pas politiquement correct —, c’est que Jimmy Carter doit être très heureux, car il n’est plus considéré comme le pire président depuis la Seconde Guerre mondiale.

Le président : Je ne suis pas sûr de vouloir commenter cet exposé. Je suis bouche bée; je vais conclure et passer au premier intervenant.

Le sénateur Housakos : Je vous remercie, madame Dawson et monsieur Hart, de vos observations rafraîchissantes. Je vous suis reconnaissant de vos exposés, qui étaient instructifs.

Je vais énoncer mon point de vue, et j’aimerais savoir ce que vous en pensez. Est-ce possible qu’il soit un peu difficile pour une administration américaine ou pour le Congrès américain d’être très enthousiaste à propos d’un accord commercial qui engendre en ce moment un déficit commercial avec le Canada? Nous exportons beaucoup plus de produits aux États-Unis que les

regard to foreign investment. Over the last decade, there seems to be much more American investment coming to Canada than Canadian investment going into the United States.

Inevitably, there are those numbers that politicians look at before they start peddling any project and any agreement. In addition to that, you appropriately commented that in the United States there is a clientele that believes there is a degree of resentment with these agreements, be it NAFTA or free trade. The American economy has not performed in the last decade as well as the Canadian one.

I would like your comments with regard to those views, as well as my perspective that Canada hasn't utilized Mexico enough as a springboard in the Americas, both South America and Latin America. There are some examples, and Ms. Dawson alluded to them vis-à-vis Bombardier and other Canadian companies, but can Canadian enterprises and the Canadian government focus more on using Mexico as a springboard into the Latin American and South American markets? Can you comment on those two broad questions?

Ms. Dawson: Professor Hart will probably have something to say on U.S. interest in trade agreements, so I will respond minimally to that, except to say that the nature of trade agreements or interstate commercial relations has changed.

When we were doing the GATT, the WTO and the Canada-U.S. Free Trade Agreement, there were large tariff barriers that we had to overcome, and these trade agreements became the focal point of our commercial relations. Over the last 20, 30 and 40 years, these barriers have come down and we are into this world of irritants and barriers behind the border. The problem with them is that they are incredibly difficult to root out. It is incredibly difficult to get enough stakeholders to support them because they tend to be the things that affect small and medium-sized enterprises, and they cannot be very good lobbyists because they don't have the resources to do it, where the big companies find workarounds. So that has made it much more difficult to get enthusiasm for large agreements.

Finally, when you're doing the Regulatory Cooperation Council, we are talking about meat cut nomenclature and poultry wash. You don't want to send your ministers down to have a big announcement with CNN and talk about poultry wash or pesticide residue; it is just not sexy. So we have this problem of approaching complicated agreements with thousands of moving

Américains en exportent au Canada. Les États-Unis sont aussi déficitaires au chapitre des investissements étrangers. Au cours des 10 dernières années, les Américains semblent investir beaucoup plus d'argent au Canada que les Canadiens en investissent aux États-Unis.

Les politiciens examinent inévitablement ces chiffres avant de commencer à promouvoir une entente ou un projet, quel qu'il soit. En outre, vous avez mentionné, comme il convient, qu'une certaine clientèle aux États-Unis est convaincue que ces accords soulèvent un certain ressentiment, qu'il s'agisse de l'ALENA ou de libre-échange en général. Le fait est qu'au cours des 10 dernières années, l'économie américaine ne s'est pas portée aussi bien que celle du Canada.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de ces points de vue ainsi que de mon sentiment que le Canada n'a pas suffisamment utilisé le Mexique comme tremplin vers tant l'Amérique du Sud que l'Amérique latine. Il existe quelques exemples d'entreprises l'ayant fait, et Mme Dawson y a fait allusion en parlant de Bombardier et d'autres entreprises canadiennes, mais les sociétés et le gouvernement canadiens peuvent-ils se préoccuper davantage d'utiliser le Mexique comme tremplin vers les marchés sud-américains et latino-américains? Pouvez-vous formuler des observations à propos de ces deux vastes questions?

Mme Dawson : Comme M. Hart aura probablement des observations à formuler à propos de l'intérêt que les États-Unis manifestent à l'égard des accords commerciaux, ma réponse à cette question sera minime, sinon pour dire que la nature des accords commerciaux et des relations commerciales entre les États a changé.

À l'époque où nous établissons le GATT, l'OMC et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, nous devions surmonter d'importantes barrières tarifaires, et ces accords commerciaux sont devenus le point de mire de nos relations commerciales. Au cours des 20, 30 et 40 dernières années, ces barrières ont été éliminées, et nous sommes maintenant aux prises avec une foule d'irritants et d'obstacles qui surgissent par-delà la frontière. Le problème, c'est que ces irritants et ces obstacles sont incroyablement difficiles à supprimer. Il est incroyablement difficile de réunir suffisamment d'intervenants pour appuyer leur suppression, parce que ces irritants ont tendance à toucher les petites et moyennes entreprises. Ces entreprises ne sont pas de très bons lobbyistes parce qu'elles ne disposent pas des ressources nécessaires pour jouer ce rôle, tandis que les grandes entreprises trouvent des façons de contourner ces problèmes. Il est donc beaucoup plus difficile maintenant de susciter l'enthousiasme des gens pour les accords de grande portée.

Enfin, lorsque le Conseil de coopération en matière de réglementation se réunit, il est question de coupes de viande et de nettoyage de volaille. Vous ne voulez pas dépêcher vos ministres auprès de CNN afin qu'ils fassent une importante annonce et parlent de nettoyage de volaille et de résidus de pesticides; ces questions ne sont tout simplement pas excitantes. Il

parts and trying to crystallize them into large, summit-type events, and it is just not working particularly well.

The question about using Mexico as a springboard for the rest of Latin America, absolutely I agree. We heard the gentleman from DFATD talking about the Pacific Alliance, and that is a good formal relationship we should certainly pursue. But, yes, Mexico is the springboard for the rest of Latin America.

You mentioned in the previous session about the importance of SMEs. The SME integration into our North American supply chain tends to start locally. A small supplier will work with a Linamar in Guelph, and a Linamar in Guelph will work with a foundry in Mexico. Then they will re-export or joint venture with Chile, Peru or Colombia. Yes, we should be using Mexico as a springboard into the region. It makes good, logical sense, but we also can't be shy about ourselves engaging with these countries as well; we have free trade agreements with Colombia, Peru and Panama, and we need to use them.

Mr. Hart: I don't disagree with Ms. Dawson, but I would not want anyone to leave with the idea that Mexico can be a good inroad into dealing with the U.S. or that we can get a lot of reward and return for improving things with Mexico. Mexico is a difficult market. It still remains a Third World market, with all the bureaucratic problems that Third World markets have.

Mexico has made great strides over the last 20 years in implementing the NAFTA. They initiated an aggressive regulatory reform movement from about 1995 to 2000 and made a lot of progress. The Mexicans would be prepared to pursue a regulatory agenda on a trilateral basis, but doing so would make a complicated issue impossible. I think we need to work with the Americans first to make that progress.

The Mexican border is a problem that is not going to be resolved anytime soon, as long as there are millions of people crossing that border illegally. So the U.S. attention to the border with Mexico is strictly an issue of migration and of security rather than of commerce.

A lot has been done to improve that commerce, but there is a limit to which they will go — a limit we have to convince them they can breach — in Canada-U.S. relations. We have indicated a variety of ways in which we are prepared to cooperate with them

est donc problématique de tenter de négocier des accords complexes qui comportent des milliers d'aspects à régler dans le cadre de longues rencontres semblables à des sommets. Cette approche ne fonctionne pas particulièrement bien.

En ce qui concerne la question d'utiliser le Mexique comme tremplin vers le reste de l'Amérique latine, je suis tout à fait d'accord. Nous avons entendu le représentant du MEACD parler de l'Alliance du Pacifique, et il s'agit là d'une excellente relation officielle que nous devrions certainement nouer. Mais, oui, le Mexique est le tremplin qui convient pour commercer avec le reste de l'Amérique latine.

Pendant la partie précédente de votre séance, vous avez mentionné l'importance des petites et moyennes entreprises. L'intégration des petites et moyennes entreprises dans la chaîne d'approvisionnement nord-américaine a tendance à commencer localement. Un petit fournisseur travaillera avec une entreprise comme Linamar à Guelph, laquelle collaborera avec une fonderie mexicaine. Les produits seront ensuite exportés de nouveau vers le Chili, le Pérou ou la Colombie, ou vendus dans ces pays par une coentreprise. Oui, nous devrions utiliser le Mexique comme tremplin vers la région. C'est la mesure logique à prendre, mais, en même temps, nous ne devons pas avoir peur de nous porter à la rencontre de ces pays. Nous avons négocié des accords de libre-échange avec la Colombie, le Pérou et le Panama, et nous devons nous en servir.

M. Hart : Je ne suis pas en désaccord avec Mme Dawson, mais je ne voudrais pas que qui que ce soit parte d'ici avec l'impression que le commerce avec le Mexique peut être une bonne façon de traiter avec les États-Unis ou qu'en améliorant nos relations commerciales avec le Mexique nous en serons grandement récompensés. Le Mexique est un marché difficile. C'est encore un marché du tiers-monde qui est affligé de tous les problèmes bureaucratiques que cela suppose.

Au cours des 20 dernières années, le Mexique a fait de grands pas pour mettre en œuvre l'ALENA. De 1995 à 2000, il a entrepris une ambitieuse réforme de la réglementation et a réalisé de grands progrès. Les Mexicains seraient prêts à mettre en œuvre un programme de réglementation trilatéral, mais, s'ils le faisaient, ils rendraient insoluble un problème déjà compliqué. Pour réaliser ces progrès, je pense que nous devons travailler avec les Américains d'abord.

Le problème de la frontière mexicaine ne sera pas résolu de sitôt, pas tant que des millions de personnes la franchissent illégalement. Par conséquent, l'attention que les Américains prêtent à la frontière mexicaine se limite aux questions d'immigration et de sécurité, et non aux questions commerciales.

Les Américains ont pris de nombreuses mesures pour améliorer leur commerce avec le Canada, mais il y a une limite à ce qu'ils sont prêts à faire pour renforcer les relations canado-américaines — une limite que nous devons les convaincre de franchir. Nous

to the point where we may be compromising Canadian interests, letting much of what they do be what we do.

There are areas where I'm not sure that is very well thought through. Over the last year, for example, in order to work with the Americans and look at the interests of Canadian banks in the U.S., we now have legislation that forces the Canadian banks to be agents of the IRS. Having a wife who was born in the United States, I know what kind of harassment the IRS is capable of applying; it makes the Canada Revenue Agency look like a bunch of sweet angels.

So there are limits to what we are prepared to do, particularly as the U.S. hardens these kinds of issues.

That being said, in general terms, this is not an administration that has exhibited any real interest in a trade agenda. Mr. Obama came into office without the requisite authority from Congress to engage in trade negotiations, so all the negotiations they have pursued have been done on the basis of the President's foreign policy authority. In today's world, it isn't worth much, because if you want an agreement that will go anywhere, it will either have to be the result of approval by both houses of Congress — that is, the implementing legislation will require approval from both houses of Congress — or it must have a two-thirds approval of the Senate. That isn't ever going to happen in today's world, unless one party or the other gets 75 seats, and that's unlikely.

Second, this is a democratic administration that is strongly beholden to the labour movement and to other left-wing movements. Therefore, it is generally hostile in its attitude toward trade. So the negotiations that are going on in the TPP and in the early stages of the transatlantic agreement are being conducted without the strong kind of political authority that I would want as a negotiator to make sure that the concessions we make are ones that will be reciprocated in a way that we can count on it.

Now, we are told by the people in Washington that Mr. Froman is a much more active USTR than his predecessor. That may very well be true, but there is no way that the current Congress will grant him negotiating authority. It is possible that the new Congress next year will be made up of different people, because it is likely to have more Republicans in it who are more interested in trade; they may be prepared to give that negotiating authority. But that will be an interesting negotiation between the administration and those two houses of Congress, because the administration will want things that the Congress does not want, and the Congress will want things that the administration doesn't want.

leur avons indiqué de plusieurs façons que nous sommes disposés à collaborer avec eux, à un point tel que nous pourrions bien être en train de compromettre les intérêts canadiens en faisant nôtres une grande partie de leurs pratiques.

Je ne suis pas sûr que ces décisions soient bien réfléchies dans certains domaines. Par exemple, afin de collaborer avec les Américains et de protéger les intérêts des banques canadiennes aux États-Unis, nous avons, au cours de la dernière année, mis en œuvre une mesure législative qui force les banques canadiennes à jouer le rôle d'agents du IRS. Comme ma femme est née aux États-Unis, je sais à quel point le personnel de l'IRS est capable de harceler les gens; ils font passer les employés de l'Agence du revenu du Canada pour des enfants de chœur.

Par conséquent, il y a des limites à ce que nous sommes disposés à faire, en particulier pendant que les États-Unis durcissent leur approche à l'égard de ces genres de problèmes.

Cela dit, généralement parlant, cette administration n'a pas manifesté un véritable intérêt à l'égard d'un programme commercial. M. Obama est arrivé au pouvoir sans que le Congrès lui accorde le pouvoir dont il a besoin pour participer à des négociations commerciales. Par conséquent, toutes les négociations que le président a entreprises reposent sur ses pouvoirs en matière de politique étrangère. Dans le monde d'aujourd'hui, ces pouvoirs ne valent pas grand-chose, parce que si l'on veut qu'un accord aboutisse, il faudra qu'il soit approuvé soit par les deux Chambres du Congrès — c'est-à-dire que la mise en œuvre de la mesure législative exige l'approbation des deux Chambres du Congrès —, soit par les deux tiers du Sénat. Cela n'arrivera jamais dans le monde d'aujourd'hui, à moins que l'un ou l'autre des partis obtiennent 75 sièges, ce qui est peu probable.

Deuxièmement, cette administration démocratique est fortement redevable au mouvement syndical et à d'autres mouvements de gauche. Par conséquent, son attitude à l'égard du commerce est généralement hostile. Les négociations qui se déroulent en ce moment dans le cadre du Partenariat transpacifique ou des premières étapes de l'accord transatlantique sont menées sans le genre de forte autorité politique qu'en tant que négociateur, je désirerais pour que nous puissions compter être payés de retour pour les concessions que nous faisons.

Maintenant, les gens de Washington nous disent que M. Froman est un représentant au Commerce beaucoup plus actif que son prédécesseur. Cela pourrait bien être le cas, mais il est impossible que le Congrès actuel lui accorde le pouvoir de négocier. Il se peut que le nouveau Congrès de l'année prochaine soit composé de différentes personnes, parce qu'il comportera probablement un plus grand nombre de républicains qui s'intéressent davantage au commerce, et il se peut que ces républicains soient disposés à accorder ce pouvoir de négociation. Toutefois, il sera intéressant d'observer les négociations entre l'administration et les deux Chambres du Congrès, parce que l'administration voudra inclure des éléments qui ne plairont pas au Congrès, et vice-versa.

So it will be an interesting area to watch. They have promised that they will get that authority in time for Congress to consider the TPP, and it will be an interesting thing for Washington-watchers to watch, but I'm not 100 per cent sure that is likely to happen.

In those circumstances, as I mentioned earlier, I think we need to concentrate on preparing to do our homework and so on for the next administration.

The Chair: I have two more questioners on my list, and I will close the list now. If we can put forward shorter questions and answers, we can get it all in within the time allocated.

[*Translation*]

Senator Maltais: Mr. Hart, thank you for your short introduction. I see that you are an experienced man who is very familiar with the issue.

Ms. Dawson, my question is for you. Your comments were very rhetorical and well-structured. I see that you possess the qualities of an exceptional teacher.

I must say I disagree with you over Mexico's view of Canada. In another parliament, I worked a lot with Mexican governments, as well as with the Mexican people. I do not agree with your statement that Mexicans hate Canada and say that our country treats them as second-class citizens. For Mexicans who come here, Canada is among the best countries when it comes to the treatment of foreign workers, as it provides them with benefits such as employment insurance and medical care. We are one of the countries qualified to provide the best care to foreign workers. It is certain that, if we were to open the border to Mexico tomorrow morning, Canada could receive 85 million work visa applications.

However, Mexicans are much more apprehensive toward the United States, for historical reasons, as well as manufactured ones. I say historical because of the Spanish-American War, when Mexico lost part of its territory, as well as the Border War. Mexicans are much more concerned about the wall between them and the United States, and American visas.

As for Canadian investors in Mexico, they are highly regarded and treat their employees very well, no matter what some may say or think. I was a member of another parliament for a long time, I participated in a number of trade missions, and I never heard about the situation you described.

What you said is very rhetorical, but that is not what you hear on the ground. However, it is certain that Mexico is a developing country that has been ravaged by many revolutions; a country that was shamelessly exploited by the Spanish.

Ce secteur sera donc intéressant à observer. Ils ont promis qu'ils obtiendraient ce pouvoir à temps pour que le Congrès prenne en considération le Partenariat transpacifique. Les observateurs de Washington auront donc quelque chose d'intéressant à observer, mais je ne suis pas complètement certain que cela se produira.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, je pense que, compte tenu des circonstances, nous devons nous soucier de faire nos devoirs en préparation pour la prochaine administration.

Le président : Il y a deux autres intervenants sur ma liste, mais je vais maintenant clore celle-ci. Si nous pouvions poser des questions plus brèves, nous pourrions tout terminer avant que prenne fin le temps alloué à la séance.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Merci, monsieur Hart, pour votre courte introduction. Je reconnais en vous l'homme d'expérience qui connaît très bien le dossier.

Madame Dawson, ma question s'adresse à vous. Vous avez fait une entrée très rhétorique et bien structurée. Je vois que vous avez des qualités d'enseignante exceptionnelle.

Permettez-moi d'être en désaccord avec vous sur la vision que le Mexique a du Canada. Dans un autre parlement, j'ai eu l'occasion de travailler énormément avec les gouvernements mexicains, et aussi avec le peuple mexicain. Lorsque vous affirmez que les Mexicains détestent le Canada en disant que celui-ci les traite comme des gens de deuxième classe, je suis en porte-à-faux avec vous. Pour les Mexicains qui viennent au Canada, le Canada est l'un des pays qui traitent le mieux ses travailleurs étrangers en leur offrant des soins tels que l'assurance-emploi et des soins médicaux. C'est l'un des pays dans le monde qui est qualifié pour donner les meilleurs soins aux travailleurs étrangers. Il est certain que, demain matin, si on ouvrait les frontières du Mexique, on pourrait recevoir 85 millions de demandes de visa pour venir travailler au Canada.

Cependant les Mexicains ont beaucoup plus d'appréhension vis-à-vis des États-Unis, pour des raisons historiques et des raisons factices. Des raisons historiques, parce qu'il y a eu la guerre hispano-américaine et qu'une partie du territoire a été amputé, et il y a eu aussi la guerre des frontières. Les Mexicains craignent beaucoup plus le mur qui sépare le Mexique des États-Unis et les visas américains.

Quant aux investisseurs canadiens au Mexique, ils sont très bien vus et traitent très bien leurs employés quoiqu'on en dise ou qu'on en pense. J'ai œuvré longtemps au sein d'un autre parlement, j'ai participé à des missions commerciales à plusieurs reprises, et je n'ai jamais entendu ce que vous nous avez décrit.

Ce que vous avez dit est très rhétorique, mais sur le terrain, ce n'est pas ce qu'on entend. Par contre, il est certain que le Mexique est un pays en voie de développement, qui a été ravagé par de multiples révolutions; un pays qui a été exploité sans vergogne par les Espagnols.

Here is my question for you. Are you certain that Canada is seen as a country that treats Mexican workers as second-class citizens?

[English]

Ms. Dawson: No, I'm absolutely not sure of that statement at all. I apologize if I misspoke or have been misunderstood. Canada has a wonderful relationship with Mexico in the form of its Temporary Foreign Worker Program. As you mentioned, we have one of the world's leading temporary mobility programs, which helps both Canada and Mexico to fulfill their labour market needs.

So let me dismiss that, first of all. You are absolutely correct, and I apologize for any unintended statements that I might have made.

With respect to whether Canada is detested by Mexico, absolutely not. *Absolutamente no*. However, our partners in Mexico feel let down by Canada as a result of assertions that were made about ending the Canadian visa within a certain time limit, and then it didn't happen. Yes, there are some security considerations, but there are many ways around them. There is, for example, an automated or electronic travel authorization program that the United States uses for visa-waiver programs in which foreign nationals can enter a certain amount of information and within a few minutes find out whether they are admissible to the country. This is the sort of thing we need to work towards — not to treat all Mexicans as though they are enemy aliens.

We had the misfortune in Canada to be memorialized on Mexican television. Mexican *telenovelas*, the serial romances, are one of the centrepieces of Mexican culture. A boyfriend and a girlfriend are arguing in this *telenovela*, and the boyfriend tells the girlfriend, "You ask more questions than the Canadian embassy." When you are known to be that kind of a neighbour and friend, we have some work to do on our reputation.

I also should emphasize the important work that individuals, municipalities and provinces do in Mexico. In particular, the Province of Quebec has maintained a strong, solid, continuing relationship in Mexico. In some ways, they are carrying the flag for the rest of us.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Ms. Dawson, before I ask you my question, I would like to know what Dawson Strategic does. I did some research, but I did not find anything about it.

Ma question est la suivante : lorsque vous affirmez que le Canada est perçu comme un pays qui traite les travailleurs mexicains comme des gens de deuxième classe, en avez-vous la certitude?

[Traduction]

Mme Dawson : Non, je ne suis pas du tout sûre de cette affirmation. Je vous demande pardon si je me suis mal exprimée ou si mes propos ont été mal interprétés. Le Canada entretient une excellente relation avec le Mexique qui prend la forme de son Programme des travailleurs étrangers temporaires. Comme vous l'avez mentionné, notre programme de mobilité temporaire est l'un des plus importants du monde, et il aide tant le Canada que le Mexique à satisfaire leurs besoins en matière de marché du travail.

Donc, tout d'abord, permettez-moi de rejeter cette notion. Vous avez absolument raison, et je m'excuse de toute déclaration non intentionnelle en ce sens que je pourrais avoir faite.

Quant à l'impression que le Canada est détesté par le Mexique, je la réfute absolument. *Absolutamente no*. Toutefois, nos partenaires mexicains ont le sentiment que le Canada les a laissés tomber en raison des affirmations qui ont été faites selon lesquelles le visa canadien prendrait fin après un certain laps de temps, mais cela ne s'est pas produit. Oui, certaines considérations en matière de sécurité existent, mais il y a de nombreuses façons de les contourner. Par exemple, les États-Unis mettent en œuvre des programmes de dispense de visa dans le cadre desquels les ressortissants nationaux peuvent entrer un certain nombre de renseignements et découvrir en quelques minutes s'ils sont admissibles aux États-Unis. Voilà le genre de mécanismes que nous devons mettre au point, et non traiter tous les Mexicains comme s'ils étaient des étrangers ennemis.

Le Canada a eu le malheur d'être immortalisé dans un *telenovela* de la télévision mexicaine. Les *telenovelas* sont des feuilletons télévisés qui font partie intégrante de la culture mexicaine. Dans le feuilleton en question, un jeune homme se dispute avec sa petite amie et lui dit « tu poses plus de questions que l'ambassade canadienne ». Lorsqu'on est connu comme étant ce genre de voisin et d'ami, on a du travail à faire pour améliorer sa réputation.

Je devrais aussi mettre en relief le travail important que ces personnes, ces municipalités et ces provinces accomplissent au Mexique. En particulier, la province de Québec entretient avec le Mexique une relation solide et permanente. À certains égards, la province porte le drapeau au nom du reste d'entre nous.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : En tout premier lieu, madame Dawson, avant de vous poser ma question, j'aimerais savoir ce que fait Dawson Strategic. J'ai cherché, mais je n'ai rien trouvé à ce sujet.

[English]

Senator Downe: The emphasis in your opening presentation, Ms. Dawson, was about Mexico being the real avenue of growth. Parts of the U.S. government consider Mexico as a possible failed state. They're not sure how it's going to go with the corruption and the drug wars. You mentioned Scotiabank's presence in the country. The officials from Scotiabank drive around in armoured vans with a backup van for security. They have more security than the Prime Minister of Canada has travelling in Ottawa.

If you are a small business person, even medium-size, that is a very big deterrent to doing business there. If you are a large company, kidnapping and ransom demands are part of the way of doing business. You can see why many Canadian businesses are reluctant to enter into that market, over and above the language barrier. Are those concerns overemphasized, or are they, in fact, the reality of Canadian businesses on a daily basis?

Ms. Dawson: I'm going to start with your question, Senator Downe, and then I'm going to tell you all about what my company does.

Is Mexico a failed state? No. Mexico has a lot of heavy lifting to do in order to get itself from the state of a developing economy with a lot of security and transitional issues and unhappy neighbours on its southern border that it has to contend with. It is having to do battle on a number of different fronts, and it is a challenge and the U.S. is involved there. However, there is also a lot of strong cross-border commerce that is going on, and it is growing cross-border commerce.

Last year, the Canadian Council of Chief Executives hired me to do a study on Canada-Mexico arrangements, and I spent about three weeks in Mexico talking to Canadian businesses, looking for myself at what it was like. Yes, there are security concerns depending on what region you are in and depending on what business you are in, but, generally speaking, if you are in Mexico City, the security concerns there for an average business person are no more than they would be in any other major city in the world.

Yes, it is not doing business in Paris or Frankfurt, but if you look at the list of developing economies with whom we can be doing business and you look at the advantages and the relationships that we already have with Mexico and you compare that to the risks and challenges we would have in a Moscow, a Beijing or a Bangalore, Mexico is pretty good.

[Traduction]

Le sénateur Downe : Madame Dawson, dans votre déclaration préliminaire, vous avez mis l'accent sur le fait que le Mexique est la véritable voie vers la croissance. Certaines institutions du gouvernement américain considèrent que le Mexique pourrait devenir un État en déroute. Elles ne sont pas certaines de la façon dont le pays évoluera, compte tenu de la corruption et des guerres de trafiquants qui règnent là-bas. Vous avez mentionné la présence au Mexique de la Banque Scotia. Les représentants officiels de la banque se déplacent en fourgonnettes blindées et sont suivis d'une fourgonnette de secours pour des raisons de sécurité. Ils disposent de plus de personnel de sécurité que le premier ministre du Canada en a lorsqu'il se déplace à Ottawa.

Si vous êtes propriétaire d'une petite entreprise, ou même d'une moyenne entreprise, cet aspect vous dissuadera très efficacement d'exercer vos activités là-bas. Si vous dirigez une grande entreprise, les enlèvements et les demandes de rançon font partie de la façon de faire des affaires. On peut comprendre les raisons pour lesquelles, outre la barrière de la langue, de nombreuses entreprises canadiennes hésitent à accéder à ce marché. Ces préoccupations sont-elles exagérées, ou constituent-elles, en fait, la réalité quotidienne des entreprises canadiennes?

Mme Dawson : Je vais commencer par répondre à votre question, sénateur Downe, puis je vous décrirai toutes les mesures que mon entreprise prend.

Le Mexique est-il un État en déroute? Non. Le Mexique devra accomplir de nombreuses tâches difficiles pour se sortir de son état d'économie en développement, lequel nécessite la prise de nombreuses mesures de sécurité et s'accompagne de problèmes de transition et de voisins mécontents au sud de sa frontière que le pays doit gérer. Le Mexique doit combattre sur un certain nombre de différents fronts, ce qui représente un défi, même si les États-Unis jouent un rôle dans ces initiatives. Cependant, de nombreux échanges commerciaux transfrontaliers se déroulent en ce moment et sont en pleine croissance.

L'année dernière, le Conseil canadien des chefs d'entreprise m'a engagée pour mener une étude sur les dispositions canado-mexicaines, et j'ai passé près de trois semaines au Mexique à parler aux responsables des entreprises canadiennes et à observer moi-même à quoi les conditions rassemblaient. Oui, il y a des préoccupations au chapitre de la sécurité qui varient en fonction de la région où l'on est établi et le type d'activités qu'on exerce, mais, en général, l'homme d'affaires moyen qui travaille à Mexico n'a pas plus de problèmes de sécurité à régler qu'il en aurait dans n'importe quelle autre grande ville du monde.

Oui, ce n'est pas la même chose qu'exercer ses activités à Paris ou à Francfort, mais, si l'on examine la liste des économies en développement avec lesquelles nous pouvons faire des affaires, ainsi que les avantages et les relations dont on jouit déjà au Mexique, et qu'on les compare aux risques et aux difficultés qu'entraîne un commerce avec Moscou, Pékin ou Bangalore, on constate que le Mexique est plutôt bien.

EDC, Export Development Canada, has a very good program where they try to tie in small business interests to their lending activity and guarantee activity in Mexico. It doesn't always mean that you have to locate in Mexico to be active in Mexico. There are many good resources provided through the embassy, the trade commissioner service and the Mexico-Canada business council. They are all there to backstop the efforts of Canadians there.

Senator Downe: A small point: I didn't want to leave the impression — if I said it, it was a mistake — that Mexico is a failed state. The Americans are looking in the future and the possibility of its being a failed state. I also address the same question to Mr. Hart, if I could, if we have time, chair, if he has any comment.

The Chair: I know professors like 20 minutes, but 20 seconds will do.

Mr. Hart: I don't think Mexico is a failed state. I understand why some American officials are tending in that direction. I have now observed Mexican development since the Portillo administration, which is some years ago. At the beginning of each administration, one of the things they promise and try to tell Americans and so on is that this is the administration that is going to tackle the corruption problem for the first time.

I listened to an energetic presentation two years ago from the chief of staff of the current president, and I thought, wow, that sounds good. Of course, nothing has come of it because the corruption is so deep, particularly now that the narco side has developed even as the political corruption has declined somewhat. Canadian businesses are well advised to make sure that they're not going to get compromised while they're there, and that does add to the expense of doing business there.

Ms. Dawson: When I left academics and the U.S. government, the only place left for me was the private sector. What I was used to seeing were these companies that were doing business in Canada under one set of rules and the United States under a different set of rules, and the businesses themselves are saying, "How do we work this out?" My little business works with business associations, coalitions and groups who are trying to navigate cross-border trade. If there are different transportation rules that are affecting them or different banking rules that are affecting them, we try to help them figure out a change that doesn't involve changing policy or government lobbying but communication and coordination among government officials like the fellows who were here today.

Exportation et développement Canada, ou l'EDC, met en œuvre un excellent programme dans le cadre duquel il tente de relier les intérêts de petites entreprises à ses activités de prêt et de garantie au Mexique. Pour être actif dans ce pays, il n'est pas toujours nécessaire de s'implanter là-bas. L'ambassade, le Service des délégués commerciaux et le conseil commercial Mexique-Canada offrent un grand nombre d'excellentes ressources. Ils sont tous là pour soutenir les efforts des Canadiens là-bas.

Le sénateur Downe : Il y a une petite question que j'aimerais clarifier. Je ne souhaitais pas donner l'impression que le Mexique est un État en déroute — si j'ai dit cela, c'était par erreur. Les Américains envisagent l'avenir et la possibilité que le pays devienne en déroute. Si nous avons le temps, monsieur le président, j'aimerais adresser la même question à M. Hart, à condition qu'il ait des observations à formuler.

Le président : Je sais que les professeurs aiment disposer de 20 minutes, mais 20 secondes suffiront.

M. Hart : Je ne pense pas que le Mexique soit un État en déroute. Toutefois, je comprends pourquoi certains représentants officiels des États-Unis ont tendance à le penser. J'observe le développement du Mexique depuis l'administration Portillo, qui date de quelques années déjà. Au début de chaque administration, les dirigeants mexicains promettent et essaient, entre autres, d'expliquer aux Américains que leur administration sera celle qui s'attaquera pour la première fois au problème de la corruption.

Il y a deux ans, j'ai écouté un exposé dynamique donné par le chef de cabinet du président actuel, et ses propos m'ont semblé très impressionnants. Bien entendu, ils n'ont abouti à rien parce que la corruption est très profonde, en particulier maintenant que la corruption liée au trafic des stupéfiants a augmenté en dépit du léger recul de la corruption politique. Les entreprises canadiennes ont intérêt à veiller à ce que leurs activités ne soient pas compromises pendant leur implantation là-bas, et cela ajoute des coûts à leurs activités commerciales.

Mme Dawson : Après avoir quitté les universités et le gouvernement américain, il ne me restait plus qu'à travailler pour le secteur privé. Dans le passé, j'avais remarqué que les entreprises, qui font des affaires au Canada en suivant un ensemble de règles et aux États-Unis en suivant un différent ensemble de règles, se demandaient comment démêler tout cela. Ma petite entreprise travaille avec des associations, des coalitions et des groupes commerciaux qui s'efforcent de surmonter les obstacles du commerce transfrontalier. Si des règlements liés aux transports ou aux institutions bancaires les touchent, nous nous efforçons de les aider à trouver un changement qui n'exige pas que les politiques ou le lobbying auprès des gouvernements soient modifiés, mais plutôt que les représentants officiels des gouvernements, comme ceux qui étaient présents aujourd'hui, communiquent entre eux et coordonnent leurs mesures.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: As far as I can see, your experience is mostly related to trade between Canada, and the United States and Mexico. How do you view the Asian economies that have an increased global role and affect trade and investment in North America — and the same may be said for European countries? Do you think this hurts our relations with our closest neighbours, the United States and Mexico?

[English]

Ms. Dawson: Yes. Canada has long been encouraged to diversify its trade. Trading with just one partner is never a good idea, so Canada has been involved in this diversification effort, but instead of swimming with one whale now we are swimming in a pond with many whales. China is a whale, the European Union is a whale, and we are a small fish. We need to be a small and fast fish. In order to exist in this world, we have to be very vigilant about the conditions under which foreign investors come to Canada and supervise their operations to ensure that they meet all Canadian labour health, environmental standards, et cetera. We cannot be lackadaisical and assume that just because we play by the rules, everyone else will as well. We need to toughen up a bit in order to meet the demands of diversification.

The Chair: We have run out of time. You have certainly started an interesting debate with your forthright manners in dealing with these issues. I strongly suspect that as we continue our study, we may wish to have you back to respond to some other aspects. If that doesn't occur, I strongly think that some of the senators around here may want to join your class, Professor Hart. You have a provocative way of dealing with the issues, and it makes us think. Ms. Dawson, you come with a wealth of experience in the U.S. which is extremely helpful. Thank you for appearing before us, as you have in the past. We look forward to continuing this dialogue.

Senators, we will be back here in this room tomorrow, so I just remind you in the morning to come here for the session, and then next week we will revert back to our regular meeting room. The meeting is adjourned.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, September 25, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 10:32 a.m., to examine the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource,

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Votre expérience, d'après ce que j'ai pu voir, concerne surtout les échanges que le Canada a avec les États-Unis et le Mexique. Comment voyez-vous les économies asiatiques qui occupent une place accrue dans le monde et qui touchent le commerce et l'investissement en Amérique du Nord — et on pourrait peut-être dire la même chose des pays européens? Selon vous, est-ce que cela nuit à nos relations avec nos voisins les plus proches, c'est-à-dire les États-Unis et le Mexique?

[Traduction]

Mme Dawson : Oui. On encourage depuis longtemps le Canada à diversifier son commerce. Il n'est jamais bon de commercer avec un seul partenaire. Par conséquent, le Canada s'emploie à diversifier ses échanges, mais, au lieu de nager avec une seule baleine, le Canada nage maintenant avec de nombreuses baleines. La Chine est une baleine, tout comme l'Union européenne, alors que le Canada n'est qu'un petit poisson. Il faut donc qu'il soit rapide. Pour fonctionner dans cet univers, nous devons être très vigilants quant aux conditions que les investisseurs étrangers doivent remplir avant d'être autorisés à investir au Canada, et nous devons nous assurer qu'ils respectent toutes les normes canadiennes s'appliquant à la santé et à la sécurité au travail, à l'environnement, et cetera. Nous ne pouvons pas être nonchalants et présumer que, parce que nous respectons les règles, tous les autres le font également. Nous devons nous durcir un peu pour répondre aux demandes de la diversification.

Le président : Nous avons utilisé tout le temps qui nous était imparti. Avec vos façons directes d'aborder ces questions, vous avez certes entamé un débat intéressant. Je soupçonne fortement qu'à mesure que nous poursuivrons notre étude, nous désirerons vous revoir afin que vous répondiez à des questions liées à d'autres aspects. Si cela ne se produit pas, je pense que certains sénateurs de notre entourage pourraient vouloir s'inscrire à vos cours, monsieur Hart. Vous avez une façon provocante d'aborder les enjeux qui nous pousse à réfléchir. Madame Dawson, vous avez une grande expérience des États-Unis qui est extrêmement utile. Je vous remercie d'avoir comparu devant nous, comme vous l'avez fait dans le passé. Nous nous réjouissons à la perspective de poursuivre ce dialogue.

Sénateurs, nous serons de retour dans cette pièce demain. Je vous rappelle donc simplement de venir ici pour la séance de demain. La semaine prochaine, nous retournerons dans notre salle de réunion habituelle. La séance est levée.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 25 septembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, pour étudier le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y

manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level.

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

[*English*]

The Chair: Honourable senators, we're convened as the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. We are continuing our study of the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level.

We started our study yesterday with some excellent witnesses who gave us much information and opinions on our present relationship with Mexico, Canada and the trilateral. Today we're very pleased to have Mr. Eric Miller, Vice President, Policy, Innovation and Competitiveness from the Canadian Council of Chief Executives; and Dr. Christopher Sands, Senior Fellow at the Hudson Institute.

Gentlemen, welcome to the committee. You are not unfamiliar with Senate committees and house committees, so any short statements to open would be appreciated and then questions will follow if you're prepared to answer them. Welcome to the committee. Who shall go first? Mr. Miller. We will take you in the order you are listed.

Eric Miller, Vice President, Policy, Innovation and Competitiveness, Canadian Council of Chief Executives: Madam Chair, thank you so much for the kind invitation to appear today.

First a note that the Canadian Council of Chief Executives is a non-profit, non-partisan organization composed of the CEOs of Canada's largest enterprises. Our members collectively administer \$6 trillion in assets, account for most of Canada's exports and foreign direct investment and are keenly interested in this topic.

We see the future of North America as something that is crucial to the membership. Almost all of our members have major operations in the United States, and many have significant operations in Mexico. The supply chains that underpin the North American neighbourhood have created significant wealth over the last 20 years, but we have significant work to do if we are to continue this in the future.

So first a note of context: There has been this vigorous debate about bilateralism versus trilateralism. I see that as a false choice. A better course of action would seem to me to adopt the principle

compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

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

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Nous poursuivons aujourd'hui notre étude sur le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services, les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

Nous avons entrepris notre étude hier avec d'excellents témoins qui nous ont donné beaucoup d'information ainsi que leurs points de vue sur notre relation avec le Mexique et sur le trilatéralisme. Aujourd'hui, c'est avec plaisir que nous accueillons M. Eric Miller, vice-président, Politique, innovation et compétitivité, au Conseil canadien des chefs d'entreprise; et M. Christopher Sands, agrégé supérieur de recherches à l'Institut Hudson.

Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Vous connaissez bien les comités du Sénat et de la Chambre et vous savez que les déclarations brèves sont très appréciées et qu'une période de questions suivra vos exposés. Bienvenue à tous. Qui commence? Monsieur Miller. Nous allons suivre l'ordre dans lequel vous êtes inscrits sur la liste.

Eric Miller, vice-président, Politique, innovation et compétitivité, Conseil canadien des chefs d'entreprise : Madame la présidente, je vous remercie beaucoup de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

Tout d'abord, sachez que le Conseil canadien des chefs d'entreprise est une organisation sans but lucratif et non partisane composée des PDG des plus importantes entreprises canadiennes. Les sociétés membres gèrent collectivement 6 billions de dollars en actifs, sont responsables de la vaste majorité des exportations canadiennes et des investissements étrangers directs, et s'intéressent vivement à ce dossier.

L'avenir de l'Amérique du Nord est crucial pour nos membres. Presque tous nos membres font des affaires aux États-Unis, et bon nombre d'entre eux mènent des activités importantes au Mexique. Les chaînes d'approvisionnement qui sous-tendent le continent nord-américain ont créé de grandes richesses ces 20 dernières années, mais nous avons encore beaucoup de travail à faire si nous voulons poursuivre dans la même foulée.

Pour vous mettre en contexte, sachez qu'il y a un vigoureux débat opposant le bilatéralisme et le trilatéralisme. Je ne crois pas qu'on ait à faire un tel choix. Ne vaut-il pas mieux adopter le

of subsidiarity, that the countries of North America will do what makes sense at the level at which it is sensible to do it. So the Canada-U.S. relationship is deep, complex and long-standing. So, I might add, is the U.S.-Mexico relationship. The Canada-Mexico relationship has intensified but can go much deeper, yet by virtue of our integrated supply chains, shared geographic space, abundant energy reserves and regional economic synergies, there are a wide array of issues that are optimally addressed either wholly or partially on a trilateral basis.

First of all, let me offer some comments on Canada's relationship with the United States. Having a country of 318 million people on our southern flank that has a dynamic economy will always make Canada have its largest trade relations with the United States. In that way, geography is, in a sense, destiny.

But the U.S. is a complicated and labour-intensive place in which to get things done. Besides its sheer scale, the distinguishing characteristic of the U.S. is separation of powers. You have battles with the White House and Congress, the federal government and the states and a whole lot of decision influencers in between. So in order for Canada to be effective in this market, it needs an adequately resourced network of representatives throughout the country. They develop a lot of trade leads and they counteract a lot of protectionist proposals, so this boots-on-the-ground idea is something that is very significant.

Also, one looks at how the bilateral relationship is talked about these days. It's all about Keystone XL and Detroit customs plaza and country-of-origin labeling. While Canada needs to work vigorously to achieve positive results on these issues, we cannot let them define the whole relationship.

A key area of collaboration where we have worked a lot together and where we can work more together is with respect to the border. I see it as fundamental, and we as an organization see it as fundamental that we get full completion of the Beyond the Border Action Plan, including with the preclearance agreement and also, dare I say, converting the trade facilitation pilots into permanent border methodology. With this tri stuff, you take what works and you generalize it.

But the U.S. has also expressed a significant interest to begin thinking about Beyond the Border 2.0, and that is something I think we should welcome because we could do 1.0 concurrently with planning for 2.0. Dare I say it? We can walk and chew gum at the same time.

As we think about 2.0, we should be bold. Let us, for example, reimagine cargo security by exempting firms from customs penalties that deploy monitoring technology and big data methods in their supply chains. In short, you know what's going on in your supply chains, you share that with the

principe de la subsidiarité, selon lequel les pays d'Amérique du Nord feront les choses là où il est logique de le faire? La relation Canada-États-Unis est profonde, complexe et ne date pas d'hier, tout comme la relation États-Unis-Mexique. La relation Canada-Mexique s'est intensifiée, mais elle pourrait être nettement plus profonde. Compte tenu de nos chaînes d'approvisionnement intégrées, notre territoire géographique commun, nos réserves énergétiques abondantes et nos synergies économiques régionales, il y a un vaste éventail de questions que nous pourrions mieux régler, que ce soit en totalité ou en partie, de manière trilatérale.

En premier lieu, je vais vous parler de la relation entre le Canada et les États-Unis. Avec ses 318 millions d'habitants sur notre flanc sud et son économie dynamique, les États-Unis seront toujours notre plus important partenaire. C'est en quelque sorte la géographie qui l'impose.

Toutefois, les États-Unis sont un pays à forte intensité de main-d'œuvre où il est compliqué de faire avancer les choses. Sans parler de ses dimensions, ce qui nous distingue des États-Unis, c'est la séparation des pouvoirs. La Maison-Blanche et le Congrès se livrent des batailles, tout comme le gouvernement fédéral et les États, et il y a beaucoup de gens qui influencent les décisions. Par conséquent, pour que le Canada réussisse dans ce marché, il doit avoir un réseau de représentants dotés de suffisamment de ressources partout au pays. Ils développent de nouveaux débouchés commerciaux et se dressent contre un grand nombre de mesures protectionnistes; il est donc très important d'avoir une présence sur le terrain.

Il faut également savoir ce qui se dit sur la relation bilatérale ces jours-ci. Cela se résume à Keystone XL, à l'esplanade douanière de Detroit et à l'étiquetage du pays d'origine. Même si le Canada doit travailler fort pour obtenir des résultats favorables dans ces dossiers, il ne faut pas les laisser définir toute la relation.

Un secteur clé dans lequel nous avons beaucoup collaboré et pouvons continuer de le faire est assurément la frontière. C'est un secteur essentiel, et notre organisation considère qu'il est fondamental d'achever le Plan d'action Par-delà la frontière, y compris l'accord relatif au prédédouanement, et de rendre permanentes, si je puis dire, les initiatives pilotes de facilitation des échanges commerciaux. Dans ce contexte, on prend ce qui fonctionne et on l'applique de façon générale.

N'empêche que les États-Unis se sont montrés très intéressés par la version 2.0 du Plan d'action Par-delà la frontière, et c'est quelque chose dont nous devrions nous réjouir, puisque nous pourrions mettre en place la version 1.0 tout en planifiant la version améliorée. Est-ce possible? Nous pouvons bien mâcher de la gomme en marchant.

Dans la version 2.0, nous devrions faire preuve d'audace. Par exemple, nous pourrions réinventer la sécurité du fret en exemptant de toute pénalité douanière les firmes qui déploient des technologies de surveillance et des méthodes d'analyse de mégadonnées dans leurs chaînes d'approvisionnement. Bref, elles

government, they're a reliable security partner, so why would you come back five years later and pin them \$5 million in administrative fines for an administrative error? If they're a partner in security, treat them as such.

Let's significantly expand the use of onsite customs clearance for high-volume facilities. If you've got a major facility, let's put some customs people in there. Dare I say it; I think that companies would be willing to pay to have that. You see that with companies such as FedEx in Memphis; they have U.S. Customs on site and they pay for that.

We need a trade facilitation advisory board. I've spent too much of my life talking to technical trade experts, and they're always complaining about this or that measure that customs is doing that impedes the flow of trade. Let's have somebody charged with looking at all of these technical rules and determine if we're moving in the right direction, and if not, calling them out. These are not things that rise to the level of dispute settlement, but if the plumbing doesn't work, the whole system of the house doesn't function.

Then another idea I'd throw on the table is let's get some experts in borders and financing together and think of different ways to pay for border infrastructure that aren't fees or appropriations. We've had a huge amount of innovation in financing in the last 30 years, so let's bring that to the border.

When one looks at the relationship with Mexico — I was last in Mexico in June — I see the leadership of President Peña Nieto as visionary. Mexico has become one of the most dynamic economies, and the energy reforms are real and will yield economic growth benefits that are significant for the long term. Mexico also has a strong manufacturing base because it's got a favourable policy environment and strong transportation linkages and its costs are 4 per cent lower than China's.

When you look at the FDI relationships, Canada's stock of foreign direct investment, give or take, is about \$5 billion. Mexico's stock of foreign direct investment is less than \$150 million. While Mexican firms are increasingly internationalizing, they are not coming to Canada as much as they could.

Why is the relationship so one-sided? A key part of the story is that we make it hard for Mexicans to come to Canada and they make it easy for us to go there. The visa, which Canada introduced in 2009, has hurt our relationship with the Mexican government and private sector leaders and undermined Canada's brand in the country. The single best thing that the federal government could do to improve Canada's economic linkages with Mexico is to establish a path to eliminate the visa.

savent ce qui se passe au sein de leurs chaînes d'approvisionnement, elles en font part au gouvernement et elles sont un partenaire de confiance en matière de sécurité, alors pourquoi revenir cinq ans plus tard et leur imposer des amendes administratives de l'ordre de 5 millions de dollars pour une erreur administrative? Si elles sont des partenaires en matière de sécurité, il faut les traiter comme tels.

Par ailleurs, il faudrait avoir davantage recours au dédouanement sur place dans le cas des installations à volume élevé. Si vous avez une installation importante, pourquoi ne pas y affecter des douaniers? Je pense entre autres à des entreprises comme FedEx à Memphis; l'entreprise paye pour des douanes américaines sur place.

Nous avons besoin d'un conseil consultatif en matière de facilitation des échanges commerciaux. Tout au long de ma carrière, j'ai passé tellement de temps à m'entretenir avec des experts en commerce, qui se plaignent toujours qu'une telle ou telle mesure entrave indûment le flux du commerce. Il faudrait donc désigner des gens qui examineraient toutes ces règles techniques et qui détermineraient si nous sommes sur la bonne voie, et si ce n'est pas le cas, on interviendrait. On n'en est pas encore au niveau du règlement des différends, mais lorsque la plomberie fait défaut, c'est toute la maison qui s'en ressent.

Je proposerais également de réunir des spécialistes des frontières et des finances qui pourraient envisager d'autres façons de payer les infrastructures frontalières qui n'ont pas la forme de droits ou de crédits. Nous avons beaucoup innové dans ce domaine au cours des 30 dernières années, alors il faudrait peut-être miser sur cette innovation lorsqu'il s'agit des frontières.

Si on regarde notre relation avec le Mexique — et je suis allé au Mexique en juin dernier —, je considère le leadership du président Peña Nieto comme étant visionnaire. Le Mexique est devenu l'une des économies les plus dynamiques, et ses réformes énergétiques sont réelles et entraîneront des retombées économiques importantes à long terme. Le Mexique a un secteur manufacturier fort parce qu'il jouit d'un environnement politique favorable et d'un réseau de transport efficace et que ses coûts sont 4 p. 100 inférieurs à ceux de la Chine.

Si on prend les IED, le stock d'investissement étranger direct au Canada oscille autour de 5 milliards de dollars. Le stock d'investissement étranger direct au Mexique s'élève à moins de 150 millions de dollars. Même si les firmes mexicaines s'internationalisent de plus en plus, elles ne viennent pas au Canada autant qu'elles le pourraient.

Pourquoi a-t-on cette relation à sens unique? Cette unilatéralité est attribuable au fait que les Mexicains nous facilitent les choses alors que nous les leur compliquons. Le visa, que le Canada a introduit en 2009, a nui à notre relation avec le gouvernement mexicain et les dirigeants du secteur privé et a miné l'image de marque du Canada. Je crois que s'il veut renforcer ses liens économiques avec le Mexique, le gouvernement du Canada n'a d'autre choix que d'éliminer le visa.

I've repeatedly heard stories about Mexican business people who cannot travel to Canada because it takes too long to get a meeting. Let's say someone calls you on a Monday and asks to meet on Thursday to close a deal. They can't get the visa in time. This is not helpful. Sadly, it would appear from my vantage point that we are leaving considerable sums of money — in other words, trade and investment — on the table in a fast-growing market to defend a highly untargeted policy instrument. Surely there is a better way to deal with security concerns that we might have in some elements of a country with 117 million people.

Finally, there is the trilateral relationship. The leaders in Toluca, in February, committed to a road map on regional competitiveness, and there is much to be done. One idea we have put on the table is that Canada should join the North American Development Bank and work with the U.S. and Mexico to transform this small institution, which finances principally environmental projects on both sides of the border, into a real North American infrastructure bank. I've also, dare I say, chided some friends at Transport Canada that it would be a handy place in which to get \$250 million for a customs plaza, but I digress.

We hear regularly about the difficulty of getting people into Canada for training. Companies should be able to submit a list of people they want to bring in for training and get a response within five days. Training is good for the economy and good for the community, and it's really hard to get people into Canada and, dare I say, into the other countries in North America for training. We also need to update the NAFTA professionals list. Canada should take the leadership and call a meeting of the dormant temporary entry working group.

Finally, let me say something about the auto sector, which is close to my heart. The Center for Automotive Research in Michigan notes that a shipload of 4,000 vehicles assembled outside of North America enters with a single customs inspection. But for 4,000 vehicles assembled within North America, because they move back and forth across the border, this same number of vehicles is subject to 28,000 customs inspections, so it's 1 to 28,000, and the associated compliance cost they estimate is some \$800 on the price of a vehicle.

Next year is the fiftieth anniversary of the Auto Pact. Canada and the U.S. need a new competitiveness agreement for today's Auto Pact. In doing so they should look holistically at the sector with a view of building partnerships with the assemblers and suppliers and use technology and process improvements to get compliance costs for North American assembled vehicles to as closely approximate the single inspection of importers as possible. Canada's auto industry will face significant challenges in the

J'ai souvent entendu des histoires de gens d'affaires mexicains qui n'ont pas pu venir au Canada en raison des longs délais. Supposons qu'une personne vous appelle le lundi et veut vous rencontrer le jeudi pour conclure une entente; elle n'aura pas son visa à temps. C'est donc une mesure qui nous nuit. Personnellement, je considère qu'on laisse d'importantes sommes d'argent — autrement dit, des échanges commerciaux et des investissements — sur la table dans un marché en pleine croissance, et ce, pour défendre un instrument politique non ciblé. Il y a sûrement un meilleur moyen de répondre aux préoccupations que nous pourrions avoir en matière de sécurité à l'égard d'un pays de 117 millions d'habitants.

Enfin, il y a la relation trilatérale. Les dirigeants se sont engagés à Toluca, en février dernier, à établir une feuille de route sur la compétitivité régionale, et il reste encore beaucoup à faire. Nous avons proposé que le Canada adhère à la Banque nord-américaine de développement et travaille aux côtés des États-Unis et du Mexique pour faire de cette petite institution, qui finance principalement des projets environnementaux de part et d'autre de la frontière, une véritable banque nord-américaine spécialisée en infrastructures. Si je peux me permettre, j'ai même sermonné quelques amis à Transports Canada sur le fait que ce serait un bon endroit où obtenir 250 millions de dollars pour une esplanade douanière, mais je m'écarte du sujet.

On nous parle souvent de la difficulté de faire entrer des gens au Canada dans le cadre d'une formation. Les entreprises devraient être en mesure de soumettre une liste des personnes qu'elles souhaiteraient former et d'obtenir une réponse en moins de cinq jours. La formation est bénéfique pour l'économie et pour la collectivité, et il est extrêmement difficile de faire entrer des gens au Canada et dans d'autres pays d'Amérique du Nord à des fins de formation. Nous devons également mettre à jour la liste des professionnels de l'ALENA. Le Canada devrait prendre l'initiative et convoquer une réunion du Groupe de travail sur l'admission temporaire, qui est plutôt inactif.

En terminant, permettez-moi de parler d'un secteur qui me tient à cœur, le secteur de l'automobile. Selon le Center for Automotive Research du Michigan, une cargaison de 4 000 véhicules assemblés en dehors de l'Amérique du Nord n'est soumise qu'à une seule inspection à la frontière. En revanche, si ces 4 000 véhicules sont assemblés en Amérique du Nord, compte tenu des nombreux mouvements frontaliers, ces mêmes véhicules font l'objet de 28 000 inspections douanières, et on estime à quelque 800 \$ par véhicule les coûts de conformité qui y sont associés.

L'an prochain marquera le 50^e anniversaire du Pacte de l'automobile. Le Canada et les États-Unis ont besoin d'une nouvelle entente sur la compétitivité relativement au Pacte de l'automobile d'aujourd'hui. Pour ce faire, ils devraient examiner l'ensemble du secteur en vue d'établir des partenariats avec les constructeurs et les fournisseurs d'automobiles et d'utiliser les progrès technologiques afin d'obtenir des coûts de conformité pour les véhicules assemblés en Amérique du Nord qui

future, and indeed it already does, if we cannot minimize the impact of the border. Let's try using trilateralism as an instrument to do that.

Christopher Sands, Senior Fellow, Hudson Institute, as an individual: It's an honour to be here, not just because I'm with my friend Eric Miller, who is very distinguished and I always like listening to what he has to say since I learn a lot every time I do, but also because I'm just a kid from Detroit. Senator Demers is here. He's a legend with my family. I think he's more popular than I am with my parents. They'll be thrilled that I was actually here and breathing the same air.

Senator Demers: Thank you, sir.

Mr. Sands: I've had a chance to speak to the committee before but usually when you've been in Washington, D.C., and I happen to be in town because there's the Borders in Globalization Conference at Carleton University and the University of Ottawa — which is funded by a SSHRC grant, so your tax dollars at work — trying to build a network of people talking about how we overcome the barrier that borders have become between peoples, including Canada, the U.S. and Mexico. It has given me an opportunity to be here.

Maybe 20 years ago, around the time of NAFTA, I graduated from Johns Hopkins SAIS, the School of Advanced International Studies, with a degree in Canadian studies. I was really interested in the Canadian-American political economy that we've all lived with, and obviously, coming from Detroit, that made sense to me. I went straight out of the grad school to the Center for Strategic and International Studies, where I suddenly realized I was going to have to spend a lot of time focusing on Mexico. With NAFTA coming in, I assumed that Mexico now had a seat at the table and North America was changing and I needed to understand Mexico even though I thought I knew Canada and the U.S. pretty well. They were going to affect the relationship.

Really, though, I've been surprised at how little they have. The NAFTA model of a sort of equilateral triangle where three sovereign countries partner to govern the political economy together as peers has become an isosceles triangle, with the U.S. at the pinnacle of two very long, deep relationships with Canada and Mexico and a kind of short end, which is the Canada-Mexico relationship, which hasn't developed in a way that we might have expected 20 years ago.

What I want to talk about today is, first, why would the U.S. care? After all we're at the peak of the isosceles triangle so we're the boss. That seems pretty good, but why would we care in the United States about the state of the Canada-Mexico relationship? Second, why should Mexico want a better relationship with you, and third, why should you want a better relationship with Mexico? In that process I'll try to touch on some of the things but

s'apparentent à ceux des importateurs. L'industrie de l'automobile au Canada sera confrontée à d'importantes difficultés à l'avenir — et elle l'est déjà —, si nous n'arrivons pas à minimiser les répercussions à la frontière. Misons donc sur le trilatéralisme à cet égard.

Christopher Sands, agrégé supérieur de recherches, Institut Hudson, à titre personnel : C'est un honneur d'être ici aujourd'hui, non seulement parce que je suis avec mon ami Eric Miller, qui est exceptionnel et que j'adore écouter, étant donné que j'en apprend beaucoup chaque fois, mais aussi parce que j'ai grandi à Detroit. Le sénateur Demers est une véritable légende dans ma famille. Je pense même que mes parents l'aiment plus que moi. Ils seraient d'ailleurs très emballés de savoir que je respire le même air que lui en ce moment.

Le sénateur Demers : Merci, monsieur.

M. Sands : J'ai eu l'occasion de m'adresser au comité auparavant, notamment lorsque vous êtes venus à Washington, D.C. Je suis en ville à l'occasion de la Borders in Globalization Conference, organisée par l'Université Carleton et l'Université d'Ottawa — qui est financée par le CRSH, c'est-à-dire l'argent des contribuables —, dont le but est d'établir un réseau de gens pour discuter des moyens de surmonter les obstacles que sont devenues les frontières, que ce soit au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Cela m'a donc permis d'être ici aujourd'hui.

Il y a environ 20 ans, à l'époque où on négociait l'ALENA, j'obtenais mon diplôme en études canadiennes de la School of Advanced International Studies de l'Université Johns Hopkins. Je m'intéressais vivement à l'économie politique canado-américaine et, comme j'étais originaire de Detroit, ce choix m'a semblé logique. Dès la fin de mes études, je me suis joint au Center for Strategic and International Studies, où j'ai vite réalisé que j'allais devoir en apprendre énormément sur le Mexique. Avec l'entrée en vigueur de l'ALENA, je me disais que le Mexique allait désormais jouir d'une place à la table des négociations et que l'Amérique du Nord allait prendre un nouveau tournant. Il fallait que je me renseigne sur la situation du Mexique, même si je croyais bien connaître le Canada et les États-Unis. Ils allaient influencer la relation.

Toutefois, j'ai été très surpris de voir à quel point cela n'a pas été le cas. Le modèle de l'ALENA, censé être un triangle équilatéral, selon lequel trois pays souverains s'unissent pour gouverner l'économie politique, s'est plutôt révélé être un triangle isocèle, avec les États-Unis au sommet de deux longues et profondes relations avec le Canada et le Mexique, et au bas du triangle, la relation Canada-Mexique, qui ne s'est pas développée comme nous l'avions prévu il y a 20 ans.

Il faut d'abord se poser quelques questions. Premièrement, pourquoi les États-Unis s'en soucieraient-ils? Après tout, ils sont au sommet du triangle isocèle; ils sont rois et maîtres. Dans ce contexte, pourquoi se préoccuperaient-ils de la relation Canada-Mexique? Deuxièmement, pourquoi le Mexique voudrait-il améliorer sa relation avec le Canada, et troisièmement, pourquoi le Canada souhaiterait-il établir de meilleurs rapports

probably lean heavily on what Eric has said about some of the economic opportunities and talk instead about the geostrategic psycho-cultural benefits this relationship has to offer.

The first thing I will say is that although in the United States we have been pushing for a trilateral approach to North America, it isn't because we are ignorant of the differences between Canada and Mexico as neighbours. We know you're in different places. It's because we want to narrow those differences so that we're all on the same page. We don't want to narrow those differences with the lowest common denominator and drag Canada down to the Mexico level, although sometimes on the border that's how we come across, but because we want to lift Mexico up so that they are part of the developed world and part, as peers, of North America. That's a hard job.

The North American Free Trade Agreement had built in a series of NAFTA working groups that were designed to realize more than just tariff reduction — the common market, the single market in North America. The way they were going to go about that was with trilateral working groups of civil servants, public officials, who were going to work to harmonize standards for regulation and inspection of economic activity so that you could produce a good and take it anywhere in North America because it met everybody's standards.

Those NAFTA working groups really died on the vine and they died because the way we ratified NAFTA was about as contentious as the way you ratified the Canada-U.S. Free Trade Agreement. It left a bad taste in a lot of politicians' mouths but, worse, the civil servants were terrified to start taking down barriers against Mexico because they figured that Ross Perot would come and get them. That was important. It meant that the NAFTA working group structure that NAFTA was supposed to have didn't work.

Then came September 11 and we put border barriers up that had not existed before, not even in some cases ever before. Not to put too fine a point on it, but those border barriers clawed back market access for Canadians and Mexicans to the United States market — market access you had negotiated for with NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement but we were now conditioning on your meeting new security agreements. That was a new burden. It added to the compliance costs of every business, big and small. It made it harder and more expensive to access the U.S. market and it discouraged a lot of small and medium-sized enterprises away from trading internationally, especially with the United States.

In the second Bush term, President Bush, Prime Minister Martin and Mexico's Prime Minister Vicente Fox met in Texas to launch something called the Security and Prosperity Partnership of North America. This structure of 20 working groups was again made up of officials who were going to try to look at security and

avec le Mexique? Je vais essayer d'aborder certains de ces éléments, mais je vais m'inspirer grandement de ce qu'a dit Eric à propos des perspectives économiques et parler des avantages psychoculturels géostratégiques que cette relation a à offrir.

Tout d'abord, sachez que si les États-Unis préconisaient une approche trilatérale pour l'Amérique du Nord, ce n'est pas parce qu'ils ignoraient les différences entre le Canada et le Mexique. Nous savons que vous êtes à deux endroits différents, mais nous voulons justement réduire les écarts afin que nous soyons tous au diapason. Toutefois, nous ne voulons pas nous en remettre au plus petit dénominateur commun et abaisser le Canada au niveau du Mexique, bien que cela se produise parfois à la frontière, mais plutôt améliorer la situation du Mexique, de sorte qu'il fasse partie des pays développés et qu'il joue un rôle au même titre que les deux autres pays d'Amérique du Nord. La tâche est ardue.

L'Accord de libre-échange nord-américain prévoyait la mise en place d'une série de groupes de travail qui n'allaient pas se limiter à la réduction des droits de douane — le marché commun, le marché unique nord-américain. Les groupes de travail trilatéraux composés de fonctionnaires et de hauts fonctionnaires devaient harmoniser les normes relatives à la réglementation et à l'inspection des activités économiques, de façon à ce que les produits puissent être expédiés partout en Amérique du Nord, étant conformes à toutes les normes.

Ces groupes de travail de l'ALENA n'ont pas donné les résultats escomptés puisque nous avons signé l'ALENA de la même façon que vous avez ratifié l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Cela a laissé un goût amer dans la bouche de nombreux politiciens, mais pire encore, les fonctionnaires étaient terrifiés à l'idée d'éliminer les obstacles au commerce avec le Mexique, de peur que Ross Perot vienne les chercher. C'était important. La structure des groupes de travail de l'ALENA qui était prévue n'a donc jamais vu le jour.

Vinrent ensuite les attentats du 11 septembre, qui nous ont obligés à dresser des obstacles de part et d'autre des frontières, des obstacles qui n'avaient jamais existé auparavant. Je ne veux pas trop insister là-dessus, mais ces barrières ont fait en sorte de limiter l'accès au marché pour les Canadiens et les Mexicains, le marché américain que vous aviez négocié dans le cadre de l'ALENA et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et vous deviez désormais répondre à de nouvelles exigences en matière de sécurité. On vous a imposé un nouveau fardeau qui a alourdi davantage les coûts de conformité pour toutes les entreprises, petites et grandes. Il était devenu plus difficile et coûteux d'avoir accès au marché américain, et cela a découragé un grand nombre de petites et moyennes entreprises de faire des affaires à l'échelle internationale, particulièrement avec les États-Unis.

Pendant son deuxième mandat, le président Bush, le premier ministre Martin et le premier ministre du Mexique, Vicente Fox, se sont réunis au Texas pour lancer le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Vingt groupes de travail, encore une fois composés de fonctionnaires, étaient chargés d'harmoniser

prosperity standards, security and the economy, to try to harmonize and get back towards a single market that we started 10 years earlier and have still yet to achieve.

The Security and Prosperity Partnership didn't work. It was grand. It included annual summits. We still do those and that's good, but it simply didn't make the major gains we'd hoped. It was incremental, and it became a bit of a lightning rod for people who were worried about globalization and its effect on them and their prosperity.

When President Obama came in, he looked again at this issue. Partly in response to ambivalence from both Canada and Mexico about a trilateral dialogue, both sides feeling that their own distinct issues were being ignored and bogged down in process, we adopted what is now a dual bilateral approach, with border and regulatory and even green energy talks that are bilateral between Canada and the U.S. and the U.S. and Mexico. Because they are bilateral, it looks like we're doing twice as much on the U.S. side, with the same officials who have to do double-duty often rushing back and forth between the dialogues.

In the American mind, the goal is convergence because we're trying to create a single market, a common market in which we all participate, even if we're moving at two speeds. The challenge for us in this environment brings us back to trilateralism as much as we can do it, but the reason trilateralism fails is that while the U.S. has deep relationships with its neighbours, Canada and Mexico don't have the trust and confidence with each other.

Why would Mexico care? After all, they do get a bit more attention. They're more the problem child. You guys are the "A" students, and they're still getting detention from time to time. Why would they care about a better relationship with you? Part of it is what Eric talked about, the remarkable reform path they've been on. They saw NAFTA as their ticket to the First World, the chance to grow, and they have grown. They have a middle class now that's as large as the entire Canadian population, which is not insignificant, and that's a middle class by OECD standards, not just by local standards. They have become a successful economy.

Like Canada, they have oil, but they've been depleting that oil, and they need technology to be able to continue their resource development. At the same time, they have what every middle-class society wants, consumer needs and consumer tastes that aren't that different from the rest of us in North America, even if they have a Spanish flare. What they need to do is improve their education levels. They need to improve their manufacturing levels so that their auto industry remains competitive, aerospace and agri-food. They have a greater growing season than even the U.S. does, and certainly better than Canada's, but they need to produce food that will pass the safety and health standards that

les normes en matière de sécurité et d'économie en vue de créer un marché unique, un travail que nous avons commencé 10 ans plus tôt, mais qui n'est toujours pas achevé.

Le partenariat n'a pas fonctionné. Il était pourtant bien pensé. Il comprenait des sommets annuels. Nous en organisons encore aujourd'hui, et c'est une bonne chose, mais le partenariat n'a tout simplement pas donné les résultats escomptés. C'est en quelque sorte la goutte qui a fait déborder le vase aux yeux des gens qui s'inquiétaient de la mondialisation et de ses effets sur leur prospérité.

Lorsque le président Obama est arrivé au pouvoir, il s'est de nouveau penché sur ce dossier. En partie à cause de l'ambivalence du Canada et du Mexique quant à une approche trilatérale, les deux côtés considérant qu'on a, à un certain moment, fait fi de leurs enjeux respectifs, nous avons adopté ce qui est devenu une approche double et bilatérale entre le Canada et les États-Unis et les États-Unis et le Mexique, sur le plan des frontières, de la réglementation et même de l'énergie verte. Dans ce contexte, les États-Unis semblent doublement concernés, et ce sont les mêmes fonctionnaires qui doivent mettre les bouchées doubles pour gérer ces dossiers.

Dans l'esprit des Américains, le but est la convergence, parce que nous essayons de créer un marché unique, un marché commun auquel nous participons tous, même si c'est un régime à deux vitesses. Ce qui est difficile pour nous, dans cet environnement, c'est que tout nous ramène au trilatéralisme, mais la raison pour laquelle le trilatéralisme est un échec, c'est que les États-Unis ont beau entretenir des liens profonds avec leurs voisins, le Canada et le Mexique ne se font pas confiance.

Pourquoi serait-ce important pour le Mexique? Après tout, on leur accorde un peu plus d'attention. C'est comme s'ils étaient l'enfant à problèmes qui fréquente les centres de détention alors que vous êtes l'étudiant qui obtient toujours des A. Pourquoi voudrait-il avoir une meilleure relation avec vous? Comme Eric en a parlé, le Mexique est sur la voie de la réforme. Les Mexicains ont perçu l'ALENA comme leur chance de faire partie des pays industrialisés et de croître, et c'est ce qui s'est produit. Ils ont maintenant une classe moyenne aussi imposante que toute la population canadienne, ce qui n'est pas rien, et c'est une classe moyenne conforme aux normes de l'OCDE; pas seulement aux normes locales. Ils ont maintenant une économie prospère.

À l'instar du Canada, le Mexique jouit de ressources pétrolières, mais il est en train de les épuiser et il a besoin de technologie s'il veut continuer à les exploiter. En même temps, comme toute société de classe moyenne, ils ont des goûts et des besoins de consommation qui ne sont pas très différents des nôtres, même s'ils ont une saveur espagnole. Ils doivent améliorer leur système d'éducation, ainsi que leur secteur de la fabrication, de sorte que les industries de l'automobile, de l'aéronautique et de l'agroalimentaire demeurent concurrentielles. Leur saison de récolte est plus longue qu'aux États-Unis, et assurément plus longue qu'au Canada, mais ils doivent produire des aliments qui

we have in North America, which means they can learn a lot from Canada on the business and commercial side as well as on the educational, technical, service delivery side.

I don't have to tell you, but I will, that while life, liberty and the pursuit of happiness are great aspirations, what Canada understood fundamentally at its founding was that peace, order and good government are essential. Mexico needs all three. They need peace at home, they need order and they need the rule of law. They can learn to do that soberly by partnering with Canada. I think there is a tremendous opportunity for them if they can really establish a better relationship.

At the same time, you would be surprised at how well they get you, because they are also trapped next to a gorilla of a neighbour who doesn't pay enough attention or understand them particularly well. While we're celebrating this year 200 years of peace since the Treaty of Ghent ended the War of 1812, which the Harper government will not let any of us forget, on the other hand, we haven't yet hit the centenary of the withdrawal of U.S. troops from Mexico in 1917 in the middle of their revolution, which we only withdrew because we needed to send them off to World War I to fight in Europe, where we of course arrived late and took all the credit. Nonetheless —

Senator Dawson: You saw the movie.

Mr. Sands: Yes. The problem for both Canada and Mexico is that they have these conflicted and fraught relationships with the United States, but for Mexico, the wounds are more recent. The anxiety is more intense, and the asymmetry that leaves them feeling the weaker partner is just that much more heartfelt, not just at the level of officials but at the level of the common man. As a result, they need to learn how to mature the relationship to manage as you do. You didn't give up half your territory to an invasion. You negotiated on the border person to person, and you held on to the forty-ninth parallel. You didn't find yourself continually intervened in. You managed to hold your self-respect, not just with a British counterweight but eventually as a proud partner. You showed the way with the Boundary Waters Treaty that the Americans can respond if you treat them as an equal and insist on that treatment in return. That's what Mexico needs. Just as it needs it from the United States, it needs it from you. What's missing here is mutual respect and mutual trust, and it takes time to build that.

What I think Canada can gain from its better Mexican relationship is a return from that isosceles North America that leaves the Americans in charge, which eventually will force Americanization as an agenda for North America on Canada, to a return to the equilateral model where Canada is an equal, Mexico is an equal and the United States is an equal, and we work

respecteront nos normes nord-américaines en matière de sécurité et d'hygiène, ce qui veut dire qu'ils ont beaucoup à apprendre du Canada, non seulement sur le plan commercial, mais aussi sur les plans de l'éducation, de la technologie et de la prestation de services.

Je n'ai pas besoin de vous le dire, mais je vais le faire quand même; bien que la vie, la liberté et la poursuite du bonheur soient de grandes aspirations, le Canada a compris, au moment de sa fondation, que la paix, l'ordre et la bonne gouvernance étaient essentiels. Le Mexique a besoin de ces trois éléments. Il a besoin de paix, d'ordre et de primauté du droit. Il pourrait l'apprendre s'il s'associait au Canada. Je pense que ce serait une occasion en or pour le Mexique s'il peut réellement améliorer ses liens avec le Canada.

En même temps, vous seriez surpris de voir comment il vous considère, parce qu'au fond, il se retrouve coincé à côté d'un immense voisin qui ne lui accorde pas suffisamment d'attention et le comprend plus ou moins. Alors que nous célébrons cette année le 200^e anniversaire du Traité de Gand, qui a mis fin à la guerre de 1812, que le gouvernement Harper veillera à ce que personne n'oublie, nous n'en sommes pas encore au centenaire du retrait des troupes américaines, en 1917, au milieu de la révolution du Mexique, duquel nous sommes partis simplement parce que nous devions déployer nos troupes en Europe pour qu'elles participent à la Première Guerre mondiale, où nous sommes évidemment arrivés en retard et où nous avons pris tout le mérite. Quoi qu'il en soit...

Le sénateur Dawson : Vous avez vu le film.

M. Sands : Oui. Le problème, autant pour le Canada que pour le Mexique, ce sont les rapports complexes et conflictuels qu'ils entretiennent avec les États-Unis. N'empêche que pour le Mexique, les blessures sont encore fraîches. L'anxiété est plus intense, et l'asymétrie qui les fait sentir comme le maillon faible est un sentiment que partagent non seulement les fonctionnaires, mais aussi les citoyens. Par conséquent, ses relations doivent mûrir, et le Mexique doit apprendre à gérer tout cela, comme vous l'avez fait. Vous n'avez pas abandonné la moitié de votre territoire lors d'une invasion. Vous avez négocié en personne à la frontière, et vous avez conservé le 49^e parallèle. Vous n'avez pas toujours eu besoin d'intervenir. Vous avez su garder votre dignité, non seulement avec le contrepois britannique, mais aussi plus tard en tant que fier partenaire. Vous avez montré la voie à suivre avec le Traité des eaux limitrophes : les Américains peuvent emboîter le pas si vous les traitez comme un égal et insistez pour qu'ils fassent de même. C'est ce dont le Mexique a besoin. De la part des États-Unis et du Canada. Les rapports doivent être marqués par le respect mutuel et la confiance, et ce n'est pas le cas ici. Il faut du temps pour les gagner.

Selon moi, le Canada pourrait tirer parti de meilleures relations avec le Mexique, si le triangle isocèle de l'Amérique du Nord, qui fait en sorte que les Américains sont rois et maîtres et qui, un jour ou l'autre, conduira à l'américanisation du Canada, revient au modèle équilatéral où le Canada, le Mexique et les États-Unis sont sur un pied d'égalité et travaillent ensemble à la création d'un

on North America together. This is something that I think the committee can encourage through policy by encouraging every possible exchange, educational exchanges, supply chain connections, business and professional association encounters, tourism, whatever will bring our peoples together to build that kind of trust and mutual understanding from which come respect and from which will come, I'm sure, a better North America for all three of us.

The Chair: Thank you. Both presentations were extremely interesting, and you've generated the questions that I was quite confident you would. Just before we start, Mr. Miller, there is a conference coming up in October, I'm told, October 30 and 31 in Toronto. Your organization will be presenting a paper setting forth a specific set of action-oriented proposals to do with the North American competitiveness. Is that blueprint available to us?

Mr. Miller: Madam Chair, I must be honest. I presented it internally on Monday, and it's going through a process of some refinement. We will be sure you get that in relatively short order.

The Chair: Okay. That might be a document that would be extremely helpful in our study.

Mr. Miller: It includes 35 specific recommendations and also some suggested paths for how we do that. You'll get that in very short order.

The Chair: We should have waited until then to have you present to the committee.

Mr. Miller: I gave you a little hint of where we're going with a few elements in the paper. We felt it's important to go from vision to action and lay out some specific proposals, not only of saying we should make trust and trade better, but here's how to make it better.

Senator Dawson: I had to check on an isosceles triangle. What it said was the triangle stays the same size even if you change the length of any side. Part of what we should be looking at is how we try to make it bigger. How do we increase not only our relationship with Mexico, obviously, but be sure that despite the obstacles that you talked about, 9/11, our commercial relationship with the United States also keeps growing at the rate it used to? It's growing, and I think we can be satisfied, but it is certainly not at the level it was before 9/11, obviously. We have a more competitive environment from Europe and from the other states south of Mexico, which in a way is pushing us to go towards Asia and Africa. How do we come back to the biggest market, which is the American market? How do we grow it together with the Mexicans? How do we assure ourselves that what you talked about, the equality of the partnership, is resumed? How do we get our dialogue with Mexico? Apart from having the Americans at the table, how do we talk with them alone about the future, not always in a trilateral aspect?

seul marché nord-américain. À mon avis, au moyen de politiques, le comité peut encourager tous les échanges possibles, notamment dans le domaine de l'éducation, les liens de la chaîne d'approvisionnement, les rencontres entre associations commerciales et professionnelles, le tourisme, et tout ce qui peut réunir des gens en vue d'établir une relation fondée sur la confiance et la compréhension mutuelle à partir de laquelle naîtra le respect et, j'en suis convaincu, une meilleure Amérique du Nord pour nous trois.

La présidente : Merci. Vos deux exposés étaient fort intéressants, et vous avez suscité les questions que j'espérais. Avant d'enchaîner avec la période de questions, monsieur Miller, on m'a dit qu'une conférence se tiendra les 30 et 31 octobre à Toronto. Votre organisation y présentera un document renfermant une série de propositions axées sur l'action à l'égard de la compétitivité nord-américaine. Auriez-vous un document provisoire à nous fournir?

M. Miller : Madame la présidente, je dois être honnête. Je l'ai remis lundi dernier, et il fait actuellement l'objet d'une révision. Nous veillerons à ce que vous le receviez rapidement.

La présidente : D'accord. C'est un document qui pourrait se révéler extrêmement utile dans le cadre de notre étude.

M. Miller : Il comprend 35 recommandations précises et quelques voies à suivre pour y parvenir. Vous le recevrez très bientôt.

La présidente : Nous aurions dû attendre que vous ayez le document avant de vous faire témoigner devant le comité.

M. Miller : Je vous ai donné un aperçu des éléments clés du document. Nous estimons qu'il est très important de passer de la vision à l'action et d'exposer des propositions précises. Il ne faut pas se contenter de dire que nous devrions renforcer la confiance et le commerce, mais plutôt dire : voici comment on doit s'y prendre.

Le sénateur Dawson : J'ai dû vérifier en quoi consistait un triangle isocèle. On dit que ce triangle garde la même taille même si on change la longueur d'un de ses côtés. Il faudrait donc trouver des moyens de le grossir. Comment pouvons-nous accroître nos liens commerciaux avec le Mexique, évidemment, mais aussi nous assurer que, malgré les obstacles dont vous parlez, notamment les attentats du 11 septembre, que notre relation commerciale avec les États-Unis continue de se développer au même rythme qu'avant? Il y a une croissance, certes, et je pense qu'on peut en être satisfaits, mais cela n'a rien à voir avec la période précédant la tragédie du 11 septembre. L'Europe et les autres États au sud du Mexique sont plus concurrentiels, ce qui nous oblige à nous tourner vers l'Asie et l'Afrique. Comment revenir à notre plus important marché, qui est le marché américain? Comment pouvons-nous le faire croître en collaboration avec les Mexicains? Comment nous assurer que nous avons bien un partenariat d'égalité? Comment amorcer un dialogue avec le Mexique, sans que les Américains soient à la table, sans que ce soit toujours trilatéral?

Mr. Sands: Thank you very much, senator. I have a couple of quick observations in that regard. The first is that I think, unlike the old line of the British Empire where in many ways trade followed the flag — Britain would go and businesses would follow — what's been remarkable about North America is it's been the opposite. Businesses have gone and blazed a trail, and governments have been catching up trying to facilitate that exchange. It's interesting because very big businesses that have the ability to absorb risk have gone to Mexico. Our auto industry is there. Bombardier is there building planes. We have major companies, banks and others that have gone.

When we signed Canada-U.S. free trade and NAFTA, one of the great miracles of those agreements is that we opened up the benefits to small and medium-sized enterprises, and both Canada and the U.S. have lots of small businesses and entrepreneurial start-ups and mom and pop stores that benefit from tourism but don't technically trade or travel. I think those businesses have suffered the most from the post 9/11 clawback because it's been harder for people to travel. It's been harder for them to get a UPS or FedEx shipment across the border, and there's the additional compliance cost of paperwork and the risk that if they get on a plane with the wrong thing in their suitcase the Americans will throw them in some sort of clink. Those have all increased, and they've had a chilling effect on the risk taking of the very entrepreneurial class that has made us the societies that we are. As much as I love GM and the big companies, I think the attention has got to be on those smaller companies.

There is some activity we are missing, though, and this is one of the hopeful lines I will leave with you. This is a very nerdy comment. I pass this on because I'm a nerd. One of the problems with our trade data is that we record trade data on the basis of where it enters, so a good deal of our North American trade that moves by truck and rail is counted from Canada entering the U.S., Canada-U.S. trade. But it keeps going and it ends up in Mexico.

The Obama administration, somewhat different from the George W. Bush administration, has been very data focused. Partly I think they won election on big data and they love big data, but I think there's a real opportunity now that we have electronic manifests for most shipments big and small, even the FedEx shipments, to mine that data and tell a more rich story about where the trade is going, where the people are travelling and the services are rendered but also where the goods are arriving.

A truckload of goods that drops off parts at three or four cities may be mostly going to St. Louis, and yet now we have to reverse engineer the importance of Missouri to Canada's trade. I think we can tell a much better story. When people started to realize that individual Mexican states are really welcoming to Canadian business and that there are some opportunities there, that would really grow, but that's one of the reasons that I've emphasized

M. Sands : Merci beaucoup, sénateur. J'ai quelques brèves observations à cet égard. Tout d'abord, ce n'est pas comme sous l'Empire britannique où le commerce suivait le drapeau, c'est-à-dire où les Britanniques donnaient le ton et tout le monde suivait — on aurait plutôt tendance à renverser la formule en Amérique du Nord. Les entreprises ont pavé la voie et les gouvernements facilitent les échanges commerciaux. Il est intéressant de constater que les grandes entreprises qui ont les reins solides se sont implantées au Mexique. Notre secteur de l'automobile s'y est établi. Bombardier y construit des avions. Nous y trouvons des entreprises importantes et des banques, entre autres.

Lorsque nous avons signé l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi que l'ALENA, nous avons donné un bon coup de main aux petites et moyennes entreprises, et le Canada et les États-Unis regorgent tous deux de petites et jeunes entreprises et de petits commerces familiaux qui bénéficient du tourisme mais qui, en principe, ne font pas vraiment d'échanges ni de déplacements. Je pense que ces entreprises ont beaucoup souffert des événements du 11 septembre, parce qu'il est devenu plus difficile de voyager. Il est difficile pour eux de faire traverser des expéditions d'UPS ou de FedEx, et il y a tous les coûts liés à la paperasse, de même que le risque que s'ils montent à bord d'un avion avec la mauvaise chose dans leur valise, les Américains les jettent en prison. Ces risques accrus ont donc eu un effet néfaste sur les entrepreneurs qui caractérisent notre société. Autant que j'aime GM et les grandes entreprises, je crois qu'il faut porter une attention particulière aux petites entreprises.

Cependant, une partie de l'activité échappe à nos statistiques, ce qui m'amène, néanmoins à vous laisser ce court message d'espoir, parce qu'il est d'un maniaque qui en vit et en mange, ce que je suis. L'un des défauts de nos données sur les échanges commerciaux est de n'enregistrer que le pays d'entrée. Une bonne partie de nos échanges avec l'Amérique du Nord, qui se font par camion et chemin de fer, est comptabilisée dans nos échanges avec les États-Unis, dans le commerce canado-américain. Mais les marchandises poursuivent leur route et aboutissent au Mexique.

L'administration Obama, contrairement à celle de George W. Bush, est obsédée par les données. C'est en partie, je crois, parce que le président a gagné ses élections grâce aux données massives, que cette administration adore, mais je crois que nous pouvons vraiment, grâce aux manifestes électroniques de la plupart des expéditions de marchandises, grandes et petites, même des envois par FedEx, exploiter ces données et se faire une idée plus nuancée de nos débouchés, des lieux de destination des voyageurs et de prestation des services, mais aussi de la destination des marchandises.

Un camion de marchandises qui en livre une partie dans trois ou quatre villes peut surtout se rendre à St. Louis. Pourtant, nous devons réviser l'importance du Missouri pour le commerce canadien. Je pense que nous pouvons embellir considérablement cette description. Quand on a commencé à s'apercevoir que les États du Mexique étaient vraiment bien disposés à l'égard des entreprises canadiennes et qu'ils offraient des débouchés vraiment

education, tourism, professional associations. I think that's where you get small and medium-sized entrepreneurs, get them to Mexico, get them into the United States to re-establish the ties of friendship and trust that let them do business together because I think that's where we really harmed things with the post-9/11 security.

Senator Dawson: How do we become your partner in trying to solve the visa requirement issue with Mexico? I think obviously the government had reasons to do it. Now I think there's a will on the part of the government to try to back away from it. We are going to report on this issue. How do we become your partners in trying to put pressure to have that change come as quickly as possible?

Mr. Miller: You have, first of all, enormous convening power, so you can ask a lot of questions on this and look at it, but I think where the government is struggling at the moment is with a path of how to do it. My notion of how to do it is essentially take your senior business leaders, your elected officials, your top advisers to the president, a few other categories of people and those who've had two or more visas into Canada who've gone back and say they no longer require a visa.

Then we're going to look at that and we'll say: Is there a surge of, say, 15 per cent of refugee claimants over the baseline level? Probably there will not be, so then you clear those people and you go to those who've had one visa, and a broader group. So suggesting to officials, first, that this has to be done is crucially important because I think there's a reflexive attitude about Mexico and that somehow if we don't have a visa that the Sinaloa Cartel will be in Toronto doing what it does. Probably the Sinaloa Cartel is already in Toronto. My study of economics suggests that —

Senator Dawson: In the mayor's office.

Mr. Miller: My study of economics suggests that any product with a 17,000 per cent profit will get to where it's going. That's not the point. The point is, number one, we need to clearly establish and you need to ask questions about what is the security path that you need from the Mexicans. They have said we need electronic travel authorization. Okay, how do we do that? What is your path on electronic travel authorization? What is your specific path? Unwind it.

In my discussions with the Mexican officials and also some Canadian officials, they say, look, it's not a matter of lifting it overnight but a matter of establishing that path. And given your convening power, your ability to ask questions, call witnesses, you can ask them to present that path very specifically and push the good people at CIC, at PCO, in PMO to say where they're going.

prometteurs..., mais c'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons insisté sur l'éducation, le tourisme et les associations professionnelles. Je pense que c'est le moyen d'amener les PME au Mexique, aux États-Unis, pour rétablir les liens d'amitié et de confiance qui permettent de brasser ensemble des affaires parce, d'après moi, c'est l'aspect qui a vraiment souffert de l'obsession sécuritaire qui a suivi le 11 septembre 2001.

Le sénateur Dawson : Comment devenir votre partenaire en essayant de résoudre le problème causé par le visa qu'on exige des Mexicains? Visiblement, le gouvernement avait des raisons d'agir ainsi. Maintenant il semble vouloir faire marche arrière. Nous allons produire un rapport sur cette question. Comment pouvons-nous devenir vos partenaires en essayant d'exercer des pressions pour accélérer le plus possible ce changement?

M. Miller : Vous possédez d'abord un énorme pouvoir de mobilisation. Vous pouvez donc poser beaucoup de questions à ce sujet et examiner le problème, mais je pense que, actuellement, le gouvernement cherche une sortie élégante. D'après moi, pour cela, il s'agit essentiellement de rassembler vos principaux dirigeants d'entreprise, vos élus, vos principaux conseillers du président, quelques autres catégories d'acteurs et des possesseurs de deux ou plusieurs visas au Canada, qui en sont revenus et leur faire dire qu'ils n'ont plus besoin de visa.

Ensuite, nous ferons le bilan pour déceler, le cas échéant, une brusque augmentation, par exemple, de 15 p. 100, du nombre de demandeurs d'asile par rapport à la situation initiale. Ce ne sera probablement pas le cas. Vous autoriserez alors l'entrée de ces personnes, puis vous vous adresserez aux détenteurs d'un visa et à un groupe plus nombreux. Il est indispensable de conseiller aux fonctionnaires de procéder de la sorte, parce que, d'après moi, le Mexique suscite par réflexe l'opinion selon laquelle le visa empêche le Cartel de Sinaloa de s'installer à Toronto. Il s'y trouve peut-être déjà. Mon étude économique m'amène à croire que...

Le sénateur Dawson : Dans le cabinet du maire.

M. Miller : Mon étude économique m'amène à croire que tout produit engendrant des profits de 17 000 p. 100 arrive à destination. Là n'est pas la question. Il s'agit d'abord d'établir clairement le processus de sécurisation exigé des Mexicains et de les interroger là-dessus. Ils réclament l'autorisation électronique de voyager. D'accord. Comment faire? Où en êtes-vous, exactement, dans le processus qui y conduit? Montrez-nous.

Dans nos discussions avec les fonctionnaires mexicains et aussi certains fonctionnaires canadiens, j'entends qu'il ne s'agit pas de ne plus exiger le visa du jour au lendemain, mais d'établir ce processus. Et, grâce à votre pouvoir de mobilisation, à votre capacité de poser des questions, de convoquer des témoins, vous pouvez leur demander de présenter ce processus de façon très précise et inciter les personnes compétentes à Citoyenneté et Immigration Canada, au Bureau du Conseil privé et au Cabinet du Premier ministre de dévoiler leur jeu.

President Peña Nieto is due to come to Ottawa sometime in the winter, probably in February, for the North American Leaders' Summit. It will take an already frosty day and make it even frostier if this issue is not resolved, I would submit.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: Thank you, Madam Chair. First of all, I want to thank both of you for your presentations. They were really very dynamic and very interesting. My first question is simple and you may already have replied to it in part.

I am surprised to see that there are still irritants in connection with exports to the United States. Could you provide us with further detail on these irritants that are bothering exporters and the companies that are a part of your group?

[*English*]

Mr. Miller: Senator, with respect to the irritants going into the U.S., any time you have a relationship with as much bilateral trade, there are going to be issues. I generally think if you get 99 per cent or 98 per cent irritant-free trade, in any human endeavour that's a pretty good place to start.

What we have said, though, is that we need to present a very specific and dynamic path in which to reimagine border security and supply chain security, and this is a real partnership. What customs is looking for and other agencies are looking for is data, and what they don't have is enough of it. So the current situation and part of why you do get decisions which get made in rather arbitrary fashions is because we haven't given them the information.

So for example, you have a lot of goods where the company that is the legal importer does not really know what went on eight stages back in their supply chain in China, and so you have the problem that they are making a legal declaration when it arrives at the Port of Vancouver about what it is and where it's from based on information they did not create and did not verify. And that's a problem.

Similarly, everybody who has their NEXUS card has gone in and filled out the profile. We think that you should have a situation where, much like on the good side where you get real-time dynamic information that's shared with customs so they have less reason to take these kind of arbitrary decisions, if you are travelling on a regular basis, you should have a mechanism whereby the general counsel of a company or somebody who is so empowered could go in and enter information not only to say this person is a NEXUS cardholder but also this person is going for this particular reason and here is the legal justification. So they are doing after-sales service, which is legally permissible under NAFTA, but if they show up at the border and say they are going to work, they're going to have a lot of problems.

Le président Peña Nieto est censé venir à Ottawa l'hiver prochain, en février, probablement, pour le Sommet des leaders nord-américains. Croyez-moi, si ce problème n'est pas réglé ce jour-là, la journée sera encore plus glaciale.

[*Français*]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Je vous remercie, madame la présidente. En tout premier lieu, je tiens à vous remercier tous les deux pour vos présentations. C'était vraiment très dynamique et très intéressant. Ma première question est simple et vous y avez peut-être déjà répondu en partie.

Je suis surprise de voir qu'il y a encore des irritants liés à l'exportation vers les États-Unis. Est-ce que vous pouvez approfondir davantage la question de ces irritants qui dérangent les exportateurs et les compagnies qui font partie de votre groupe?

[*Traduction*]

M. Miller : Sénatrice, en ce qui concerne les irritants liés aux déplacements vers les États-Unis, toute relation comportant autant d'échanges bilatéraux engendre des problèmes. En général, je pense que, si le libre-échange est exempt à 98 ou 99 p. 100 d'irritants, c'est pour toute entreprise humaine un excellent point de départ.

Ce que nous avons dit, toutefois, c'est que nous devons présenter un processus très précis et très dynamique pour réimaginer la sécurité des frontières et de la chaîne logistique, et c'est un véritable partenariat. L'agence des douanes et d'autres agences veulent des données et elles n'en ont pas assez. La situation actuelle et une partie des décisions plutôt arbitraires qu'elles prennent s'expliquent donc par un manque d'information.

Voilà pourquoi, par exemple, on a ce problème que beaucoup de marchandises pour lesquelles leur importateur légal ne sait vraiment rien de huit chaînons de leur chaîne logistique en Chine et pour lesquelles la déclaration légale faite à leur arrivée au port de Vancouver sur leur nature et leur origine se fonde sur des renseignements non créés et non vérifiés par lui.

De même, tout détenteur d'une carte NEXUS a rempli son profil. Nous devrions nous trouver comme dans la situation idéale où on dispose de renseignements dynamiques en temps réel, qu'on communique aux douanes. Elles seraient donc moins susceptibles de prendre des décisions arbitraires contre un voyageur régulier. Un mécanisme devrait aussi permettre à l'avocat général d'une société ou à son fondé de pouvoir de confirmer qu'un tel détient la carte NEXUS mais que, aussi, il se déplace pour telle raison, et il produit la justification légale. S'il s'agit de service après-vente, c'est légalement permissible sous le régime de l'ALENA, mais si un tel se présente à la frontière et affirme aller à son travail, il sera dans le pétrin.

And so we need to find a way to demand more data, share it more dynamically and, dare I say it, take a little bit less discretion away from the communication process which goes on at the PIL. With clear data, it's harder for people and goods to be refused or for things to go to secondary if you're providing that information.

There are always going to be irritants. In any human endeavour, any marriage, any relationship, there are always irritants. But I think if we get to the point of actually upping our game about data, looking at procedures, getting more people in Trusted Traveler and making Trusted Traveler and Trusted Trader meaningful, then we'll go a long way to mediating that.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: My second question was put in part yesterday to witnesses who appeared before us then; you represent the companies that do business with the United States and Mexico. We know that Asian economies now have a far greater presence in Canada. Do the companies you represent tend to want to trade more with Asian or European countries, or others, and perhaps less with the United States and Mexico?

[*English*]

Mr. Miller: So here's the funny story. They've looked at what is the most American car, and it's actually the Honda Accord, so if you add up all of the value that is made, the most American car is actually the Honda Accord. It has 87 per cent North American content.

The relationship with China, with Japan, with Korea, with TPP is complicated, but it doesn't mean that we shouldn't trade with them, and it's not a choice of one or the other. They may have different approaches, different supply chains. They've done studies which have found that 25 per cent of Canadian exports to the U.S. have U.S. content. In Mexico, it's 40 per cent. So the supply chain relationships are deeper. It's about 4 per cent for U.S.-China trade.

Proximity makes the relationship much richer; but for those that come into the market and invest, like Honda, which has a plant in Alliston, Ontario, or like Toyota, which has a number of facilities in Cambridge, they become North American companies.

Now, where I get really concerned when I look at the trade agenda out there is in things such as the U.S.-Japan automotive bilateral that they're negotiating in the Trans-Pacific Partnership.

Et c'est pourquoi nous devons trouver une façon d'exiger plus de données, de les communiquer de façon plus dynamique et, il faut bien le dire, enlever un peu moins de pouvoir discrétionnaire au processus de communication qui se déroule à la ligne d'inspection primaire. Quand on dispose de données transparentes, il est plus difficile de refuser l'entrée à des personnes et à des marchandises ou d'avoir besoin d'une ligne secondaire.

Il y aura toujours des irritants. Dans toute entreprise humaine, dans tout mariage, dans toute relation, il y en a toujours. Mais si, en fait, nous améliorons les données, si nous examinons les procédures, si nous faisons participer plus de gens au programme des Voyageurs fiables et si les programmes Voyageurs fiables et Négociants fiables en viennent à signifier quelque chose, nous aurons alors fait beaucoup pour neutraliser ces irritants.

[*Français*]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Ma deuxième question, je l'avais posée hier en partie aux personnes qui ont comparu devant nous, et maintenant, vous représentez les compagnies qui font affaire avec les États-Unis et le Mexique. On sait que les économies asiatiques occupent désormais une place beaucoup plus importante au Canada. Est-ce que les compagnies que vous représentez ont tendance à vouloir commercer davantage avec les pays asiatiques ou européens, entre autres, et peut-être à délaisser les échanges avec les États-Unis et le Mexique?

[*Traduction*]

M. Miller : Voici l'ironie de la chose. On a cherché à savoir quelle était la voiture la plus américaine, par la valeur des pièces fabriquées et, en fait, c'est la Honda Accord, qui possède un contenu nord-américain de 87 p. 100.

Les rapports avec la Chine, le Japon, la Corée et le Partenariat transpacifique sont complexes, mais cela ne signifie pas que nous devions nous abstenir de commercer avec eux, et ce n'est pas tout l'un ou tout l'autre, mais pas les deux. Ces pays peuvent employer différentes approches, des chaînes logistiques différentes. Des études ont permis de déterminer que 25 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis avaient un contenu américain. Au Mexique, on parle de 40 p. 100. Les relations par la chaîne logistique sont donc plus profondes qu'elles ne le semblent. Pour le commerce entre les États-Unis et la Chine, on parle de 4 p. 100.

La proximité enrichit les rapports; mais les sociétés qui prennent pied dans le marché et qui investissent, comme Honda, qui possède une usine à Alliston, en Ontario, ou comme Toyota, qui possède un certain nombre d'installations à Cambridge, elles deviennent nord-américaines.

Dans le calendrier des négociations commerciales, l'accord bilatéral sur l'automobile, par exemple, que les États-Unis et le Japon négocient à l'intérieur du Partenariat transpacifique m'inquiète vraiment.

Under U.S. law, the U.S. Congress has said there's no such thing as an American car. It says "product of U.S./Canada," so they recognize that integrated market. I have a great deal of respect for and some friends in the U.S. government who do trade negotiations, but nobody is infallible. Our argument has been strongly that if Congress recognizes the integration of the industry, Canada and Mexico should both be at the table to at least know what's going on there, because our core bread and butter is North America. Companies from other regions of the world can come and become North American and have very dynamic operations in North America, and we should welcome them. But as we structure our relationships, we need to be clear and sure that we're not undermining what we've already built here within North America.

Mr. Sands: Let me just add a little bit conceptually, because I agree with what Eric has said. We're always attracted by the new, the exotic, the exciting, and Asia is new, it's growing and it's getting past its sort of troubled days of big dictatorships. Now it's a much more open society. And the Asian markets are hungry for what we produce: our creative products, our standard of living with all the trappings — the shows, the videos, the computer games — and the opportunities for partnership are tremendous.

But for certain goods, especially manufactured goods, if you have 400 million or 500 million people, you can produce anything. Globalization is not immune to transportation costs — maybe on software, but with heavy goods it's not. Here in North America, we have that many people. We can produce anything here. We don't have to worry about any of our industries leaving. We can produce them, because we have enough consumers to make that worthwhile, as does Europe, China and India.

But where Europe has already negotiated common standards in a single market, and where China is a single market, as is India, North America is not. That dream of a single market still hasn't been realized. So sometimes it's easier to trade with Korea or with Japan than it is to trade with Mexico from Canada, and vice versa.

That's the logic that business is going to follow to expand their trade, and we shouldn't gainsay that. We shouldn't argue with them if that's what business wants to do. But where I think policy comes in is we have to look at where we have made it harder to do business in our natural markets so that our businesses see those opportunities, maybe with a nudge from us, but nonetheless can capitalize on them. Just as those countries want to get into the North American market because we have a lot of rich consumers and want to buy their things, we should want to be in our North American market, too.

Senator Tannas: Thank you, gentlemen, for being here. My questions have more or less been answered previously. I'm not a regular member of the committee and this may have already been

Le Congrès des États-Unis a déclaré que, au sens de la loi, une voiture américaine, ça n'existe pas. Elle porte l'indication « produit des États-Unis/Canada », ce qui est une reconnaissance de l'intégration de nos marchés. J'éprouve beaucoup de respect pour des amis que j'ai dans l'équipe américaine de négociateurs commerciaux, mais personne n'est infallible. L'argument que nous avons énergiquement fait valoir était que si le Congrès reconnaît l'intégration de l'industrie, le Canada et le Mexique devraient être présents à la table de négociation pour au moins savoir ce qui s'y passe, parce que nous gagnons notre pain en Amérique du Nord. Les sociétés d'ailleurs peuvent s'établir et devenir nord-américaines et conduire des opérations très dynamiques sur le continent. Nous devrions les accueillir chaleureusement. Mais, en structurant nos relations, nous devons faire en sorte de ne pas nuire à ce que nous avons déjà construit ici, en Amérique du Nord.

M. Sands : Permettez-moi un petit commentaire, sur le plan des notions, parce que je suis d'accord avec Eric. Nous sommes toujours attirés par le nouveau, l'exotique, le stimulant, et l'Asie, c'est un marché nouveau, en croissance, qui sort d'une période troublée de dictatures brutales. C'est maintenant une société beaucoup plus ouverte. Et les marchés asiatiques recherchent nos produits : nos produits innovants, notre mode de vie avec tous ses attributs, les spectacles, les vidéos, les jeux d'ordinateur, tandis que les occasions de partenariat sont énormes.

Mais pour certains produits, particulièrement les produits manufacturés, on peut tout produire pour une population de 400 ou 500 millions. La mondialisation n'a pas fait disparaître les coûts de transport — peut-être pour les logiciels, mais pas pour les pondéreux. La population nord-américaine est nombreuse. Nous pouvons produire n'importe quoi. Nous n'avons pas à nous inquiéter du départ d'aucune de nos industries. Nous pouvons produire, parce que nous avons suffisamment de consommateurs pour que ça vaille la peine, tout comme en Europe, en Chine et en Inde.

Mais alors que l'Europe a déjà négocié des normes communes dans un marché unique, alors que la Chine constitue, comme l'Inde, un marché unique, ce n'est pas le cas de l'Amérique du Nord. Ce rêve d'un marché unique reste à réaliser. Il est donc parfois plus facile de commercer avec la Corée ou le Japon qu'avec le Mexique à partir du Canada et vice versa.

Telle est la logique de l'entreprise pour commercer davantage. Nous ne devrions pas nous y opposer. Nous ne devrions pas nous disputer avec elle si c'est ce qu'elle veut. Mais la politique doit intervenir pour examiner les entraves à l'entreprise dans nos marchés naturels, pour que nos entrepreneurs discernent les possibilités qui existent, peut-être grâce à un petit coup de coude de notre part, et qu'ils en profitent. Tout comme ces pays, qui veulent s'implanter en Amérique du Nord, à cause de la richesse de ses consommateurs avides de leurs produits, nous devrions vouloir occuper, nous aussi, notre marché nord-américain.

Le sénateur Tannas : Messieurs, merci d'être ici. On a déjà plus ou moins répondu à mes questions. Je ne suis pas membre en titre du comité et on a peut-être déjà posé la question, mais existe-t-il,

asked and answered, but is there anything between Mexico and the United States in terms of the Trusted Traveler Program? Could that not form the basis of the first wave of approved, no-longer-required visas for us? Could you just maybe talk about that?

Mr. Sands: Sure, and I know Eric will want to add to this.

Canada and the U.S. developed together the NEXUS program very early, out in the Pacific northwest. They kind of pioneered this idea. It took a couple iterations before we got it right.

The U.S. developed a similar, but not identical, system called SENTRI for U.S.-Mexico, which deals with a fairly regular group of commuters and travellers. It is not nearly as participated in and hasn't been as successful.

During the beginning of the Obama administration, Department of Homeland Security thought, "Let's take this idea and go global," and we created Global Entry, which is an American system. I remember my immediate concern with Global Entry was that it was the next wave, and yet, if you look at NEXUS, it's 50-50 cost-shared between Canada and the U.S., but it's 75 per cent Canadian participation and only 25 per cent American. We just created a program that was only available to American citizens and permanent residents that was going to get all the resources, and you could see it coming: Someone was going to say, "Why are we paying for this Canadian program?" And the risk was that NEXUS would become sort of the Canadian ghetto that wouldn't be well serviced or whatnot.

From that came a dialogue about how NEXUS can be duplicated with Global Entry, and if you're in one, you're in both. From that, TSA PreCheck, which is our program for getting into airplanes, became commonized between the two.

I don't think we need to necessarily merge the programs, but what Canada and the U.S. have done is set a pace. Both countries are trying to push forward, and we need to make sure that the SENTRI program plays catch-up but also work toward a common system where travellers are willing to share their information and get privileged access to each other's countries.

I think you're right. In terms of how Canada solves this problem, the fact that you have a database available to you of information should be a great place to start, at least as an exception to the rule.

Mr. Miller: At the North American Leaders' Summit in February of last year, the three countries committed to move toward a trilateral Trusted Traveler framework. It doesn't mean a single program — but at least to make the programs interoperable.

entre le Mexique et les États-Unis, un programme comme celui des voyageurs fiables? Est-ce que cela ne pourrait pas former la base de la première vague de visas approuvés, dont nous n'avons plus besoin? Qu'en pensez-vous?

M. Sands : J'ai mon opinion et je sais qu'Eric ne sera pas en reste.

Le Canada et les États-Unis ont élaboré ensemble et très rapidement le programme NEXUS, à partir du Pacific Northwest. Ils ont en quelque sorte été les pionniers de cette idée. Ils ont dû s'y reprendre à deux ou trois fois avant que ça ne marche bien.

Les États-Unis ont élaboré un système semblable, mais non identique, qu'ils appellent SENTRI, pour les déplacements entre les États-Unis et le Mexique, et qui s'adresse à un groupe assez régulier de voyageurs quotidiens et autres. Il est loin de compter autant de participants et il n'a pas eu autant de succès.

Au début de l'administration Obama, le ministère de la Sécurité intérieure a songé à étendre l'idée aux dimensions du globe. C'est ainsi que nous avons créé Global Entry, un système américain. Je me souviens d'avoir immédiatement entrevu que Global Entry était la prochaine vague et, pourtant, dans NEXUS, les coûts étaient également partagés entre le Canada et les États-Unis, mais la participation était à 75 p. 100 canadienne et seulement à 25 p. 100 américaine. Le nouveau programme, qui n'était accessible qu'aux citoyens et aux résidents permanents américains allait obtenir toutes les ressources. C'était écrit dans le ciel : quelqu'un demanderait pourquoi nous payions pour ce programme canadien. NEXUS risquait de devenir une sorte de ghetto canadien privé de services et ainsi de suite.

Il s'en est suivi un dialogue sur la façon de copier Global Entry dans NEXUS et d'élargir la participation à l'un des programmes aux deux. Cela a abouti à faire de notre programme TSA PreCheck, qui permet l'embarquement dans les avions, le trait d'union entre les deux.

Je ne crois pas que nous devons nécessairement fusionner les programmes, mais le Canada et les États-Unis ont donné le ton. Les deux pays essaient d'aller un peu plus loin, et nous devons assurer le rattrapage du programme SENTRI, mais, aussi, l'élaboration d'un système commun dans lequel les voyageurs communiquent volontiers les renseignements qui se rapportent à eux et obtiennent un accès privilégié aux autres pays.

Je pense que vous avez raison. Pour la solution de ce problème, le fait, pour le Canada, de posséder une base de données accessible devrait être un bon point de départ, du moins comme exception à la règle.

M. Miller : Au Sommet des leaders nord-américains de février 2013, les trois pays se sont engagés à se doter d'un cadre trilatéral pour les voyageurs fiables. Cela ne signifie pas un programme unique, mais, du moins, l'interopérabilité des programmes.

Obviously, to do that would take us a long way down operationally to dealing with the visa issue, but Trusted Traveler doesn't guarantee admissibility. All it does is speed up and simplify the process.

So if somebody shows up with an illegal substance in their bag and they're a Trusted Traveler, they're going to get arrested. Operationally, it's tricky to have Trusted Traveler with a visa regime, but I guess bringing the two together is necessary but not a sufficient condition to solve the problem.

Mr. Sands: I just have to add to this because —

The Chair: We're running out of time.

Mr. Sands: I'm sorry, Madam Chair. We need to become a bit more like French police officers. If you know the old detective stories, the American cop typically gets a hint, kicks down a door, beats somebody up and the bad guys go to jail. But the old French police officer diligently works forensically after the crime to figure out who did it; no matter how hard they try to hide, the French police officer always gets them.

The challenge for us is to think of the border not as a gate, not in terms of how do we proactively destroy bad guys, but instead how do we use data to forensically find the problem after the fact. That requires trust. If we had the border operating like drunk-driving checkpoints on New Year's Day, we'd catch a few people but the smart drunks would always go around. If we work within society to try to address drunk driving with bars, parents and so forth, we can address the problem. That's what we need for these kinds of problems — the traveller who's slipping across the border; we need to share data and work together as governments to get the bad guys patiently and forensically, rather than proactively.

Senator Housakos: Good morning. What sectors in Canada would you say have not capitalized on the potential in Mexico? I would like for you to comment. For those particular sectors, what would be the pros and cons for them doing business in comparison to their competitors in the United States?

At the end of the day, business needs infrastructure; it needs to have a distance that's reasonable in order to ship its goods. Inevitably, when you're competing with the United States, which has the benefit of proximity and infrastructure, innately, it makes it difficult for Canadian enterprisers to be competitive, in my opinion.

The other element I'd like you to comment on is that business is done between business to business, people to people. I've never seen a government successfully engage in a commercial enterprise

Manifestement, si on y parvenait, cela contribuerait beaucoup, sur le plan des opérations, à la résolution du problème des visas, mais le programme des voyageurs fiables ne garantit pas l'admissibilité. Il ne fait qu'accélérer et simplifier le processus.

Donc, si quelqu'un, un « voyageur fiable », est pris avec une substance illégale dans son sac, il se fera arrêter. Sur le plan opérationnel, il est délicat d'avoir un « voyageur fiable » assujéti à un régime de visa, mais je pense que la fusion des deux est nécessaire, sans être une condition suffisante pour résoudre le problème.

M. Sands : Je dois simplement ajouter quelque chose, parce que...

La présidente : Il reste peu de temps.

M. Sands : Je suis désolé, madame la présidente. Nous devons faire un peu plus comme la police française. Si vous connaissez ces vieilles histoires de détectives, le policier américain obtient un indice, enfonce une porte, bat un individu, et les méchants vont en prison. Mais le vieil inspecteur français, grâce aux méthodes de la police scientifique, travaille avec diligence à partir des indices criminalistiques pour trouver le coupable, qu'il finit toujours par découvrir, peu importe ses efforts pour brouiller les pistes.

La difficulté, pour nous, est de se représenter la frontière non comme une barrière, de ne pas s'imaginer qu'on peut, en travaillant en amont, détruire les méchants, mais que, à la place, il faut chercher à savoir comment utiliser scientifiquement les données pour résoudre le problème après coup. Cela exige la confiance. Si la frontière fonctionnait comme un point de contrôle des automobilistes en état d'ébriété, le jour de l'An, nous attraperions quelques coupables, mais les ivrognes intelligents seraient toujours libres de circuler. Si nous travaillons de l'intérieur de la société pour essayer de nous attaquer à la conduite en état d'ébriété à l'aide des bars, des parents et ainsi de suite, nous pouvons corriger le problème. C'est ce dont nous avons besoin pour ce genre de problème, le voyageur qui traverse la frontière de façon clandestine; nous devons nous communiquer les données et collaborer entre gouvernements pour le prendre au collet, en utilisant la patience et les faits scientifiques, plutôt qu'en travaillant en amont.

Le sénateur Housakos : Bonjour. Quels secteurs, au Canada, n'ont pas, d'après vous, tiré parti des possibilités qu'offre le Mexique? J'aimerais entendre vos observations. Pour ces secteurs, quels seraient les avantages et les inconvénients d'agir par rapport à leurs concurrents aux États-Unis?

En fin de compte, l'entreprise a besoin d'infrastructures; pour l'expédition de ses marchandises, les distances doivent être raisonnables. Inévitablement, dans la concurrence avec les États-Unis, qui possèdent la proximité et des infrastructures, il est, d'après moi, intrinsèquement difficile pour les entrepreneurs canadiens d'être concurrentiels.

Je voudrais aussi préciser que les affaires se brassent entre entreprises et entre personnes. Je n'ai jamais vu un gouvernement réussir dans une entreprise commerciale profitable. La réalité est

where it's been profitable. The reality is the United States has probably millions and millions of Americans of Mexican descent, whereas in Canada, I suspect we have maybe a few thousand. So how much of an obstacle for Canada is that lack of people-to-people relationships on which the United States has a clear edge? Comment on those two points, please.

Mr. Miller: I think you've really put your finger on it in terms of the differences in demographics. Along the southern border, people trade a lot with Mexico because it's right over the border, and they also have familial and kinship ties. We don't have as much of that with Mexico so we need to work harder to get trust in those institutional mechanisms that have been developed.

Certainly among our membership, we have a pretty broad array of those that have gone into Mexico. We have everyone from Palliser Furniture that does furniture there to Bombardier that does key parts of the Learjet 80. There's a lot of Canadian mining investment. There's a lot of Canadian logistics investment.

One of the challenges that Canada has as an economy on the whole is that we have too few in the way of consumer brands; so establishing that foundation for entry into the market in the retail realm, for example, is something we need more of. There are deeper, more structural problems in terms of brand creation and brand growth, which I think we need to encourage more of in Canada, as opposed to in other areas. Certainly if you look across at manufacturing services, probably there's space for more in the tourism sector.

I'm told more Canadians go to Mexico as a tourism destination than Americans. It's a huge market. Anyone can understand that, given weather differentials. So there's very good opportunity, but a lot of it is very specific, and we need those business-to-business, person-to-person contacts to take place; so I'm spending a fair bit of time there trying to build that out and do introductions for our members.

Mr. Sands: It's exactly what Eric said. The language is the key of the cultural affinity. So education, whether it's online education or university exchanges; research and development partnerships; business services, including after-sales services; accounting; advising; entertainment and media. Now, software is a little different because software writes in computer language, but there are a lot of those challenges. And then lastly in the area of brands, things like hotel, tourism, there are well-known brands like Fairmont and so on here, but they can break in in a much bigger way.

The last thing I add is energy. The reason I say that is that Mexico has closed on energy for foreign investment for so long. Now they're opening up oil. They are opening up some room for

que les États-Unis comptent probablement des millions et des millions de citoyens d'ascendance mexicaine, tandis que, au Canada, je soupçonne qu'ils sont peut-être quelques milliers. Quelle pente, donc, à remonter, pour le Canada, qui ne possède pas les mêmes relations interpersonnelles grâce auxquelles les États-Unis profitent d'un avantage évident? J'aimerais vous entendre sur ces deux points, s'il vous plaît.

M. Miller : Je pense que vous avez vraiment mis le doigt sur les différences démographiques entre les deux pays. Sur la frontière sud des États-Unis, les échanges avec le Mexique, juste de l'autre côté, sont nombreux, sans compter les liens familiaux et les liens de parenté. Nous n'avons pas autant de tels liens avec le Mexique. Nous devons donc travailler davantage pour obtenir la confiance dans les mécanismes institutionnels qu'on a mis au point.

Il est certain que beaucoup de nos membres sont allés au Mexique. Il y a toute la gamme qui va du fabricant de meubles Palliser à Bombardier, qui fabrique des pièces essentielles du Learjet 80. Les sociétés minières canadiennes investissent beaucoup dans ce pays. Il y a beaucoup d'investissements logistiques canadiens.

L'un des défis, pour l'ensemble de l'économie canadienne, est de posséder trop peu de marques grand public; nous avons donc besoin d'en créer plus pour établir cette base qui permet de prendre pied dans le commerce du détail, par exemple. Par rapport à d'autres pays, nous devons encourager, au Canada, la résolution de problèmes plus profonds, plus structureux, pour la création et la croissance de marques. Les services manufacturiers peuvent sûrement être amplifiés dans le secteur touristique.

On me dit que plus de Canadiens ont choisi le Mexique comme destination touristique que les Américains. C'est un marché considérable. Chacun peut le comprendre, vu les différences météorologiques entre les deux pays. Les possibilités sont donc excellentes, mais beaucoup sont très particulières, et les entreprises ainsi que les personnes doivent nouer des rapports; c'est pourquoi je passe beaucoup de temps là-bas à essayer de tisser ces liens et de présenter nos membres.

M. Sands : C'est exactement ce qu'a dit Eric. Les affinités culturelles passent par la langue. C'est donc l'éducation, en ligne ou à la faveur d'échanges universitaires; des partenariats en recherche-développement; des services d'affaires, y compris après-vente; la comptabilité; la prestation de conseils; les divertissements et les médias. Quant aux logiciels, c'est un peu différent, parce qu'on les rédige en langage informatique, mais il y a là aussi beaucoup de ces défis. En fin de compte, dans le domaine des marques, dans le secteur hôtelier et touristique, notamment, des marques comme Fairmont et ainsi de suite sont bien connues ici, mais elles peuvent affirmer beaucoup plus leur présence.

Le dernier ingrédient que j'ajoute est l'énergie. En effet, le Mexique, coupé si longtemps des investissements étrangers dans le secteur énergétique, s'ouvre à eux dans le secteur pétrolier et

natural gas, and even the potential for some electrical investment as well, and I think all of that could be a huge boon for Canada, which happens to be excellent in every one of those sectors.

Senator Downe: Mr. Miller, in your presentation you talked about infrastructure and tolls, and I thought I heard you say there's some creative way that we could get around that. I'm wondering if you could expand on that.

Mr. Miller: Yes. I think the way that border infrastructure is typically financed is you put a fee on it or you appropriate money for it. You've had some experimentation; so, for example, there's this airport in Tijuana. San Diego's airport is hemmed in, and so they've decided they're going to turn the Tijuana airport into the new San Diego airport. You've had a private investor who's come in and built a parking lot and a footbridge across the border to Mexico, and the investor himself pays to staff that with Customs and Border Protection officials 24 hours a day.

Now that's being done with private money for private purpose. All you need is to get Customs and Border Protection to work with you to do that.

So when I look at what's done at the border, and I drive down to Ogdensburg and across the Ambassador Bridge, you see these crumbling pieces of infrastructure; yet every day you put on any business channel or read *The Wall Street Journal*, there's all this interesting financing for long-term projects, and people from OMERS and CPPIB tell us they are screaming for long-term projects with a 40-year payout in secure markets. Let's get some of that money over there and put it over here and put it to work in border infrastructure. It's worked great for Infrastructure Ontario. There's no reason why it can't work for infrastructure North America.

The Chair: We have three more questioners. I will ask you to put your questions, and then, with cooperation from our witnesses, we can wrap up near to our time.

Senator Demers: Thank you very much for your comments. They are really well appreciated. What are the most promising opportunities for increased trade investment among Canada, the United States and Mexico in the manufacturing sector? In which particular manufacturing sector are the best opportunities?

Senator Oh: Is there a possibility that Ontario — or British Columbia, they're closer to the West — could set up a special trading zone similar to what they have been doing in Hong Kong and Shenzhen, the special free trade zone there for North American treaties?

un peu dans le secteur gazier. Il y a même des possibilités d'investissement dans l'électricité aussi, et je pense que tout cela pourrait constituer un avantage énorme pour le Canada, qui se trouve à exceller dans chacun de ces secteurs.

Le sénateur Downe : Monsieur Miller, dans votre exposé, vous avez parlé d'infrastructures et de péage et je crois vous avoir entendu dire qu'il existait des moyens créatifs pour contourner ces obstacles. Je me demande si vous pouvez nous en dire davantage à ce sujet.

M. Miller : Oui. Je pense que, ordinairement, les infrastructures frontalières sont financées par un péage ou un investissement approprié. On s'est lancé dans des expériences. Par exemple, l'aéroport de San Diego ne peut plus s'agrandir. On a donc décidé de faire de l'aéroport de Tijuana le nouvel aéroport de San Diego. Un investisseur privé a construit un stationnement et une passerelle au-dessus de la frontière mexicaine et il y met en permanence, à ses frais, des agents des douanes et de la protection des frontières.

Cela est fait avec de l'argent privé, à des fins privées. Il suffit d'obtenir la collaboration des douanes et des services de la protection des frontières pour y parvenir.

Conscient de ces réalisations à la frontière, je roule vers Ogdensburg puis je traverse le pont Ambassador et j'aperçois des infrastructures décrépies. Pourtant, chaque fois qu'on regarde un canal consacré aux affaires ou qu'on lit le *Wall Street Journal*, on y parle de tous ces financements intéressants pour des projets à long terme, et les responsables du Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario ou de l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada réclament de tels projets, dont les coûts sont remboursés en 40 ans, sur des marchés sûrs. Obtenons une partie de l'argent qui se trouve là-bas, investissons-le ici et mettons-le à l'œuvre dans des infrastructures frontalières. Cela a donné de bons résultats pour Infrastructure Ontario. Il n'y a aucune raison pour que cela ne fonctionne pas pour les infrastructures nord-américaines.

La présidente : Trois autres intervenants veulent poser des questions. Je vais vous demander de les poser, puis, avec la collaboration de nos témoins, nous pouvons conclure près de l'heure fixée.

Le sénateur Demers : Je vous remercie pour vos observations. Nous en sommes vraiment reconnaissants. Quelles sont les possibilités les plus prometteuses pour l'augmentation des investissements dans le commerce au Canada, aux États-Unis et au Mexique dans le secteur manufacturier? Dans quel secteur manufacturier en particulier ces possibilités sont-elles les meilleures?

Le sénateur Oh : Se peut-il que l'Ontario ou la Colombie-Britannique, qui sont plus à l'ouest, mettent sur pied une zone d'échange spéciale semblable à celle qui existe à Hong Kong et à Shenzhen, la zone spéciale de libre-échange, là-bas, pour les traités nord-américains?

[Translation]

Senator Robichaud: You said that there has to be a lot of trust between the people who negotiate or want to do business together.

I understand that there may be a lack of trust. What kind of people are we talking about? Where is there the greatest lack of trust? Is it among business people, officials, or politicians?

[English]

Mr. Miller: On best opportunities in the manufacturing sector, certainly, as Chris mentioned, energy, there's a big amount of opportunity there for downstream products.

You could see enormous opportunities for growth in the petrochemical sector, also the production of goods going into electricity, and then, frankly, the sheer construction of steel and iron and specialty goods going into infrastructure.

The irony is that when one thinks about manufacturing, it can be many things. I think Canada's largest manufacturing sector is now the food sector, and given the growing middle class in Mexico and the safe, high-quality food standards we enjoy in Canada, there's a great deal of opportunity in that particular space.

On the special trading zone, I've long been a fan of free trade zones. That's not been a tendency of Canadian public policy so far. The Americans have done it in a big way.

That would involve breaking a lot of new ground, but what we need to do is to stop doing a lot of the things that impose the cost on business. Setting up a separate policy regime would engender a huge debate, but I think it's the end you're trying to get to of a more efficient, less regulated, less expensive place in which to do business, as opposed to the particular regime of doing that.

And so what we need to do is dig into how we do supply chain monitoring in security. What information do we ask from traders? How do we pay for infrastructure? How do we bring people in for training? How do we do skills accreditation? And to say we're going to do the hard work of fixing this for the whole economy.

The agenda is not just about "take a regulation, leave a regulation." It's about smarter regulation and smarter processes. And so that is the best place to put the energy.

Now in terms of the question of who and where the lack of trust is, I'd say that certainly among our members they have an enormous amount of trust with their Mexican partners. If you've been to a major Mexican manufacturing facility, you will see excellent, high-quality products, excellent managers, very sophisticated people who do that work, but it tends to be a

[Français]

Le sénateur Robichaud : Vous avez parlé du fait qu'il devait régner une grande confiance entre les gens qui négocient ou qui veulent faire des affaires ensemble.

Je comprends qu'il y a peut-être un manque de confiance. De quelle catégorie de gens parle-t-on? Où trouve-t-on le plus grand manque de confiance? Est-ce parmi les gens d'affaires, les fonctionnaires ou du côté de la classe politique?

[Traduction]

M. Miller : Les meilleures occasions, dans le secteur manufacturier, se présentent sûrement, comme l'a dit Chris, dans l'énergie. Il y a de nombreuses possibilités, dans ce secteur, pour les produits transformés.

Il y aurait d'énormes possibilités de croissance dans le secteur pétrochimique, aussi dans la production de biens pour le secteur de l'électricité, puis, honnêtement, la simple construction en fer et en acier, particulièrement de produits servant aux infrastructures.

N'est-il pas ironique que le secteur manufacturier puisse concerner de nombreux produits? Je pense que le principal secteur manufacturier au Canada est maintenant le secteur alimentaire. Étant donné la croissance de la classe moyenne au Mexique et les normes de qualité des aliments dont le Canada est doté, ce secteur est très prometteur.

Sur la zone spéciale d'échange, j'ai longtemps été un partisan des zones de libre-échange. Jusqu'ici, ça n'a pas été une tendance de la politique publique canadienne. Les Américains y ont eu beaucoup recours.

Cela exigerait un énorme travail de pionnier, mais nous devons faire cesser les pratiques qui imposent des coûts à l'entreprise. La mise sur pied d'un régime séparé sur le plan de la politique soulèverait un énorme débat, mais je pense que c'est le moyen qu'on essaie d'utiliser pour mettre en place un milieu plus efficace, moins réglementé et moins coûteux pour faire des affaires, par opposition au régime particulier qui fait cela.

Nous devons donc nous intéresser aux méthodes de surveillance de la chaîne logistique pour les besoins de la sécurité. Quels renseignements demandons-nous aux négociants? Comment payons-nous les infrastructures? Comment mobilisons-nous les gens pour la formation? Comment agréons-nous les compétences? Et dire que nous allons faire ce difficile travail de réparation pour toute l'économie.

Il ne s'agit pas seulement d'abroger un règlement chaque fois qu'on en promulgue un. Il s'agit de promulguer des règlements et de préconiser des processus « plus intelligents ». C'est la meilleure façon d'investir notre énergie.

Maintenant, quant à savoir qui manque de confiance et où ce manque se manifeste, je répondrai que nos membres ont certainement beaucoup confiance en leurs partenaires mexicains. La visite d'une importante usine mexicaine vous permettra d'apercevoir d'excellents produits de qualité, d'excellents gestionnaires, des travailleurs très compétents, mais la question

little bit more among the political class and among certain perceptions about what Mexico is versus what Mexico was and on the Mexican side about Canadian intentions.

Leaders need to lead, and this is an area where, in some respects, the private sector is leading, and we would really benefit from having the political leadership and the leadership at the government level move in a positive direction. There's some of that. I think there have been moves, but your committee could give it an enormously beneficial push forward.

Mr. Sands: The great thing about working with Eric Miller is he does the heavy lifting so I can just be the frosting on the top.

Let me add to Senator Demers' question. Plastics, moving up the downstream from petrochemicals into diversifying in the economy, they have the raw materials, but they haven't gone as far as to what you can use the petrochemicals for. There's room there. Precision tools, machine tools, as well as automation.

They do have a labour surplus, but not a skilled labour surplus. Mexico is really going to be looking to bring in robotics at a pace to catch up to where Canada and the U.S. are. I think there's a great area for manufacturing growth where Canada could be of great help.

In terms of zones, I have an idea, and I've talked about this in other settings, that we need to move from Beyond the Border 2.0, from the idea of pilot projects, discrete experiments between DHS and Public Safety Canada, towards the idea of pilot zones where we experiment to facilitate trade but now bring in state and provincial governments and local governments to get the infrastructure right, to get the law enforcement coordination right, to be able to move the products more effectively. If we broaden the circle and get more local, state and provincial input into how we manage the border, it will make a tremendous difference. There's a lot we can do there.

Eric is right — free trade zones were great when tariffs required manufacturing for export. Tariffs aren't our issue, but we really do have management issues. Concentrating on zones expands the idea of experimenting with pilot projects to something potentially quite helpful, especially in places like B.C.

Then on lack of trust, before we started talking about North American integration or Canada-U.S. integration, we used to think of integration, at least in the United States, of African-Americans into the workforce and women into workforce. That was integration as we knew it; that's how we experienced it. What we should learn from those experiences, mainstreaming them into our workforce, into our lives, is that it always starts crudely. You've seen "Mad Men" and you remember these shows with bad

tend à concerner un peu plus la classe politique, certaines perceptions du Mexique actuel par rapport au Mexique révolu ainsi que les intentions canadiennes à l'égard du Mexique.

Les meneurs ont besoin de mener, et c'est un domaine où, sous certains aspects, le secteur privé mène et nous gagnerions vraiment à ce que les dirigeants politiques et l'élite du gouvernement s'orientent favorablement. C'est en partie cela. Je pense que des mesures ont été décidées, mais votre comité pourrait donner un coup de pouce qui serait énormément profitable.

M. Sands : L'avantage de la collaboration avec Eric Miller, c'est qu'il s'occupe du travail de force et qu'il me suffit de couronner le tout par un petit détail qui l'enjolive.

Permettez-moi d'ajouter, en réponse à la question du sénateur Demers que les plastiques, en aval du secteur pétrochimique, pour la diversification de l'économie, possèdent les produits bruts, mais ils n'ont pas été aussi loin qu'on pourrait le faire dans l'utilisation des produits pétrochimiques. Les possibilités sont nombreuses : outils de précision, machines-outils, automatisation.

Le surplus de main-d'œuvre au Mexique n'est pas un surplus de main-d'œuvre qualifiée. Le Mexique va vraiment chercher à adopter la robotique à un rythme qui lui permettra de rattraper le Canada et les États-Unis. Je pense que les possibilités de croissance de l'industrie manufacturière y sont énormes et le Canada pourrait beaucoup y aider.

Pour les zones, j'ai une idée dont j'ai parlé ailleurs : nous devons passer à autre chose que Par-delà la frontière 2.0, que l'idée de projets pilotes, que des expériences limitées entre le ministère de la Sécurité intérieure et Sécurité publique Canada, pour adopter l'idée de zones pilotes où nous faisons des expériences pour faciliter les échanges, mais en faisant appel à un État et à une province ainsi qu'à des autorités locales pour obtenir les bonnes infrastructures, bien coordonner l'application de la loi, pouvoir déplacer les produits de manière plus efficace. Si nous élargissons le cercle et obtenons une plus grande participation les autorités locales, étatiques et provinciales sur la façon de gérer la frontière, cela fera une différence énorme. En cela, nous pouvons faire beaucoup.

Eric a raison : les zones de libre-échange étaient une bonne idée quand les tarifs exigeaient la fabrication orientée vers l'exportation. Les tarifs ne nous causent pas de problèmes, mais nous en éprouvons vraiment en gestion. La concentration dans des zones donne du poids à l'idée d'essayer de trouver des solutions utiles grâce à des projets pilotes, particulièrement dans des endroits comme la Colombie-Britannique.

La méfiance ensuite. Avant de commencer à parler d'intégration nord-américaine ou d'intégration entre le Canada et les États-Unis, l'intégration, du moins aux États-Unis, représentait celle des Noirs dans la main-d'œuvre active et des femmes aussi. C'était l'intégration que nous connaissions, que nous avons éprouvée. La leçon à tirer de ces expériences, pour les faire assimiler par la population active, les fonder dans nos vies, c'est que les débuts sont toujours brutaux. Vous avez suivi *Mad*

stereotypes, with terrible jokes, with attitudes that are clearly going to have to change. I think the only way to break that down is with interaction — define the stereotype with the fact of a person who is a person who is not living up to that caricature.

The way to do that goes back to what we said earlier, to get Canadians and Mexicans to interact and not have an image of each other that comes from a 1950s American cowboy movie but maybe something even richer, a friendship. I think the business class has invested in it. The political class could do a lot, premiers talking to governors, trade missions back and forth, exchanges between legislators. There's a lot of room for it. The Mexican Senate is quite a distinguished body. You have counterparts there. The more we build those ties, the more we break down what are unfair and inaccurate images that we have of each other. That's the way integration has tended to work. I know it will work here.

The Chair: Gentlemen, thank you. We have finished almost on time, just a little over. I want to thank Dr. Sands for being here. The information that you've put before us in such a succinct way has been extremely helpful. You've covered so many areas, and those were exactly the areas we are concentrating on. Your evidence today is extremely valuable to us. We may look to you for further information, and we appreciate your cooperation and attendance here.

Honourable senators, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is continuing its study of the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment, including in growth areas in key resource, manufacturing and service sectors; the federal actions needed to realize any identified opportunities in these key sectors; and opportunities for deepening cooperation at the trilateral level.

In person, we have before our committee here today Mr. Colin Robertson — well known to our committee — Vice President of the Canadian Defence and Foreign Affairs Institute and Fellow of the School of Public Policy, University of Calgary; and from Calgary by video conference, Mr. Carlo Dade, Director, Centre for Trade and Investment Policy, Canada West Foundation. Welcome to both of you. We are running a bit late, so we are going to start immediately. Mr. Robertson, if you can give us your opening statement, followed by Mr. Dade, then we will go to questions. Welcome to the committee.

Colin Robertson, Vice President, and Fellow, School of Public Policy, University of Calgary, Canadian Defence and Foreign Affairs Institute: Thank you, Madam Chair. By way of introduction, I served in the Canadian foreign service for almost 33 years with a concentration on Canada-U.S. relations, including postings to the UN in New York while we were on the

Men. Vous vous souvenez de ces émissions où l'on présente des stéréotypes peu exemplaires, dont les blagues sont d'un goût très douteux, dont les attitudes devront manifestement changer. Je pense que la seule façon d'y mettre fin, c'est l'interaction — définir le stéréotype à partir d'une personne réelle qui ne correspond pas tout à fait à cette caricature.

Pour cela, revenons à ce que je disais plus tôt, amener les Canadiens et les Mexicains à interagir et à ne pas se faire mutuellement, les uns des autres, une image qui date d'un Western américain des années 1950, interagir d'une manière plus riche même, au niveau de l'amitié. Je pense que les gens d'affaires y ont investi. Les politiques pourraient faire beaucoup sur ce plan, grâce au dialogue des premiers ministres avec les gouverneurs, à des missions commerciales faisant la navette entre les deux pays, à des échanges entre les législateurs. Notre champ de manœuvre est vaste. Le Sénat mexicain est tout à fait une élite. C'est votre homologue. Plus nous tisserons de liens, plus nous échapperons aux caricatures exagérées par lesquelles nous nous représentons mutuellement. Ainsi a plutôt fonctionné l'intégration. Je sais qu'elle donnera ici des résultats.

La présidente : Messieurs, je vous remercie. Nous avons terminé à peine plus tard que prévu. Je tiens à remercier M. Sands d'être ici. Les renseignements que vous nous avez présentés de façon si succincte ont été extrêmement utiles. Vous avez abordé tant de sujets et ils correspondaient exactement à ceux auxquels nous nous intéressons. Votre témoignage d'aujourd'hui nous sera extrêmement utile. Nous sommes susceptibles de vous contacter encore pour vous soutirer d'autres renseignements et nous vous sommes reconnaissants de votre collaboration et de votre présence ici.

Chers collègues, le comité poursuit son étude du potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, y compris dans les secteurs de croissance clés des ressources, de la fabrication et des services; les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

Nous accueillons maintenant en personne M. Colin Robertson, que nous connaissons bien, et qui est vice-président du Canadian Defence and Foreign Affairs Institute et chercheur à l'École de politique publique de l'Université de Calgary; par vidéoconférence, à partir de Calgary, nous accueillons aussi M. Carlo Dade, qui est directeur du Centre for Trade and Investment Policy, de la Canada West Foundation. Soyez tous les deux les bienvenus. Nous sommes un peu en retard. Nous allons donc commencer immédiatement. Monsieur Robertson, si vous pouvez nous livrer votre déclaration préliminaire, puis M. Dade, nous pourrions ensuite passer aux questions.

Colin Robertson, vice-président et chercheur, École de politique publique, Université de Calgary, Canadian Defence and Foreign Affairs Institute : Merci, madame la présidente. En guise d'introduction, je précise que j'ai été membre du service diplomatique canadien pendant près de 33 ans, en me spécialisant dans les relations canado-américaines, y compris à

Security Council in 1977, returning to the consulate general in 1978 during the later Carter and early Reagan administration as one of the crop of junior officers sent to get to know the local congressional delegations as part of our diplomacy in the United States under Allan Gotlieb, which embraced Congress as well as the administration. Gotlieb's *I'll Be With You In a Minute, Mr. Ambassador* remains the best how-to diplomatic guide for Canadian diplomacy in the United States.

I was a member of the Canadian teams for both the Canada-U.S. free trade and North American free trade negotiations during the Reagan, George H.W. Bush and early Clinton administrations. I served as our consul general in Los Angeles during the later Clinton and early George W. Bush administrations. Prime Minister Martin appointed me as the first head of the Advocacy Secretariat in Washington to advance our interests on Capitol Hill, working closely with our provinces and using public diplomacy.

During my last two years in the foreign service, I worked on a major study on Canada-U.S. relations with Derek Burney and Fen Hampson at Carleton University to help prepare Canadian policy for what turned out to be the Obama administration. On retirement from the foreign service, I joined CDFAI and McKenna Long & Aldridge, a Washington-based law firm.

By conviction and experience, I favour closer North American integration because it will strengthen Canada and sustain those things that define what it is to be Canadian.

I'll start with a story. On the seventh day, God created Canada, a country of mountains, lakes, forests and fish, abundant resources, a peaceable kingdom with people from every land, fleet of foot — especially on skates, Senator Demers. St. Peter asked God, "Don't you think you're being a bit generous to these people?" God smiled at St. Peter and replied, "Just wait until you see the neighbour."

A foreign service career gives you the privilege of speaking with our prime ministers, and each one has told me that prime ministers have three main files on their desks: national security, national unity and the U.S. relationship.

Read Richard Gwyn's splendid biography of Sir John A. Macdonald and you will appreciate that a preoccupation with our southern neighbour is older than Confederation. The Mexicans have a similar perspective. Mexican President Porfirio Diaz, a contemporary of Macdonald, would lament of his nation's propinquity to the United States: So far from God, so close to the United States.

la faveur d'affectations à l'ONU, à New York, pendant que le Canada faisait partie du Conseil de sécurité, en 1977, puis d'un retour au consulat général en 1978, à la fin de la présidence de M. Carter et au début de celle de M. Reagan, alors que je faisais partie de la cuvée de jeunes agents dont la mission était de connaître les délégations locales du Congrès dans le cadre de notre travail diplomatique aux États-Unis sous la houlette d'Allan Gotlieb. Ce travail englobait le Congrès et l'administration. Le livre de Gotlieb, *I'll Be With You In a Minute, Mr. Ambassador* (*Je suis à vous dans un moment, monsieur l'ambassadeur*) reste le meilleur guide sur la diplomatie canadienne aux États-Unis.

Pendant les présidences de Reagan, de George H. W. Bush et au début de celle de Clinton, j'ai fait partie des équipes canadiennes de négociation pour le libre-échange entre le Canada et les États-Unis et le traité nord-américain de libre-échange. À la fin de la présidence de Clinton et au début de celle de George H. W. Bush, j'ai été affecté au consulat général de Los Angeles. Le premier ministre Martin m'a nommé premier chef du Secrétariat de représentation à Washington, pour promouvoir nos intérêts sur le Capitole, en collaboration étroite avec nos provinces et en recourant à la diplomatie publique.

Pendant mes deux dernières années dans le service diplomatique, j'ai travaillé à une étude majeure sur les relations canado-américaines avec Derek Burney et Fen Hampson à l'Université Carleton, pour aider à préparer une politique canadienne à l'égard de ce qui devait devenir l'administration Obama. À ma retraite, j'ai été embauché par le Canadian Defence and Foreign Affairs Institute ainsi que le cabinet juridique McKenna Long & Aldridge, à Washington.

Par conviction et expérience, je favorise une intégration nord-américaine plus poussée, parce qu'elle renforcera le Canada et consolidera ce qui nous définit comme Canadiens.

Je vais débiter par une petite blague. Au septième jour, Dieu a créé le Canada, un pays de montagnes, de lacs, de forêts, riche en poissons et en autres ressources, un royaume paisible qu'il a peuplé d'habitants de partout, agiles, particulièrement sur des patins, sénateur Demers. Alors saint Pierre lui a demandé : « Ne croyez-vous pas que vous êtes un peu trop généreux pour les habitants de ce pays? » Et Dieu de répondre, en souriant : « Attendez de voir leur voisin. »

La carrière dans la diplomatie donne le privilège de parler à nos premiers ministres, et chacun d'eux m'a dit qu'il avait trois dossiers sur son bureau : la sécurité nationale, l'unité nationale et les relations avec les États-Unis.

Lisez la splendide biographie de sir John A. Macdonald par Richard Gwyn. Vous verrez que notre voisin du Sud est dans nos pensées depuis bien avant la Confédération. Les Mexicains partagent un point de vue semblable. Le président mexicain Porfirio Díaz, contemporain de Macdonald, déplorait la proximité de son pays avec les États-Unis : « Si loin de Dieu, si près des États-Unis. »

But as much as we might complain about Uncle Sam, I have never forgotten the perspective I received as a junior officer at the UN. A group of us were dumping on the United States after the Carter administration's failure to embrace and ratify the East Coast fisheries agreement. A Polish diplomat, his country still under the boot of the Soviet Union, listened to us complain about the Americans. He then asked us, "Would you rather be us?" It stopped us short.

Anti-Americanism is a virus that is deep in our DNA. My view is that God did us a great favour, not just in our place and people, but also in our neighbour. We are friends, allies and partners, whether we like it or not and whether they know it or not.

Franklin Roosevelt, probably the president who best understood Canada's strategic importance to the United States, established with Mackenzie King the framework through which we have conducted relations since 1938.

In return for preferred access to what is still the biggest market in the world, we undertook to be a reliable ally, benefiting from the U.S. security shield. Having carried more than its fair share of the security load, the U.S. is now asking its allies to step up and do more. For our own security and to demonstrate our commitment to collective security, we need to invest, especially in building the ships to sustain the maritime order on which our commerce depends.

Successive presidents and prime ministers, the smart ones anyway, have followed this formula of sustaining institutions, security through NATO and NORAD, trade through our multiple trade agreements — notably the FTA and NAFTA and leading now to CETA and the Trans-Pacific Partnership — and on the environment, beginning with the IJC and including the acid rain agreement and the Montreal ozone protocol.

Institutions level the playing field, and they work to the immense benefit of Canada.

Brian Mulroney, the prime minister who probably best understood the United States, recently observed:

If you can't do that, you don't have much clout internationally. The relationship with the United States is something the prime minister alone has to nurture the same way he would tend to the most delicate flowers in a garden. It's that important.

Mais autant nous aimons nous plaindre de l'Oncle Sam, autant je n'ai jamais oublié le son de cloche différent que j'ai entendu alors que j'étais jeune agent à l'ONU. Nous étions un groupe à débâter contre les États-Unis après que l'administration Carter avait refusé de ratifier l'accord sur les pêches sur la côte Est. Un diplomate polonais — son pays était encore sous la botte soviétique — qui nous avait entendus nous a alors demandé : « Préférez-vous être à notre place? » Cela nous a coupé le sifflet.

L'antiaméricanisme est un virus profondément logé dans notre ADN. D'après moi, Dieu nous a grandement favorisés non seulement par le cadre géographique et les habitants de notre pays, mais aussi par notre voisin. Nous sommes amis, alliés et partenaires, bon gré mal gré, à son su et à son insu.

Franklin Roosevelt, qui a probablement été le président à avoir le mieux compris l'importance stratégique du Canada pour les États-Unis, a établi en 1938, avec Mackenzie King, le cadre de nos relations qui existe toujours.

En échange d'un accès privilégié à ce qui demeure le premier marché mondial, nous avons décidé d'être un allié digne de confiance, profitant du bouclier protecteur des États-Unis. S'étant acquitté d'une portion plus grande de la charge qui lui revenait en matière de sécurité, les États-Unis demandent maintenant à leurs alliés d'en faire un peu plus. Pour notre propre sécurité et pour prouver notre engagement à l'égard de la sécurité collective, nous devons investir, particulièrement dans la construction de navires pour contribuer au maintien de l'ordre maritime dont notre commerce dépend.

Les présidents et les premiers ministres qui se sont succédé, les plus intelligents, de toute façon, ont été fidèles à cette formule de maintien des institutions, de la sécurité par l'entremise de l'OTAN et du NORAD, de nos échanges par l'entremise de nos multiples accords commerciaux, notamment l'Accord de libre-échange et l'ALENA, qui nous conduisent maintenant à l'Accord économique et commercial global et au Partenariat Trans-Pacifique, sans oublier les accords sur l'environnement, à commencer par la Commission mixte internationale, puis l'Accord sur les pluies acides et le protocole de Montréal sur l'ozone.

Les institutions uniformisent les règles du jeu et travaillent dans le plus grand intérêt du Canada.

Brian Mulroney, le premier ministre qui comprenait probablement le mieux les États-Unis, a récemment affirmé ceci :

Si vous ne pouvez faire cela, vous n'avez pas beaucoup de poids sur le plan international. Le premier ministre doit prendre soin des relations avec les États-Unis de la même façon qu'il s'occuperait des fleurs les plus fragiles dans un jardin. C'est important à ce point.

Mulroney understood that our leverage internationally comes from the fact that because we understand the United States better than anyone else, we can interpret the rest of the world to the United States and the United States to the rest of the world. This means reinvesting in our diplomatic service.

We are a North American nation. We can't change geography, nor would we want to. Let us get on with deepening the integration that is already taking place through investment and supply chain dynamics, as well as through the people-to-people ties that we enjoy with the United States and that now include Mexico.

I'll conclude with three recommendations. First, on the U.S., we like to think we know everything about them and they like to think they know everything they need to know about us. We're both wrong, but because of the asymmetries of trade and investment, they matter much more to us than we do to them.

As a start, we should have a representative in each U.S. state to act as our ears, eyes and, when necessary, our mouths to make the Canadian case. When Congress and the states act, it is usually not malice but lack of appreciation of the Canadian perspective. We need to be there to set the record straight on urban myths like the one still there about the 9/11 terrorists coming from Canada. It's not nice diplomatic notes but rather straight talk between friends. As I have learned, be brief, be blunt and be quick because once a myth takes root, it's hard to undo it.

Let's do diplomacy differently and cost-effectively by hiring from the star-spangled Canadians already living in the United States. Get them to establish business groups like what we have done in Arizona with the Canada Arizona Business Council. This clever initiative set as its goal to increase the number of direct flights to Arizona. In a decade, under the leadership of Glenn Williamson, now our honorary consul, they've increased from eight to a hundred flights a week. That translates into an awful lot of trade and investment. Let's get to it.

President Obama may be a lame duck, but lame ducks can get a lot done. We didn't begin negotiations of the Canada-U.S. Free Trade Agreement until the final two years of the Reagan administration. The acid rain agreement and the North American FTA were negotiated in the last two years of the Bush administration. The Canada-U.S. partnership came together in the last years of the Clinton administration, and it morphed into the Smart Border Accord.

Mulroney a compris que notre influence sur la scène internationale repose sur le fait que nous comprenons mieux que quiconque les États-Unis, et que nous sommes ainsi en mesure de jouer les interprètes entre le reste du monde et les États-Unis, et vice versa. Cela signifie qu'il faut réinvestir dans nos services diplomatiques.

Nous sommes un pays de l'Amérique du Nord. Nous ne pouvons pas changer notre situation géographique, et ce ne serait pas souhaitable non plus. Poursuivons donc l'intégration qui a déjà été amorcée avec les investissements et les rapports dynamiques de la chaîne d'approvisionnement, de même que les liens de personne à personne dont nous bénéficions avec les États-Unis, et maintenant avec le Mexique.

Je vais conclure sur les trois recommandations suivantes. D'abord, pour ce qui est des États-Unis, nous nous plaisons à croire que nous savons tout sur eux, et ils se plaisent à croire qu'ils savent tout ce qu'ils doivent savoir sur nous. Tout le monde se trompe, mais vu l'asymétrie des échanges commerciaux et des investissements, nous dépendons beaucoup plus d'eux qu'ils ne dépendent de nous.

Pour commencer, le Canada devrait avoir un représentant dans chaque État américain pour être au courant de ce qui s'y passe et, dans certains cas, faire valoir la position du Canada. Lorsque le Congrès et les États prennent des décisions à notre détriment, ils ne le font pas par malice, mais par manque de compréhension du point de vue canadien. Nous devons être sur place pour clarifier les choses et déboulonner les mythes urbains qui persistent encore, comme celui voulant que les terroristes des attaques du 11 septembre arrivaient du Canada. Il ne s'agit pas de gentilles notes diplomatiques, mais de discussions franches entre amis. J'ai appris qu'il fallait être bref, clair et rapide, parce qu'il est difficile de déloger un mythe qui a pris racine.

Assurons nos services diplomatiques différemment et de façon rentable en embauchant des Canadiens qui habitent déjà aux États-Unis. Donnons-leur le mandat d'établir des groupes d'affaires, comme cela a été fait en Arizona avec le Canada-Arizona Business Council. Cette brillante initiative a pour but d'accroître le nombre de vols directs vers l'Arizona. En 10 ans, sous l'égide de Glenn Williamson, aujourd'hui consul honoraire, le nombre de vols hebdomadaires est passé de huit à 800. Cela donne lieu à une quantité considérable de transactions commerciales et d'investissements. N'attendons plus.

L'administration Obama a peut-être la réputation d'être un canard boiteux, mais les canards boiteux ne chôment pas pour autant. Les négociations de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis n'ont été entreprises que dans les deux dernières années de l'administration Reagan. L'accord sur les pluies acides et l'Accord de libre-échange nord-américain ont été négociés dans les deux dernières années de l'administration Bush. Le partenariat Canada-États-Unis ne s'est concrétisé que dans les dernières années de l'administration Clinton, pour devenir plus tard l'accord sur la Frontière intelligente.

Let's take the initiative and keep pushing on shared issues like Beyond the Border, regulatory cooperation, as well as the Arctic, energy and environmental collaboration. Sustainable development is not a choice between the environment and the economy; it's both together.

Ambassador Bruce Heyman wants to get things done, but he needs our help to resolve problems constructively. Hectoring and hazing may make for headlines, but it's not smart diplomacy, and history suggests it's also poor politics. Canadians expect mature behaviour when dealing with the U.S.

On Mexico, a window is now open to significantly increase our commercial ties, thanks to the reforms of the Peña Nieto administration, especially in terms of selling them our energy know-how, our engineering and infrastructure expertise and in educating the future Mexican leadership at our schools and universities.

The Mexicans want to do business with us. Our private sector wants convergence on border facilitation and deregulation. There are real opportunities for Canada in Mexico's ambitious infrastructure program, including railroads, expanded metros, Mexico City's new airport and over 10,000 kilometres of new pipelines. The North American energy revolution means cheap gas will reindustrialize our countries, especially in energy-intensive industries. It's more than oil and gas; it's investment in electricity plants based on gas. These are all areas of Canadian expertise.

President Peña Nieto personally selected Ambassador Francisco Suarez to open the doors. Suarez is a doer, but he needs a partner.

To do business, Mexicans need to get here. Our current visa process is long, arduous and humiliating. We figured it out with the Czechs, on whom we imposed a visa at the same time as the Mexicans.

The immediate fix would be to recognize Mexicans who qualify for preferred entry to the U.S. in the same fashion that the U.S. gives Canada preferred access through the NEXUS program. Ultimately, we need to bring these trusted traveller programs into alignment.

Prenons l'initiative et tâchons de faire avancer des enjeux communs, comme le programme Par-delà la frontière, la coopération réglementaire, l'Arctique, l'énergie et la collaboration environnementale. Le développement durable ne nous force pas à choisir entre l'environnement et l'économie; les deux vont de pair.

L'ambassadeur Bruce Heyman veut faire bouger les choses, mais il a besoin de notre aide pour résoudre les problèmes de manière constructive. Le harcèlement et le bizutage fournissent peut-être de l'excellent matériel pour la une des journaux, mais ce ne sont pas des techniques diplomatiques intelligentes, et l'histoire nous a démontré que c'est également une piètre façon de faire de la politique. Les Canadiens s'attendent à un comportement mature de leurs représentants dans les échanges avec les États-Unis.

En ce qui a trait au Mexique, c'est l'occasion de solidifier nos liens commerciaux, grâce aux réformes de l'administration Peña Nieto, notamment en ce qui concerne la vente de notre savoir-faire énergétique et de notre expertise en génie et en infrastructure, et la formation des futurs dirigeants mexicains dans nos écoles et nos universités.

Les Mexicains veulent faire affaire avec nous. Notre secteur privé veut qu'il y ait convergence en vue de faciliter la circulation et de déréglementer la frontière. L'ambitieux programme d'infrastructure du Mexique offre de réelles possibilités au Canada, dont des chemins de fer, la prolongation des lignes de métro, la construction du nouvel aéroport de Mexico et plus de 10 000 kilomètres de nouveaux pipelines. La révolution énergétique nord-américaine se traduira par la réduction du prix de l'essence et permettra de réindustrialiser nos pays, particulièrement dans les industries qui consomment beaucoup d'énergie. On va au-delà du pétrole et du gaz; il est question d'investissements dans des centrales électriques fonctionnant au gaz. Ce sont tous des secteurs dans lesquels excelle le Canada.

Le président Peña Nieto a personnellement choisi l'ambassadeur Francisco Suarez en lui donnant le mandat d'ouvrir la porte aux échanges. Suarez est un homme d'action, mais il a besoin d'un partenaire.

Pour faire des affaires, les Mexicains doivent venir chez nous. Notre processus actuel pour l'obtention d'un visa est long, pénible et humiliant. Nous l'avons compris avec les Tchèques, à qui on a imposé le visa en même temps que les Mexicains.

La solution immédiate consisterait à reconnaître les Mexicains qui sont admissibles à un accès privilégié aux États-Unis, de la même manière que les États-Unis accordent un privilège d'entrée aux Canadiens dans le cadre du programme NEXUS. Au bout du compte, il faudra harmoniser ces programmes de voyageurs dignes de confiance.

We should match the Mexican efforts to establish close relations between our universities, not just increasing student exchanges — why not aim to quadruple them in the next four years — but also in joint research projects.

For strategic reasons, Mexico should be at the top of our development assistance list, with help in policing and judicial training. There are still some who think we would be better off just dealing directly with the United States. They argue trilateralism complicates things. It does, but surely we can walk and chew gum at the same time. If the rapidly increasing Canadian investment in mining, banking and now manufacturing in Mexico doesn't persuade you, then consider these two facts: Mexico, with 122 million people, is already America's second largest trading partner, and their trade is growing faster than our own. Forty per cent of what Mexico sends to the U.S. was sourced out of Mexico. The figure is 25 per cent for Canada, underlining our integrated trade.

There are 51 million Americans with Latino roots, most of them Mexican. This is a vital voting block. There are legislators with Latino roots in state houses, Congress, the governors' mansions and cabinet, and it will not be long before there is one in the White House.

The hidden wiring of Canada-U.S. relations is the web of relationships beyond the Prime Minister and President and our cabinets, especially premiers, governors and legislators, federal and state. We need to expand this wiring with Mexico.

I applaud the work of the revitalized Canada-United States Inter-Parliamentary Group, under the leadership of Senator Janis Johnson and MP Gord Brown. We should integrate the Canada-U.S. and the U.S.-Mexico groups to create a North American inter-parliamentary group. This would give us a much better chance of sustaining attention from U.S. senators and members of Congress, and with our Mexican colleagues we could put pressure on the U.S. to deal with shared interests, like challenges around trucking, border infrastructure and improving the logistical challenges of the supply chains that now cross all our borders.

Like the Canada geese now flying south that I heard this morning, North American integration has become a force of nature. Embrace it *con mucho gusto* to our mutual benefit. Let North America demonstrate to the world what it means to be a good neighbour.

Nous devrions rejoindre le Mexique dans ses efforts pour établir des liens étroits entre nos universités, pas seulement en multipliant le nombre d'échanges étudiants — pourquoi ne pas essayer de les quadrupler au cours des quatre prochaines années —, mais aussi en prenant part à des projets de recherche communs.

Pour des raisons stratégiques, le Mexique devrait figurer en haut de notre liste d'aide au développement, qui comprend la formation policière et judiciaire. Certains croient qu'il serait préférable de transiger uniquement avec les États-Unis. Ils avancent que les accords trilatéraux compliquent les choses. C'est vrai, mais nous pouvons sans doute marcher tout en mâchant de la gomme. Si vous n'êtes pas convaincus par la montée fulgurante des investissements canadiens dans le secteur minier, le secteur bancaire et maintenant le secteur manufacturier au Mexique, vous devez savoir deux choses : le Mexique, d'une population de 122 millions de personnes, est déjà le deuxième partenaire commercial en importance des États-Unis, et son secteur commercial croît plus rapidement que le nôtre. Au total, 40 p. 100 de ce que le Mexique envoie aux États-Unis provient du Mexique. Au Canada, c'est 25 p. 100 — à noter notre stratégie commerciale intégrée.

Quelque 51 millions d'Américains ont des origines latines, et la plupart sont issus du Mexique. C'est un bloc d'électeurs vital. Des législateurs aux origines latines siègent aux deux chambres, au Congrès, aux postes de gouverneur et au cabinet, et avant longtemps, il y en aura un à la Maison-Blanche.

Ce qui alimente discrètement les relations entre le Canada et les États-Unis, ce sont les différents réseaux qui vont au-delà du premier ministre, du président et de nos cabinets respectifs, et cela se joue principalement entre les premiers ministres provinciaux, les gouverneurs et les législateurs du Canada et des États-Unis. Ce réseau doit s'étendre au Mexique.

Je lève mon chapeau au nouveau Groupe interparlementaire Canada-États-Unis, qui est dirigé par la sénatrice Janis Johnson et le député Gord Brown. Nous devrions fusionner les groupes Canada-États-Unis et États-Unis-Mexique pour former un groupe interparlementaire nord-américain. Cela nous aiderait grandement à maintenir l'attention des sénateurs et des membres du Congrès des États-Unis. En outre, avec l'appui de nos collègues mexicains, nous pourrions mettre de la pression sur les États-Unis pour régler des dossiers communs, comme les difficultés entourant le camionnage, l'infrastructure à la frontière et l'amélioration de la logistique des chaînes d'approvisionnement qui traversent maintenant toutes nos frontières.

À l'instar des bernaches du Canada qui s'envolent vers le Sud et que j'ai entendues ce matin, l'intégration nord-américaine est devenue une force de la nature. Cela représente des avantages communs à accueillir *con mucho gusto*. Laissez l'Amérique du Nord démontrer au reste du monde ce que c'est que le bon voisinage.

The Chair: Thank you, Mr. Robertson. I will turn to Mr. Carlo Dade and, before he speaks, I will indicate to him if he sees a change in chair it has nothing to do with his performance. I have a command performance with the Speaker, so the deputy chair, Senator Downe, will take over my duties here. Welcome, Mr. Dade.

[*Translation*]

Carlo Dade, Director, Centre for Trade and Investment Policy, Canada West Foundation: Good morning everyone. First of all I must thank the Senate and you, Madam Chair, for your invitation to testify this morning and express some views on North America.

[*English*]

It is indeed a pleasure to be back in front of the Senate, the Foreign Affairs Committee, to talk about an issue that is of great concern to Western Canada. By way of introduction, before joining the Canada West Foundation I served as the executive director of the Canadian Foundation for the Americas. This was Canada's think tank on Latin America.

As part of our work, we had a major focus on North America and specifically on Canada-Mexico relations. We had a three-year special project and initiative with the Mexican Council on Foreign Relations to look at the Canada-Mexico relationship and ways to strengthen and revitalize it. Some of my remarks this morning will be informed by that deeper work we were able to do for many years with colleagues throughout Mexico.

Some of the ideas, interestingly, are still current. The idea on the NEXUS issue that Colin was kind enough to mention is the type of thing that has been in discussion for some time with Canada and Mexico.

The questions before us today are growth areas, manufacturing and services and the federal actions required to realize these opportunities, also opportunities for deepening tri-national relations, right into what I see as opportunities in the rise of Mexico or Canada to help strengthen North America for its benefit and the benefit of our neighbours.

Let me start out by saying that for Western Canada and the Canada West Foundation, our concern is the prosperity and growth of Western Canada — a strong West is a strong Canada. The importance of what we do has come to take on more of an international focus. A strong West in a strong Canada is a strong West globally and in key markets. It was indeed what was behind the creation of the Centre on Trade and Investment Policy at the Canada West Foundation.

La présidente : Merci, monsieur Robertson. Nous entendrons maintenant M. Carlo Dade. Avant de lui céder la parole, je tiens à lui préciser que s'il voit que quelqu'un me remplace à la présidence, cela n'aura rien de personnel. Je dois faire acte de présence auprès du Président de la Chambre, alors le vice-président, le sénateur Downe, va prendre la relève. Bienvenue, monsieur Dade.

[*Français*]

Carlo Dade, directeur, Centre for Trade and Investment Policy, Canada West Foundation : Bonjour à tous. Avant tout, je dois remercier le Sénat et vous madame la présidente, pour votre invitation à témoigner ce matin et à exprimer quelques points de vue sur l'Amérique du Nord.

[*Traduction*]

C'est un réel plaisir d'être de retour devant le Comité sénatorial des affaires étrangères pour parler d'un dossier qui préoccupe grandement l'Ouest canadien. Permettez-moi de me présenter brièvement. Avant de me joindre à la Canada West Foundation, j'ai occupé le poste de directeur exécutif de la Fondation canadienne pour les Amériques. C'était le groupe de réflexion du Canada sur l'Amérique latine.

Notre mandat portait principalement sur l'Amérique du Nord, mais surtout sur les relations entre le Canada et le Mexique. Nous avons mené un projet spécial de trois ans avec le Conseil mexicain des relations extérieures, une initiative qui avait pour but d'examiner les relations Canada-Mexique et de trouver des moyens de les renforcer et de les revitaliser. Quelques-uns de mes commentaires de ce matin s'appuieront sur le travail que nous avons fait pendant de nombreuses années avec nos homologues mexicains.

Fait intéressant à noter, certaines des idées évoquées à l'époque sont toujours d'actualité. L'idée du programme NEXUS, que Colin a eu l'amabilité de mentionner, est le genre de choses qui font l'objet de discussions depuis un certain temps entre le Canada et le Mexique.

Aujourd'hui, nous nous penchons sur les secteurs de croissance, la fabrication et les services, ainsi que les mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés et des possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral. Je perçois aussi à ce niveau la possibilité pour le Mexique ou le Canada d'effectuer une montée en vue de contribuer au renforcement de l'Amérique du Nord, dans l'intérêt du pays et de ceux de ses voisins.

Je précise d'abord que la préoccupation de l'Ouest canadien et de la Canada West Foundation est la prospérité et la croissance de l'ouest du pays — la solidité de l'Ouest canadien est aussi celle du Canada. Notre travail a une toute nouvelle importance sur la scène internationale. Si l'Ouest canadien est fort dans un Canada fort, il le sera aussi dans les principaux marchés mondiaux. C'est l'objectif qui était derrière la création du Centre on Trade and Investment Policy de la Canada West Foundation.

Interestingly, when discussing trade in Western Canada, it is assumed that our focus is Asia, that we are looking east only. The reality is, for Western Canada, North America has been, is and will for some time remain our most important trading partner in the movement of goods, services, people, ideas and money. This often gets forgotten with our recent fascination with China and other emerging economies. The truth is well-known throughout Western Canada that we need to protect market share, defend our interest and, where possible, seek to grow our markets and our market share in North America.

The issues on which our centre works, North America, defending market share in North America and, where possible, looking for new opportunities, are our number one priority. Indeed, the trade situation in North America is getting more competitive and will get more competitive still in the years to come. This requires focus and attention on our part.

In addition, some of the other issues we're looking at are obviously growth opportunities around the Pacific. We now have an arc of opportunity around the Pacific, thanks to trade agreements that have been signed recently and agreements that are pending, such as Korea and Japan. We're also looking at the rise of the global middle class, so moving the discussions from emerging markets to discussion about the rise of the global middle class, specific markets that have opportunities for Canada, and that is where I'd like to start with the discussion about North America.

One of the most profound changes we've seen in North America has indeed been the rise of the middle class in Mexico. This ties directly into the issues the Senate is looking at this morning, such as opportunities for trade and strengthening North America. When we signed NAFTA 20 years ago, Mexico was a majority poor country. The majority of the population lived in conditions of austerity, limited economic means and limited possibilities for growth and improving their situation for families and communities. That is radically different today.

If you look at the Mexico we have today, the country is, arguably, majority middle class. This has had profound changes on the politics of the country, but also on the economic opportunities that Canadians have and it has also changed the balance of relations within North America and created new opportunities for the North America that we envisioned 20 years ago when we signed NAFTA.

Quickly, on the Mexican middle class, the Mexican Association of Marketing Intelligence and Public Opinion Agencies is using Mexican household income survey data about the competition of classes in Mexico. What they find today is that they divide the country into A, B, C, D, and E classes, with A being the 1 per cent, and E being those who are marginalized and in extreme poverty. What they find today is that the largest group in the country is a group they classify as D plus, with average

Autre fait intéressant, lorsqu'il est question de commerce dans l'Ouest canadien, on présume que notre point de mire est l'Asie et qu'il n'y a que l'Est qui nous intéresse. En réalité, l'Amérique du Nord est le plus important partenaire commercial de l'Ouest canadien en ce qui a trait à la circulation des marchandises, des services, des gens, des idées et de l'argent, et elle le restera pendant encore un bon moment. On l'oublie souvent avec cette nouvelle fascination pour la Chine et les autres économies émergentes. C'est un secret bien mal gardé dans l'Ouest canadien : nous devons protéger notre part du marché, défendre nos intérêts et, là où c'est possible, faire croître nos marchés en Amérique du Nord.

Notre centre a comme priorité première de défendre notre part de marché en Amérique du Nord et de cerner de nouveaux débouchés dans ce marché. Vu la situation commerciale en Amérique du Nord, la concurrence est de plus en plus féroce et continuera de s'accroître au cours des prochaines années. Cela mérite notre attention.

Évidemment, nous nous intéressons également aux possibilités de croissance dans la région du Pacifique. Nous avons accès à tout un arc de marchés dans le Pacifique grâce aux accords commerciaux qui ont été conclus récemment, sans compter les accords en attente de signature, comme ceux avec la Corée et le Japon. Nous surveillons aussi l'essor de la classe moyenne mondiale — la discussion passe donc des marchés émergents à la montée de la classe moyenne mondiale — et les marchés qui présentent des possibilités précises pour le Canada, et c'est autour de cela que j'aimerais articuler la discussion sur l'Amérique du Nord.

Un des changements les plus profonds dont nous avons été témoins au Canada a effectivement été l'essor de la classe moyenne au Mexique. C'est un sujet tout indiqué pour l'étude du Sénat de ce matin, qui porte entre autres sur les possibilités commerciales et les possibilités d'intensifier la collaboration nord-américaine. Lorsque l'ALENA a été conclu il y a 20 ans, le Mexique était un pays majoritairement pauvre. La majeure partie de la population vivait dans des conditions austères, et elle avait peu de moyens financiers et peu de possibilités pour améliorer la situation des familles et des collectivités. Les choses ont pris tout un tournant depuis.

Aujourd'hui, on peut dire que la classe moyenne est majoritaire au Mexique. Cela a profondément changé les politiques du pays, mais aussi les possibilités économiques qui s'offrent au Canada. On retrouve également un autre équilibre dans les relations entre les partenaires nord-américains, et cela nous permet de nous rapprocher de l'Amérique du Nord qu'on avait imaginée il y a 20 ans à la signature de l'ALENA.

Un mot rapidement sur la classe moyenne mexicaine. L'Association mexicaine des organismes de recherche sur les renseignements commerciaux et l'opinion publique se fonde sur les données de l'enquête sur le revenu des ménages pour établir des comparaisons entre les classes de revenu au Mexique. Le pays se divise entre les classes A, B, C, D et E, la classe A correspondant au 1 p. 100, et la classe E aux personnes marginalisées et vivant dans la pauvreté extrême. Le groupe le

incomes, no high school degree but primary education, no car but the ability to meet basic needs and an upward trajectory. That group comprises 36 per cent of the population.

The D and E categories, those who live in austerity, little primary education, not enough to meet basic needs — the poor, in other words — are only 25 per cent of the population. What's interesting is that this group that's 36 per cent could be considered lower middle class. The groups above them who have high school education and a car, or have college education and two cars, who take a trip once a year, whose children are in private schools — the equivalent of public schools in Canada — comprises 32 per cent of the population in Mexico.

Again, this has had profound changes on the politics of the country. The country is now closer to the North America that we have in the United States and Canada. Those who are middle class or who are trending upwards in class have more of an interest in an open, democratic, liberal model. These are people who are working at Walmart, not working for the state. They have a vested interest in the success of Mexico in the broader North America, in the North America that's post-NAFTA, that is open, that is reforming and that will continue to grow and create jobs. That's one opportunity for Canada and Mexico.

It also changes the trade picture too. We now have the possibility for trade in an array of services and other industries that would not exist with a country that is majority poor. Mexico has changed in the 20 years since NAFTA, but in Canada our perception of the country hasn't kept pace with the fundamental shift in the country's reality, the move to becoming a middle-class country, a country that is now the world's fourteenth largest economy and, according to Pricewaterhouse, by 2034, I think, may be the world's eighth largest economy, larger than Canada. Thomas Friedman did a piece a couple years ago in *The New York Times* pointing to Mexico as the one country where he sees the most opportunities, ahead of China and ahead of India. Indeed, for a country that's in our same time zone, that's only five and a half hours away as opposed to 12 or 13 hours of flying, a country that is essentially North American in its business culture, this rise of a middle class in Mexico is of extreme importance for Canada.

Very quickly, on energy, as Colin and I think Chris mentioned, the energy sector reforms in Mexico have profound importance for Canada, and especially for Western Canada. Again, the reforms are in energy, not just hydrocarbons. We were fortunate to have the undersecretary in charge of the reforms at the

plus nombreux au pays est maintenant celui de la classe D supérieure, des gens aux revenus moyens, qui n'ont pas de diplôme d'études secondaires, mais une éducation primaire, pas de voiture, mais la capacité de répondre à leurs besoins de base et d'améliorer leur situation. Ce groupe représente 36 p. 100 de la population.

Les catégories D et E, les gens qui vivent dans des conditions austères, qui ont peu de scolarité primaire, et qui n'ont pas suffisamment de moyens pour répondre à leurs besoins de base — les démunis, autrement dit —, ne composent que 25 p. 100 de la population. Le groupe représentant 36 p. 100 de la population serait considéré comme la classe moyenne inférieure. Les groupes se situant au-dessus de ce seuil et ayant un diplôme d'études secondaires et une voiture, ou un diplôme d'études collégiales et deux voitures, qui font un voyage par année et qui envoient leurs enfants à l'école privée — l'équivalent de l'école publique au Canada — représentent quant à eux 32 p. 100 de la population du Mexique.

Encore là, cela a entraîné un bouleversement des politiques nationales. Le Mexique se rapproche beaucoup plus de la situation qu'on connaît aux États-Unis et au Canada. Les gens appartenant à la classe moyenne ou qui ont tendance à améliorer leur situation sont plus ouverts à un modèle politique ouvert, démocratique et libéral. Ce sont des gens qui travaillent pour Walmart, pas pour l'État. C'est dans leur intérêt de souhaiter le succès du Mexique au sein de l'Amérique du Nord post-ALENA, qui est ouverte, en pleine réforme et qui continuera de prendre de l'expansion et de créer de l'emploi. C'est une possibilité qui s'offre pour le Canada et le Mexique.

Le secteur commercial s'en trouve lui aussi changé. Nous avons maintenant la possibilité de faire des affaires dans une gamme de services et d'industries qui n'existeraient pas autrement dans un pays majoritairement pauvre. Le Mexique s'est transformé au cours des 20 années qui se sont écoulées depuis la conclusion de l'ALENA, mais au Canada, notre perception de ce pays est toujours la même et n'a pas suivi sa fulgurante évolution. Le Mexique est aujourd'hui un pays de classe moyenne qui s'est hissé au 14^e rang des plus grandes économies mondiales. Selon Pricewaterhouse, d'ici 2034, si je ne me trompe pas, il pourrait devenir la huitième économie mondiale, devançant même le Canada. Thomas Friedman a publié un article il y a quelques années dans le *The New York Times*, dans lequel il explique pourquoi il juge que le Mexique est le pays offrant le plus de potentiel, plus que la Chine et l'Inde. En effet, dans un pays qui partage notre fuseau horaire, à seulement cinq heures et demie de vol, comparativement à 12 ou 13 heures, et qui a une culture commerciale essentiellement à l'image des pays nord-américains, l'essor de la classe moyenne mexicaine est d'une importante capitale pour le Canada.

Très brièvement, en ce qui concerne l'énergie, comme Colin l'a mentionné et Chris également, je crois, les réformes du secteur énergétique au Mexique auront une grande incidence sur le Canada, et particulièrement sur l'Ouest canadien. Je le répète, les réformes s'appliquent à l'ensemble du secteur énergétique, pas

Mexican energy ministry come to Calgary, along with the undersecretary for the environment, the ambassador and several other officials, to do the first foreign presentation on the reforms, and they chose Calgary ahead of Houston or ahead of other markets. This was an important signal, I think, to Canada.

What was interesting is that they didn't just talk about hydrocarbons. They talked about reform of electricity, renewables and the need for natural gas pipelines to produce electricity to make Mexican manufacturing more competitive. These are areas where Canada has a great deal of competence, I would say expertise, and there's demand, and the Mexicans have clearly indicated their interest in these services from Canada. There are opportunities there.

Mexico also signed an agreement with the Alberta energy regulator, another sign of interest beyond just trade, beyond just services. There's interest in our model, our way of doing business, and there's a feeling from Mexico that they can connect with Canada on these issues.

Very quickly, what can be done? I won't talk about reshoring. Hopefully somebody will ask me about that, but that's a great example of how the rise of Mexico is important for companies like Palliser Furniture, which is adding another design team in Winnipeg thanks to a more productive Mexican sector tied to better energy. So there are examples of the rise of Mexico benefiting Canada.

But what can be done? Very quickly, I will have to disagree with my colleagues. I think the success and the growth we've seen in North America have come at the sub-regional level, the level of state-provincial relationships and ties. Indeed, we don't really have a good idea of the number of agreements that provinces have signed with Mexican states. Last time we took a look, I think we found 23 agreements between provinces and states. With Canadian provinces and U.S. states, the numbers are even higher.

The issue on North America is that trying to revitalize NAFTA is a dangerous idea for any politician in Washington. The agreement with the European Union, the TTIP agreement, has come to be labelled by the critics of the agreement and their associated media as TAFTA. The thinking in Washington is that the surest way to kill any trade agreement is to rhyme it with NAFTA. This is how poisonous the situation and the mood in Washington are with regard to NAFTA. This doesn't exist at the state and provincial level. Indeed, the agreements that we have continue to grow, and we're able to solve issues at the state and provincial level.

seulement aux hydrocarbures. Nous avons eu la chance de recevoir à Calgary le sous-secrétaire en charge des réformes au ministère de l'Énergie du Mexique, ainsi que le sous-secrétaire à l'environnement, l'ambassadeur et plusieurs autres représentants du gouvernement. Ils ont préféré Calgary à Houston et à d'autres marchés pour faire leur première présentation à l'étranger sur les réformes. Je crois qu'il s'agissait d'un message important pour le Canada.

Ce qui est intéressant, c'est qu'ils n'ont pas parlé uniquement des hydrocarbures. Ils ont parlé de la réforme de l'électricité, des énergies renouvelables et de la nécessité d'avoir des pipelines de gaz naturel pour produire de l'électricité, afin de rendre le secteur manufacturier mexicain plus concurrentiel. Ce sont des secteurs pour lesquels le Canada possède d'importantes compétences, je devrais même parler d'expertise, et la demande est là. Les Mexicains ont clairement indiqué qu'ils étaient intéressés à obtenir ces services du Canada. Il y a des possibilités de ce côté.

Le Mexique a aussi conclu une entente avec l'organisme de réglementation de l'énergie de l'Alberta, un autre signe que l'intérêt va au-delà des échanges commerciaux et des services au sens propre du terme. Ils s'intéressent à notre modèle, à notre façon de faire des affaires, et les représentants du Mexique semblent croire qu'il est possible de collaborer avec le Canada à cet égard.

Très brièvement, que peut-on faire? Et je ne parlerai pas de rapatriement. Avec un peu de chance, quelqu'un va me poser des questions à ce sujet, mais c'est un excellent exemple de l'importance que revêt l'essor du Mexique pour des entreprises comme Palliser Furniture, qui se dote d'une nouvelle équipe de concepteurs à Winnipeg. C'est le genre de choses que permet la réforme du secteur énergétique, qui favorise la productivité du secteur manufacturier du Mexique. Il existe ainsi des exemples de la façon dont l'essor du Mexique profite au Canada.

Mais que peut-on faire? En bref, je dois dire que je ne suis pas d'accord avec mes collègues. Je pense que la réussite et la croissance qu'on a pu voir en Amérique du Nord sont attribuables au niveau sous-régional, aux relations entre les États et les provinces. Nous n'avons pas vraiment une bonne idée du nombre d'ententes conclues par les provinces et les États mexicains. Aux dernières nouvelles, nous en avons trouvé 23. Si on compte les provinces canadiennes et les États américains, le nombre est encore plus élevé.

Tous les politiciens de Washington craignent les efforts nord-américains qui visent à revitaliser l'ALENA. Les détracteurs de l'accord avec l'Union européenne, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, l'ont surnommé « ZLETA », pour Zone de libre-échange transatlantique. Pour Washington, la meilleure façon de faire échouer un accord commercial est de le faire rimer avec « ZLEA » (Zone de libre-échange des Amériques). C'est dire l'hostilité que nourrit Washington à l'égard de la ZLEA. Les choses sont différentes au niveau des États et des provinces. En effet, les ententes se multiplient et nous sommes en mesure de régler différents problèmes à ce niveau-là.

Credential recognition, education and health are issues that are at the state level where we can have progress. Obviously, the better idea would be to have North American solutions, but that, in my analysis, was cleared earlier off the table. Plan B has got to be looking at provincial-state relations. What the feds can do there is actually to do less, to allow the provinces and states to do more and not to get in the way of this budding field of North American growth.

I would agree with Colin that we need to send a signal to Mexico. The Mexicans have been disappointed as they sought to take more of an active role, a leadership role in North America. I think the feeling in Mexico City is that hasn't been reciprocated in Ottawa. It's been recognized in Washington, but there is clearly frustration that it hasn't been reciprocated in Ottawa. Colin's idea of a parliamentary working group is a great idea. A special representative, a parliamentary secretary for Mexico and for North America, is certainly worth the cost of a few plane tickets for someone to travel to Mexico. It would send a huge signal and vastly increase our capacity to understand and work with Mexico.

As one idea that's outside of the box, if you do want something on broader North America outside of the trade area, think about the disaster response. After Hurricane Katrina, Mexican troops were massed along the border with Texas, not seeking to get back at the U.S. for wars of 100 years ago, but these were disaster response units. Mexico has a great deal of expertise in disaster response thanks to hurricanes and earthquakes, and it shares this around the region, especially in the Caribbean and Central America. We've had experience with the United States for winter storms. There's no reason why we couldn't think about a broader North American response to natural disasters. Given what we're seeing with the recent surge in storm activity and natural disaster impacts in Canada, the United States and Mexico, sharing resources only makes sense. This may be a bridge to some form of larger cooperation.

Again, I would say the state-provincial level has been the quiet story of success in North America, and anything we can do to encourage that, we should do. Thank you very much.

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

The Deputy Chair: Thank you, Mr. Dade. We appreciate your contribution and your comments.

La reconnaissance des titres professionnels, l'éducation et la santé sont des enjeux de compétence provinciale, et les progrès sont possibles à ce niveau. Évidemment, il serait préférable d'avoir des solutions applicables à l'ensemble de l'Amérique du Nord, mais selon mon analyse, cette option a déjà été écartée. Le plan B consiste donc à se tourner vers les relations entre les provinces et les États. Ce que le gouvernement fédéral peut faire dans ce cas-ci, c'est en fait d'en faire moins et de laisser les provinces et les États s'en charger, pour ne pas faire obstacle à ce secteur naissant de la croissance nord-américaine.

Je suis d'accord avec Colin pour dire qu'il faut envoyer un message au Mexique. Les Mexicains ont essuyé une déception en tentant de prendre un rôle plus prépondérant en Amérique du Nord. Je pense qu'Ottawa n'a pas répondu positivement à l'appel de Mexico. Washington l'a fait, mais le fait qu'Ottawa n'ait pas réagi a clairement causé des frustrations. L'idée proposée par Colin de former un groupe parlementaire est une excellente idée. Pour dépêcher un représentant spécial, un secrétaire parlementaire pour le Mexique et pour l'Amérique du Nord, cela vaut certainement le prix de quelques billets d'avion vers le Mexique. Cela enverrait un message très clair et nous pourrions ainsi renforcer grandement notre capacité de comprendre le Mexique et de travailler avec lui.

Une idée plus innovatrice, si vous voulez d'une initiative à l'échelle de l'Amérique du Nord en dehors du secteur commercial, pensez aux interventions en cas de catastrophe. Après l'ouragan Katrina, les troupes mexicaines se massaient le long de la frontière du Texas, pas pour se venger des États-Unis et des guerres qu'ils ont menées il y a une centaine d'années, mais pour intervenir d'urgence. Il s'agissait des unités d'intervention en cas de catastrophe. Touché par les ouragans et les séismes, le Mexique a une grande expertise en fait d'intervention en cas de sinistre et en fait profiter ses voisins, notamment dans les Caraïbes et en Amérique centrale. Nous l'avons vécu avec les États-Unis lors de tempêtes hivernales. Rien ne nous empêche d'étendre cette idée à une approche nord-américaine d'intervention en cas de catastrophe naturelle. Vu l'occurrence accrue récemment de tempêtes et de catastrophes naturelles au Canada, aux États-Unis et au Mexique, il est tout simplement sensé de partager nos ressources. Cela pourrait paver la voie à une forme de coopération plus large.

Encore une fois, je pense que les États et les provinces ont été les auteurs silencieux du succès de l'Amérique du Nord, et nous devrions tout faire pour encourager ces relations. Merci beaucoup.

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

Le vice-président : Merci, monsieur Dade. Merci pour votre contribution et vos commentaires.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Mr. Robertson, first of all, I want to welcome you and congratulate you on your magnificent career, since you spoke about it to us, and I admire you a great deal. Mr. Dade, thank you for your interesting presentation.

My question is for Mr. Robertson. Are there any consortiums, currently, that is to say, Canadian industries that cooperate with American industries to produce defence materiel?

I also have a second question: do the United States purchase Canadian defence products, and vice versa?

Mr. Robertson: Yes, there are Canadian and American consortiums, such as large corporations like General Dynamics, Lockheed Martin and Boeing, that all produce arms. This began during the Second World War, and we have good treaties that have served Canadian interests well. They concern mostly Quebec and Ontario, but also the rest of the country. Various products are involved, such as aircraft and tanks, but there is a gap where ships are concerned, and this is due to the American Jones Act. This prevents cooperation between Canada and the United States, and that is somewhat difficult in the context of long-term cooperation with the United States.

Senator Fortin-Duplessis: Are there slightly smaller industries that also cooperate in the production of weapons such as rifles and canons?

Mr. Robertson: Yes, and also for arms. In terms of dollars, these are big amounts and this is front page news, but it is important for job creation both in the United States and in Canada.

[English]

The Deputy Chair: Thank you. Mr. Dade, Mr. Robertson referred to it in his remarks, but could you comment on the level of investment that the Canadian diplomatic and trade corps has in the United States and in Mexico? We had some witnesses yesterday at a meeting, and last evening I went home and looked at the Mexican government website, and I understand the argument has always been that a lot of it is consulate work because of the large Latino population. But Mexico has a presence in Alaska and Nebraska. They seem to be very strong in the U.S., and we have cut back recently because of restraints in the budget of the department.

I'm just wondering about the Canadian presence in Mexico. Do we have to put more investment in there to get the return we're looking for?

Mr. Dade: The Canadian investment in trade diplomacy and trade facilitation in Mexico is of two kinds. There's the Canadian Trade Commissioner Service, and I would argue that that needs

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Monsieur Robertson, en tout premier lieu, bienvenue et félicitations pour votre magnifique carrière, parce que vous nous en avez parlé, et je vous admire beaucoup. Monsieur Dade, merci pour votre intéressante présentation.

Ma question s'adresse à M. Robertson. Existe-t-il actuellement des consortiums, c'est-à-dire des industries canadiennes qui collaborent avec des industries américaines à la production de matériel de défense?

J'ai également une deuxième question : les États-Unis achètent-ils des produits canadiens de défense, et vice versa?

M. Robertson : Oui, il existe des consortiums canadiens et américains, comme les grandes entreprises General Dynamics, Lockheed Martin et Boeing qui produisent tous les armements. Cela a commencé pendant la Seconde Guerre mondiale et nous avons de bons traités qui ont bien servi les intérêts des Canadiens. Ils ciblent surtout le Québec et l'Ontario, mais aussi le reste du pays. Il s'agit de divers produits, comme les avions et les chars d'assaut, mais il y a une lacune en ce qui a trait aux navires, et c'est dû à la loi américaine, la Jones Act. Cela empêche la collaboration entre le Canada et les États-Unis, et c'est quelque chose d'un peu difficile dans le cadre de la coopération avec les États-Unis à long terme.

La sénatrice Fortin-Duplessis : Dans le cadre des industries un peu moins grandes, existe-t-il aussi une coopération pour la préparation d'armes, tels des fusils et des canons?

M. Robertson : Oui, pour les armements aussi. En termes de dollars, il s'agit de gros montants et cela fait les manchettes, mais c'est très important pour la création d'emplois aux États-Unis et au Canada.

[Traduction]

Le vice-président : Merci. Monsieur Dade, M. Robertson en a fait mention dans sa déclaration préliminaire, mais pourriez-vous nous parler des investissements qui sont faits aux États-Unis et au Mexique par le corps diplomatique et les missions commerciales du Canada? Nous avons reçu des témoins à la séance d'hier, et pendant la soirée, je suis retourné à la maison et j'ai consulté le site web du gouvernement du Mexique. Je sais que l'argument invoqué a toujours été que cela impliquait un important travail consulaire, en raison de la vaste population d'origine latine. Mais le Mexique assure une présence en Alaska et au Nebraska. Il semble être très présent aux États-Unis, et nous avons réduit nos activités en raison des compressions budgétaires imposées au ministère.

J'aimerais savoir dans quelle mesure le Canada est présent au Mexique. Devrions-nous investir davantage là-bas pour récolter les retombées espérées?

M. Dade : Les investissements du Canada dans la diplomatie commerciale et la facilitation du commerce au Mexique comportent deux volets. Il y a le Service des délégués

to be expanded throughout Mexico, following places like Querétaro, where Bombardier is located, or the zones up north where Palliser is producing furniture. I think having more of a presence in those areas would help.

But the second aspect of Canadian trade diplomacy is by provinces. Alberta has an office in Mexico City, and also an office in Guadalajara. They have an agreement with the state there. Ontario also has an office in the Mexican embassy in Mexico City, and Quebec has its own mission.

The ability of all these has been helpful, I think, at the national level and at the provincial level.

In terms of increasing this, we've always managed to do quite well in working with the trade commissioners in accessing opportunities in oil and gas, specifically oil and gas services, so that's worked very well.

Yes, we need to increase our presence. Yes, there are key markets that are easily identified, and it would be fairly easy to do. But we've cut back our diplomatic presence in the United States. At one point in time, we were looking to cut the consulate in Houston, although it was unfathomable to us in Western Canada why we would want to cut a link to a market that's so vital for the production of oil and oil and gas services.

On Mexico and the United States, Mexico also has a two-tier approach — the consulates but also associations of Mexicans in the United States — diasporas — people of Mexican origin who have communities and organizations tied to their hometowns or communities. This is — throughout the United States. There are tens of thousands of organizations in the United States. Each Mexican consulate in the United States and the consulate in Toronto has an officer in charge of looking after the diaspora — working with these groups. So, they have a presence.

They're also about to open a consulate in Winnipeg, so Mexico will have the same level of representation in Canada that the United States does. There will be Western Canadian consulates in Vancouver, Calgary and now Winnipeg.

At the very least, the argument could be made that we need to match Mexico in terms of what they are doing in Canada.

The Deputy Chair: Mr. Robertson, do you have any comment, given your experience in the United States about the reduction? There's obviously been a reallocation in the department to other emerging markets, but when you look at the figures, every government for the last 30 years, it could be argued, has been trying to diversify the trade, but the reality is the bulk of our trade is still with the United States. It seems to me that these cutbacks

commerciaux du Canada, et je pense qu'il faut étendre ses activités à la grandeur du Mexique, pour couvrir des endroits comme Querétaro, où sont les installations de Bombardier, et les régions du Nord, où Palliser produit des meubles. Je pense que cela aiderait si le Canada était plus présent dans ces régions.

Le deuxième volet de la diplomatie commerciale canadienne est assuré par les provinces. Le gouvernement de l'Alberta a un bureau à Mexico, et un autre à Guadalajara. Il a une entente avec cet État. Le gouvernement ontarien a aussi un bureau à l'ambassade mexicaine à Mexico, et le Québec a sa propre mission.

Toutes ces missions se sont avérées utiles, tant au niveau national que provincial, à mon avis.

Pour ce qui est d'accroître les investissements, nous avons toujours réussi à faire de bonnes affaires avec les délégués commerciaux dans le secteur pétrolier et gazier, notamment dans le secteur des services pétroliers et gaziers. C'est donc un programme très efficace.

Oui, nous devons accroître notre présence. Oui, certains marchés clés sont faciles à reconnaître, et ce ne serait pas trop compliqué à faire. Mais nous avons réduit nos activités diplomatiques aux États-Unis. À un certain moment, on envisageait d'abolir le consulat à Houston. Dans l'Ouest canadien, on n'a jamais compris pourquoi on voulait couper les ponts avec un marché si crucial pour la production pétrolière et gazière et les services pétroliers et gaziers.

Pour ce qui est du Mexique et des États-Unis, le Mexique a aussi une approche à deux paliers : les consulates, mais aussi les associations de Mexicains aux États-Unis — la diaspora; des gens d'origine mexicaine qui font partie d'associations et d'organisations en lien avec leur ville natale. Ces associations sont partout aux États-Unis. Il y en a des dizaines de milliers. Tous les consulates du Mexique aux États-Unis et le consulat de Toronto ont un représentant chargé de veiller aux intérêts de la diaspora et de travailler avec ces groupes. Alors oui, le Mexique assure une bonne présence.

Il s'apprête également à ouvrir un consulat à Winnipeg, alors le Mexique sera aussi bien représenté au Canada que le sont les États-Unis. Dans l'Ouest canadien, il y a des consulates à Vancouver et à Calgary, et maintenant à Winnipeg.

On pourrait à tout le moins rejoindre les efforts que déploie le Mexique au Canada et faire de même au Mexique.

Le vice-président : Monsieur Robertson, compte tenu de votre expérience aux États-Unis, avez-vous des commentaires à formuler concernant les compressions? Le ministère a évidemment réaffecté des sommes à d'autres marchés émergents, mais en examinant les chiffres des 30 dernières années, on pourrait avancer que tous les gouvernements au pouvoir ont tenté de diversifier le commerce, mais le gros des échanges

may not be meeting our objective, which is to grow the trade not only with the United States but with Mexico, as well.

Mr. Robertson: Chair, I think we need to do diplomacy differently. We don't necessarily need big buildings with cars and flags and things. You do it on the ground, the way we experimented for a while under Prime Minister Chrétien when we expanded our presence in the United States and we found Canadians, as I alluded to in my remarks, who were already living there.

I will give you an example to put it into dollars terms. When I was in Los Angeles, to keep a Canada-based officer in the United States cost you about \$325,000, so I traded this back. In return I hired — this person was based in L.A., which was our base — and I hired a Canadian in Phoenix and Tucson and San Diego focused on life science. I paid them between \$65,000 and \$75,000 and bought a car that we amortized over three years. In the case of Phoenix, with the focal operation of the Phoenix Chamber of Commerce, we installed them in the chamber of commerce so they had access in Tucson — similarly the economic council.

I should point out at the time that the Governor of Arizona was Janet Napolitano, who went on to become the Secretary of Homeland Security, so this relationship really worked.

We did the same thing in San Diego. In fact, we launched our office in San Diego on a visiting Canadian frigate that was participating with the United States, just sort of underlying the security relationship that has been referred to here.

This all was done for the cost of having somebody basically. So you can do things more inexpensively. They were, as I say, our eyes, ears and our mouth, and it worked extremely well.

We also created something in Washington — it still exists — called Connect to Canada, or C2C. It's using the many Canadians in the United States through the power of the Internet — and this is particularly effective when sometimes — because the one thing we really do have to watch out for with the United States, particularly today, given the messiness of the world situation, is this fear that the bad guys come in from Canada. You play whack-a-mole. You have to go after it each time you hear it, otherwise these myths get away and it has an effect on our trade and relationship.

So by having these Canadians who we would inform what was going on — Prime Minister Harper spoke after the arrest of the Toronto 18 a few years ago — we put this message out immediately to the Canadians, and it did a tremendous amount of good. The Canadians said, "Thank you. My neighbour was asking about this: Is Canada a bed of terrorism?" No, in fact, we are just as vigilant as others. Use the existing population of Canadians down there.

commerciaux demeure tout de même avec les États-Unis. Il me semble que ces compressions nous éloignent de notre objectif, qui est d'accroître nos échanges commerciaux non seulement avec les États-Unis, mais aussi avec le Mexique.

M. Robertson : Monsieur le président, je pense que nous devons aborder les efforts diplomatiques autrement. Nous n'avons pas nécessairement besoin de gros immeubles flanqués de drapeaux, de voitures et d'artifices. Il faut travailler sur le terrain, comme nous l'avons fait pendant un certain temps sous l'égide du premier ministre Chrétien. Nous avons accueilli notre présence aux États-Unis et nous avons recruté des Canadiens qui étaient déjà là-bas, comme je le disais dans mon exposé.

Je vais vous donner un exemple pour avoir une idée des montants en jeu. Lorsque j'étais à Los Angeles, pour dépêcher un délégué canadien aux États-Unis, il en coûtait environ 325 000 \$. J'ai donc plutôt décidé d'embaucher un Canadien qui vivait déjà à L.A., là où se trouvait notre administration centrale, et j'ai fait la même chose à Phoenix, à Tucson et à San Diego, tous des postes axés sur les sciences de la vie. Je leur versais un salaire de 65 000 \$ à 75 000 \$, et je leur fournissais une voiture, dont le prix était amorti sur trois ans. À Phoenix, comme les activités se concentraient autour de la chambre de commerce locale, les délégués travaillaient à partir de là. Et à Tucson, c'était semblablement la même chose, mais au conseil économique.

Je signale qu'à l'époque, Janet Napolitano était gouverneure de l'Arizona, et elle est plus tard devenue secrétaire à la Sécurité intérieure. C'est donc une relation qui s'est avérée très fructueuse.

Nous avons fait la même chose à San Diego. En fait, nous avons inauguré notre bureau de San Diego sur une frégate canadienne de passage aux États-Unis. Une façon de souligner les rapports de nos deux pays en matière de sécurité.

Tout cela essentiellement pour le prix de l'affectation d'une personne. Il y a ainsi moyen de faire les choses économiquement. Ils étaient nos yeux, nos oreilles et notre voix là-bas, comme je le disais, et cela a très bien fonctionné.

Nous avons aussi créé quelque chose à Washington — qui existe toujours, d'ailleurs — appelé Connect to Canada, ou C2C. Il s'agit de faire appel aux nombreux Canadiens en sol américain par le pouvoir d'Internet. Une des choses à surveiller aux États-Unis, particulièrement de nos jours, vu le chaos dans lequel le monde se trouve, c'est cette peur que les méchants arrivent par le Canada. C'est comme le jeu de « tape-la-taupe ». Dès qu'on entend quelqu'un y faire allusion, il faut démentir cette croyance, car ces mythes peuvent finir par s'incruster, et cela nuit à nos relations et à nos échanges commerciaux.

Donc, en tenant ces Canadiens au courant de ce qui se passe... le premier ministre Harper l'a fait il y a quelques années après l'arrestation des 18 de Toronto, et cela s'est avéré extrêmement bénéfique. Les Canadiens nous ont dit : « Merci. Mon voisin me demandait si le Canada était un incubateur à terroristes. » Non, nous sommes aussi vigilants que le reste du monde. Il faut se faire les alliés des Canadiens qui sont en sol américain.

One of the things that Carlo spoke about that we believe in is use of the provinces. Our current ambassador in the United States, Gary Doer, when Premier of Manitoba, with the Western Governors' Association, hosted Mexican governors. I remember being in Gimli, where the water comes for Crown Royal. There was Crown Royal consumed, as well as tequila. That helped to cement the people-to-people relationship, working at the state-province level — particularly important in those areas of provincial responsibility, like transportation, for example.

The highway system that we want to see go, which transports so much of the goods by truck between Canada, the United States and Mexico — a lot of this is responsibility of governors, Mexican governors and Canadian premiers.

The Deputy Chair: Thank you. The last question will be addressed to the two of you. Mr. Robertson, you could start first. Do we need improved bilateral relations before we can improve trilateral ones? It appears the weakness is with our Canada-Mexico connection now.

Mr. Robertson: Right. No, I think that they become mutually reinforcing. Next year's trilateral summit takes place in Canada. The energy ministers that will meet later this year is trilateral. We can work these on several levels. Again, they are mutually reinforcing.

The Mexicans are bringing a number of ministers up. It would be useful for us to have that reciprocity in meetings back and forth. Again, as I alluded to in my remarks, encourage parliamentarians. We have a challenge sometimes of getting the American attention. I am convinced that if we brought Mexico and Canada together, we would be able to more easily access the American Congress, which is so vital in making American policy.

The Deputy Chair: Thank you. Mr. Dade? Same question.

Mr. Dade: It depends on the issue within North America. Thinking of this as one North America issue upon which we work, either bilaterally or trilaterally — the reality is there are issues that crop up every day and issues that are on the agenda, some of which lend themselves to better cooperation with the United States — perhaps the Arctic — and some which lend themselves to better cooperation with Mexico. I'm thinking about trade with Asia — work with the Pacific Alliance on some of the emerging trade integration groups.

So there are opportunities that impact North America as a regional supply chain and as a regional producer or as a bloc for producing goods, whether trilateral or bilateral.

The issue, though, with relations with the United States is that there's always been the fear in Canada that working more closely with Mexico will distance us from Washington, but the reality

Carlo a parlé de la mise à contribution des provinces, une chose à laquelle nous croyons également. Notre ambassadeur actuel aux États-Unis, Gary Doer, a reçu des gouverneurs mexicains alors qu'il était premier ministre du Manitoba, de concert avec la Western Governors' Association. Je me souviens d'être allé à Gimli, où on puise l'eau pour faire le Crown Royal. Il y avait du Crown Royal et de la tequila. Cela a contribué à solidifier les liens de personne à personne entre l'État et la province. C'est particulièrement important dans les secteurs de responsabilité provinciale, comme les transports.

Le réseau d'autoroute dont nous avons besoin pour assurer le transport par camion d'une foule de marchandises entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est en grande partie la responsabilité des gouverneurs mexicains et des premiers ministres provinciaux canadiens.

Le vice-président : Merci. La dernière question s'adressera à vous deux. Monsieur Robertson, vous pourriez y répondre en premier. Devons-nous améliorer les relations bilatérales avant de pouvoir accroître la collaboration trilatérale? Il semble que notre faiblesse se situe actuellement au niveau des relations entre le Canada et le Mexique.

M. Robertson : En effet. Non, je pense que les unes aident à consolider les autres. Le sommet trilatéral de l'an prochain aura lieu au Canada. La rencontre des ministres de l'Énergie qui se tiendra plus tard cette année sera une rencontre trilatérale. Il est possible d'améliorer les relations à plusieurs niveaux. Encore une fois, je pense qu'elles se renforcent mutuellement.

Différents ministres mexicains seront présents. Il serait utile que nous fassions de même lors de réunions tenues au Mexique. Comme je le disais dans ma déclaration préliminaire, il faut encourager les parlementaires à faire leur part. Il est parfois difficile d'avoir l'attention des États-Unis. Je suis convaincu que si le Mexique et le Canada unissaient leurs efforts, nous aurions plus de facilité à accéder au Congrès américain, une étape cruciale des politiques américaines.

Le vice-président : Merci. Monsieur Dade? Même question.

M. Dade : Tout dépend du dossier. Si on aborde la chose d'un point de vue nord-américain, que ce soit de manière bilatérale ou trilatérale, la réalité est que de nouveaux enjeux font surface tous les jours en plus de ceux déjà au programme, et certains dossiers se prêtent mieux à une collaboration avec les États-Unis — peut-être l'Arctique —, et d'autres avec le Mexique. Je pense aux échanges commerciaux avec l'Asie, pour lesquels on travaillerait avec l'Alliance du Pacifique à certains groupes d'intégration des économies émergentes.

Certains débouchés touchent donc l'Amérique du Nord à titre de chaîne d'approvisionnement régionale ou de bloc régional de production de marchandises, peu importe qu'il soit question de rapports bilatéraux ou trilatéraux.

Le hic, par contre, concernant les relations avec les États-Unis, c'est qu'on craint toujours de créer une distance avec Washington si le Canada travaille plus étroitement avec le Mexique.

nowadays, as Colin has alluded to, is that Mexico is of greater attention to Washington. If you look at the number of visits by dignitaries, undersecretaries, representatives to Canada and to Mexico, even accounting for the difference in population, it's not even close.

So where we can align on issues with Mexico — again, the Mexico that is now middle class, that is a politically different Mexico from 20 years ago — I think we can move on some issues that are of importance.

Country-of-origin labelling — our best ally on that issue with the United States is Mexico. The Food Safety Modernization Act — our best ally on that issue in Washington is Mexico. We are working with them on issues, but there's a possibility to do a lot more. It just requires, as Colin has also mentioned, a bit more time, a bit more attention and resources.

The fundamental problem we have in Parliament, the Senate and in our other institutions in Canada is that we simply do not know Mexico. There is no centre for the study of Mexico in Canada, nor is there a policy research centre or university that has expertise on Mexico in Canada, yet I can think of three or four institutions in Mexico that have expertise on Canada, that have experts working focused on Canada.

So the fundamental nature, before moving ahead, I think we really have to gain the ability in Canada to understand Mexico, and also to understand the United States, as Colin mentioned in his opening remarks. We think we know the United States, but it's based more on anecdote than it is on research from a plethora of institutions throughout Canada. I can't think of one institution or one research centre on North America, let alone one on Mexico.

The Deputy Chair: Great. Colleagues, on your behalf, I want to thank the two witnesses for their presentations, for taking the time. It is very much appreciated as we continue our study, and the meeting is adjourned.

(The committee adjourned.)

Aujourd'hui, toutefois, Washington accorde plus d'attention au Mexique, comme Colin l'a mentionné. Si on jette un coup d'œil au nombre de visites de dignitaires, de sous-secrétaires et de représentants au Canada et au Mexique, même en tenant compte de l'écart démographique, on est loin du compte.

Donc, si nous pouvions harmoniser nos efforts à ceux du Mexique dans certains dossiers — je répète que la classe moyenne est majoritaire maintenant au Mexique, qui n'est plus le même pays qu'il y a 20 ans non plus sur le plan politique —, je pense que nous pourrions faire progresser certaines questions importantes.

Pour la mention du pays d'origine sur les étiquettes — la Food Safety Modernization Act —, notre plus grand allié dans ce dossier avec Washington est le Mexique. Nous collaborons déjà avec eux à différents dossiers, mais il serait possible d'en faire beaucoup plus. Je reprends encore les paroles de Colin, c'est-à-dire qu'il nous faut juste un peu plus de temps, d'attention et de ressources.

Le grand problème au Parlement, au Sénat et aux autres institutions du Canada, c'est que nous ne connaissons tout simplement pas le Mexique. Il n'y a pas de centre d'étude sur le Mexique au Canada, pas plus qu'il n'y a de centre de recherche sur les politiques mexicaines ni d'université qui offre une expertise particulière sur le Mexique, alors qu'au Mexique, je connais au moins trois ou quatre institutions qui se spécialisent sur le Canada ou qui ont des experts qui se concentrent sur le sujet.

Fondamentalement, avant d'aller plus loin, je pense que le Canada doit vraiment se doter des bons outils pour comprendre le Mexique, mais aussi pour comprendre les États-Unis, comme Colin le disait dans sa déclaration préliminaire. Nous pensons connaître les États-Unis, mais ce sont surtout des connaissances anecdotiques, pas des connaissances issues de recherches menées par une pléthore d'établissements à l'échelle du Canada. Je ne connais aucun centre de recherche sur l'Amérique du Nord, et encore moins sur le Mexique.

Le vice-président : Très bien. Chers collègues, je remercie en votre nom nos deux invités de nous avoir présenté leurs exposés et de nous avoir consacré de leur temps. Cela nous sera très utile pour poursuivre notre étude. Sur ce, la séance est levée.

(La séance est levée.)

Appendix A

September 25, 2014

The Honourable John Baird, P.C., M.P.
Minister of Foreign Affairs
House of Commons
Ottawa, Ontario
K1A 0A6

Dear Minister,

On behalf of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, I would like to thank you for the Government of Canada's response to our report entitled "Building Bridges: Canada-Turkey Relations and Beyond."

The response confirms the government's recognition of the benefits that stand to be gained from stronger Canada-Turkey relations, and of the potential of many of our report's recommendations to contribute towards the realization of that objective. We believe, however, that our recommendations number four, five and six merit further consideration.

Recommendation 4 – That the Government of Canada undertake to enter into a youth mobility agreement with the Government of the Republic of Turkey, which could include young professional and international co-op experiences, and with reasonable quotas for each category.

Taking this recommendation under advisement, the government's response points to a number of new and existing programs promoting cooperation in youth education and work exchanges between Canada and Turkey.

Our committee acknowledges the existence and value of such programs. However, we maintain the view that a youth mobility agreement with the Republic of Turkey would

- 2 -

reinforce and give greater effect to existing initiatives by raising the profile of youth exchanges and bringing a measure of formality to the mutual desire for cooperation in this area.

Recommendation 5 – That the Government of Canada develop a foreign policy strategy that features a Canada Brand and profiles Canada’s advantages, notably in technology and education.

The government’s response notes that, “A broader national branding initiative was not assessed to be among the most effective tools for inclusion in the GMAP. However, the GMAP does improve and coordinate the branding and marketing of Canada abroad at the strategic level.” The response goes on to highlight several sector-specific branding initiatives underway, including the Canada Brand for education marketing.

Although it acknowledges the value of such sector-specific brands and welcomes efforts to build synergies between existing branding initiatives, the committee reiterates its view that a more inclusive “Canada Brand” could help generate recognition, particularly among business communities abroad, of Canada’s distinct advantages. This point was brought to the committee’s attention by Turkish businesses and business associations, which explained the difficulties they face in promoting partnerships with Canadian counterparts that remain relatively unknown in Turkey. Canadian businesses have raised similar concerns in testimony to the committee in the context of this and past studies on emerging economies.

We would also like to restate our specific emphasis on the need to strengthen branding of Canadian technology. The potential benefits of such an initiative are particularly pronounced with respect to Turkey, which is pursuing an ambitious development agenda but faces shortages of technological expertise in areas in which Canada is a world leader.

Recommendation 6 – That the Government of Canada consider memoranda of understanding with the Government of the Republic of Turkey in the areas of science and technology, mining and energy.

The government’s response notes that “the relationship between Canada and Turkish S&T organizations is still in initial stages and therefore the establishment of an S&T agreement is not yet warranted.”

- 3 -

The committee maintains the view that a memorandum of understanding in science and technology could propel the relationship between Canadian and Turkish science and technology organizations to the next level; waiting for those relationships to mature prior to entering an MOU risks missing the opportunities that stand to be gained from a clear articulation of Canada's intent at the highest-level.

We hope that these clarifications help underscore our committee's view of the opportunities that a stronger Canada-Turkey relationship presents, and that they serve to encourage continued Canadian initiative toward the fulfillment of that potential.

Yours sincerely,

The Honourable A. Raynell Andreychuk, Senator
Chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade

Annexe A

Le 25 septembre 2014

L'honorable John Baird, C.P., député
Ministre des Affaires étrangères
Chambre des communes
Ottawa (Ontario)
K1A 0A6

Monsieur le Ministre,

Au nom du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, je tiens à vous remercier de la réponse du gouvernement du Canada à notre rapport intitulé *Jeter des ponts : Les liens entre le Canada et la Turquie et leur potentiel*.

La réponse confirme que le gouvernement reconnaît les avantages qui découlent d'un renforcement des relations entre le Canada et la Turquie, de même que le potentiel de nombre de nos recommandations pour atteindre cet objectif. Nous sommes d'avis, toutefois, que nos recommandations quatre, cinq et six méritent d'être examinées plus à fond.

Recommandation 4 – Que le gouvernement du Canada entreprenne de conclure un accord sur la mobilité des jeunes avec le gouvernement de la République de Turquie, accord qui pourrait englober les jeunes professionnels et les stages coopératifs à l'étranger et fixerait des quotas raisonnables pour chaque catégorie.

Le gouvernement prend bonne note de cette recommandation et souligne divers programmes qui sont déjà en place pour encourager la collaboration entre le Canada et la Turquie dans les domaines de la formation et des échanges professionnels.

Le comité est conscient de l'existence et de l'utilité de ces programmes. Toutefois, il demeure convaincu qu'un accord sur la mobilité des jeunes avec la République de Turquie

- 2 -

viendrait bonifier les initiatives existantes en accroissant la visibilité des échanges jeunesse et en donnant un certain caractère formel aux vœux mutuels de collaboration dans ce domaine.

Recommandation 5 – Que le gouvernement du Canada élabore une stratégie de politique étrangère mettant en valeur l'image de marque du Canada et ses avantages, notamment dans les domaines de technologie et de l'éducation.

Dans sa réponse, le gouvernement mentionne : « Il est alors apparu qu'une initiative nationale élargie, pour la promotion de l'image de marque, n'était pas l'outil le plus efficace aux fins du PAMM. Toutefois, il est évident que le PAMM améliore et coordonne la promotion de l'image de marque ainsi que la commercialisation du Canada à l'étranger, au niveau stratégique ». Il poursuit en citant plusieurs initiatives sectorielles qui sont en cours, notamment celle pour la commercialisation de l'éducation.

Le comité est conscient des avantages que présentent les initiatives sectorielles et il appuie les efforts visant à créer une synergie entre celles-ci; il demeure convaincu, toutefois, qu'une « image de marque Canada » élargie contribuerait à mettre en relief les avantages particuliers du Canada, notamment auprès des gens d'affaires étrangers. C'est une idée qui a été soumise au comité par des associations commerciales et des entreprises turques, ce qui témoigne des difficultés qu'elles éprouvent à promouvoir les partenariats avec leurs homologues canadiens qui sont encore peu connus en Turquie. Les entreprises canadiennes nous ont fait part de préoccupations semblables dans le cadre de la présente étude, et d'études antérieures, sur les économies émergentes.

Nous tenons aussi encore une fois à souligner l'importance de renforcer l'image de marque de la technologie canadienne. Les avantages potentiels sont tout particulièrement marqués dans le cas de la Turquie, qui possède un ambitieux programme de développement mais ne dispose pas de la technologie nécessaire dans des domaines où le Canada est un chef de file.

Recommandation 6 – Que le gouvernement du Canada envisage de conclure des protocoles d'entente avec le gouvernement de la République de Turquie dans les domaines des sciences, de la technologie, des mines et de l'énergie.

Dans sa réponse, le gouvernement mentionne : « comme les relations entre les organismes canadiens et turcs à vocation scientifique et technologique en sont encore à leurs premiers balbutiements, il est encore trop tôt pour conclure un accord en ce domaine. »

- 3 -

Le comité demeure d'avis qu'un protocole d'entente en science et technologie pourrait propulser la relation entre les organismes concernés de nos deux pays au niveau supérieur; si on attend que les liens se développent avant de conclure un protocole d'entente, on risque de rater les occasions qui découleraient d'une manifestation claire des intentions du Canada aux échelons supérieurs.

Par ces précisions, nous espérons mettre en lumière les possibilités que représente pour le Canada une consolidation de ses relations avec la Turquie et encourager la mise en place d'initiatives qui permettront au Canada de développer pleinement son potentiel à cet égard.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de ma considération respectueuse.

L'honorable A. Raynell Andreychuk, sénatrice
Présidente du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce
international

WITNESSES

Wednesday, September 24, 2014

Foreign Affairs, Trade and Development Canada:

David Morrison, Assistant Deputy Minister (Americas);

Martin Moen, Director General, North America and Investment;

Christopher Wilkie, A/Director General, North America Strategy.

As individuals:

Laura Dawson, President, Dawson Strategic;

Michael Hart, Simon Reisman Chair in Trade Policy, Professor of International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

Thursday, September 25, 2014

Canadian Council of Chief Executives:

Eric Miller, Vice President, Policy, Innovation and Competitiveness.

As an individual:

Christopher Sands, Senior Fellow, Hudson Institute.

Canadian Defence and Foreign Affairs Institute:

Colin Robertson, Vice President, and Fellow, School of Public Policy, University of Calgary.

Canada West Foundation:

Carlo Dade, Director, Centre for Trade and Investment Policy (by video conference).

TÉMOINS

Le mercredi 24 septembre 2014

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada :

David Morrison, sous-ministre adjoint (Amériques);

Martin Moen, directeur général, Direction générale de l'Amérique du Nord et de l'investissement;

Christopher Wilkie, directeur général par intérim, Direction générale de la stratégie pour l'Amérique du Nord.

À titre personnel :

Laura Dawson, présidente, Dawson Strategic;

Michael Hart, titulaire de la Chaire Simon Reisman en politique commerciale de la Norman Paterson School of International Affairs de l'Université Carleton.

Le jeudi 25 septembre 2014

Conseil canadien des chefs d'entreprise :

Eric Miller, vice-président, Politique, innovation et compétitivité.

À titre personnel :

Christopher Sands, agrégé supérieur de recherches, Institut Hudson.

Canadian Defence and Foreign Affairs Institute :

Colin Robertson, vice-président, et chercheur, École de politique publique, Université de Calgary.

Canada West Foundation :

Carlo Dade, directeur, Centre for Trade and Investment Policy (par vidéoconférence).