

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, November 5, 2014
Thursday, November 6, 2014

Issue No. 18

First meeting on:

The subject matter of those elements contained in Division 15 of Part 4 of Bill C-43, A second Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on February 11, 2014 and other measures

First meeting on:

Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea

Fifth meeting 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

WITNESSES:
(See back cover)

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

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET
COMMERCE
INTERNATIONAL

Présidente :

L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le mercredi 5 novembre 2014
Le jeudi 6 novembre 2014

Fascicule n° 18

Première réunion concernant :

La teneur des éléments de la section 15 de la partie 4 du projet de loi C-43, Loi n° 2 portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 11 février 2014 et mettant en œuvre d'autres mesures

Première réunion concernant :

Le projet de loi C-41, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée

Cinquième réunion concernant :

L'étude du 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 :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable A. Raynell Andreychuk, *Chair*

The Honourable Percy E. Downe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Ataullahjan	Eaton
Beyak	Fortin-Duplessis
* Carignan, P.C. (or Martin)	Johnson
* Cowan (or Fraser)	Raine
Dawson	Rivard
	Robichaud, P.C.
	Smith, P.C. (<i>Cobourg</i>)

*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 Raine replaced the Honourable Senator Oh (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Rivard replaced the Honourable Senator Verner, P.C. (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Eaton replaced the Honourable Senator Housakos (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Beyak replaced the Honourable Senator Demers (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Verner, P.C., replaced the Honourable Senator Wells (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Oh replaced the Honourable Senator Beyak (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Housakos replaced the Honourable Senator Wallace (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Demers replaced the Honourable Senator Poirier (*November 6, 2014*).

The Honourable Senator Wells replaced the Honourable Senator Verner, P.C. (*November 5, 2014*).

The Honourable Senator Beyak replaced the Honourable Senator Oh (*November 5, 2014*).

The Honourable Senator Wallace replaced the Honourable Senator Housakos (*November 5, 2014*).

The Honourable Senator Poirier replaced the Honourable Senator Demers (*November 5, 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 :

Ataullahjan	Eaton
Beyak	Fortin-Duplessis
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Johnson
* Cowan (ou Fraser)	Raine
Dawson	Rivard
	Robichaud, C.P.
	Smith, C.P. (<i>Cobourg</i>)

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

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

L'honorable sénatrice Raine a remplacé l'honorable sénateur Oh (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Rivard a remplacé l'honorable sénatrice Verner, C.P. (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénatrice Eaton a remplacé l'honorable sénateur Housakos (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénatrice Beyak a remplacé l'honorable sénateur Demers (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénatrice Verner, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Wells (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Oh a remplacé l'honorable sénatrice Beyak (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Housakos a remplacé l'honorable sénateur Wallace (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Demers a remplacé l'honorable sénatrice Poirier (*le 6 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Wells a remplacé l'honorable sénatrice Verner, C.P. (*le 5 novembre 2014*).

L'honorable sénatrice Beyak a remplacé l'honorable sénateur Oh (*le 5 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Wallace a remplacé l'honorable sénateur Housakos (*le 5 novembre 2014*).

L'honorable sénatrice Poirier a remplacé l'honorable sénateur Demers (*le 5 novembre 2014*).

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, of Wednesday, November 5, 2014:

Second reading of Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea.

The Honourable Senator Martin moved, seconded by the Honourable Senator Marshall, that the bill be read the second time.

After debate,

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

The bill was then read the second time.

The Honourable Senator Martin moved, seconded by the Honourable Senator Poirier, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

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

Extract from the *Journals of the Senate*, of Thursday, October 30, 2014:

After debate,

The question being put on the motion in amendment, it was negatived, on division.

The question was then put on the motion, as modified, of the the Honourable Senator Martin, seconded by the Honourable Senator Marshall:

That, in accordance with rule 10-11(1), the Standing Senate Committee on National Finance be authorized to examine the subject matter of all of Bill C-43, A second Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on February 11, 2014 and other measures, introduced in the House of Commons on October 23, 2014, in advance of the said bill coming before the Senate;

That the Standing Senate Committee on National Finance be authorized to meet for the purposes of its study of the subject matter of Bill C-43 even though the Senate may then be sitting, with the application of rule 12-18(1) being suspended in relation thereto; and

That, in addition, and notwithstanding any normal practice:

1. The following committees be separately authorized to examine the subject matter of the following elements contained in Bill C-43 in advance of it coming before the Senate:

- (a) the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce: those elements contained in Divisions 9, 12, 18, 22, 26, and 27 of Part 4;

ORDRES DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mercredi 5 novembre 2014 :

Deuxième lecture du projet de loi C-41, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée.

L'honorable sénatrice Martin propose, appuyée par l'honorable sénatrice Marshall, que le projet de loi soit lu pour la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénatrice Martin propose, appuyée par l'honorable sénatrice Poirier, que le projet de loi soit renvoyé au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 30 octobre 2014 :

Après débat,

La motion d'amendement, mise aux voix, est rejetée, à la majorité.

La question est mise aux voix sur la motion, telle que modifiée, de l'honorable sénatrice Martin, appuyée par l'honorable sénatrice Marshall,

Que, conformément à l'article 10-11(1) du Règlement, le Comité sénatorial permanent des finances nationales soit autorisé à examiner la teneur complète du projet de loi C-43, Loi n° 2 portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 11 février 2014 et mettant en œuvre d'autres mesures, déposé à la Chambre des communes le 23 octobre 2014, avant que ce projet de loi soit présenté au Sénat;

Que le Comité sénatorial permanent des finances nationales soit autorisé à se réunir pour les fins de son examen de la teneur du projet de loi C-43 même si le Sénat siège à ce moment-là, l'application de l'article 12-18(1) du Règlement étant suspendue à cet égard;

Que, de plus, et nonobstant toute pratique habituelle :

1. Les comités suivants soient individuellement autorisés à examiner la teneur des éléments suivants du projet de loi C-43 avant qu'il soit présenté au Sénat :

- a) le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce : les éléments des sections 9, 12, 18, 22, 26 et 27 de la partie 4;

- | | |
|--|--|
| <p>(b) the Standing Senate Committee on Transport and Communications: those elements contained in Divisions 2, 6, 10, 11, 16, and 21 of Part 4;</p> <p>(c) the Standing Senate Committee on Social Affairs, Science and Technology: those elements contained in Divisions 5, 7, 17, 20, and 24 of Part 4;</p> <p>(d) the Standing Senate Committee on Energy, the Environment and Natural Resources: those elements contained in Divisions 3, 28, and 29 of Part 4;</p> <p>(e) the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade: those elements contained in Division 15 of Part 4; and</p> <p>(f) the Standing Senate Committee on Legal and Constitutional Affairs: those elements contained in Division 4 of Part 4;</p> <p>2. The various committees listed in point one that are authorized to examine the subject matter of particular elements of Bill C-43 submit their final reports to the Senate no later than November 27, 2014;</p> <p>3. As the reports from the various committees authorized to examine the subject matter of particular elements of Bill C-43 are tabled in the Senate, they be placed on the Orders of the Day for consideration at the next sitting; and</p> <p>4. The Standing Senate Committee on National Finance be simultaneously authorized to take any reports tabled under point three into consideration during its study of the subject matter of all of Bill C-43.</p> | <p>b) le Comité sénatorial permanent des transports et des communications : les éléments des sections 2, 6, 10, 11, 16 et 21 de la partie 4;</p> <p>c) le Comité sénatorial permanent des affaires sociales, des sciences et de la technologie : les éléments des sections 5, 7, 17, 20 et 24 de la partie 4;</p> <p>d) le Comité sénatorial permanent de l'énergie, de l'environnement et des ressources naturelles : les éléments des sections 3, 28 et 29 de la partie 4;</p> <p>e) le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international : les éléments de la section 15 de la partie 4;</p> <p>f) le Comité sénatorial permanent des affaires juridiques et constitutionnelles : les éléments de la section 4 de la partie 4;</p> <p>2. Chacun des différents comités indiqués au point numéro un, qui sont autorisés à examiner la teneur de certains éléments du projet de loi C-43, soumette son rapport final au Sénat au plus tard le 27 novembre 2014;</p> <p>3. Au fur et à mesure que les rapports des comités autorisés à examiner la teneur de certains éléments du projet de loi C-43 seront déposés au Sénat, l'étude de ces rapports soit inscrite à l'ordre du jour de la prochaine séance;</p> <p>4. Le Comité sénatorial permanent des finances nationales soit simultanément autorisé à prendre en considération les rapports déposés conformément au point numéro trois au cours de son examen de la teneur complète du projet de loi C-43.</p> |
|--|--|

The motion as modified, was adopted, on division.

La motion, telle que modifiée, est adoptée avec dissidence.

Le greffier du Sénat,
 Gary W. O'Brien
Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, November 5, 2014
(42)

[*English*]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Beyak, Cowan, Downe, Fortin-Duplessis, Johnson, Poirier, Smith, P.C. (*Cobourg*), Wallace and Wells (11).

In attendance: Mark Palmer, Acting Procedural Clerk; James Lee and Pascal Tremblay, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 30, 2014, the committee began its examination of the subject matter of those elements contained in Division 15 of Part 4 of Bill C-43, A second Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on February 11, 2014 and other measures.

WITNESSES:

Foreign Affairs, Trade and Development Canada:

Cameron MacKay, Director General, Trade Negotiations Bureau;

Stacy-Paul Healy, Counsel, Trade Law Bureau.

The chair made an opening statement.

Mr. MacKay made a statement and, together with Mr. Healy, answered questions.

At 4:35 p.m., the committee suspended.

At 4:39 p.m., pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, November 5, 2014, the committee began its examination of Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea.

WITNESSES:

Foreign Affairs, Trade and Development Canada:

Ian Burney, Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations and CKFTA Chief Negotiator;

Marvin Hildebrand, Director General, Market Access Bureau;

Nadia Bourély, Director, Trade Policy and Negotiations Division, Asia and CKFTA Deputy Chief Negotiator;

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 5 novembre 2014
(42)

[*Traduction*]

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

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Beyak, Cowan, Downe, Fortin-Duplessis, Johnson, Poirier, Smith, C.P. (*Cobourg*), Wallace et Wells (11).

Également présents : Mark Palmer, greffier suppléant à la procédure; James Lee et Pascal Tremblay, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 30 octobre 2014, le comité entreprend l'étude de la teneur des éléments de la section 15 de la partie 4 du projet de loi C-43, Loi n° 2 portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 11 février 2014 et mettant en œuvre d'autres mesures.

TÉMOINS :

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada :

Cameron MacKay, directeur général, Direction générale des négociations commerciales;

Stacy-Paul Healy, avocat, Direction générale du droit commercial.

La présidente ouvre la séance.

M. MacKay fait une déclaration puis, avec M. Healy, répond aux questions.

À 16 h 35, la séance est suspendue.

À 16 h 39, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 5 novembre 2014, le comité entreprend l'étude du projet de loi C-41, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée.

TÉMOINS :

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada :

Ian Burney, sous-ministre adjoint, Accords commerciaux et négociations, et négociateur en chef pour l'ALECC;

Marvin Hildebrand, directeur général, Direction générale de l'accès aux marchés;

Nadia Bourély, directrice, Direction des politiques et négociations commerciales, Asie, et négociatrice en chef adjointe pour l'ALECC;

Vernon MacKay, Director, Investment Trade Policy Division;

Matthew Smith, Director, Intellectual Property Trade Division.

Employment and Social Development Canada:

Pierre Bouchard, Director, Bilateral and Regional Labour Affairs.

Mr. Burney made a statement and, together with Messrs. Hildebrand, Bouchard, MacKay, Smith and Ms. Bourély, answered questions.

At 5:29 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, November 6, 2014
(43)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:29 a.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Beyak, Downe, Eaton, Fortin-Duplessis, Johnson, Raine, Rivard, Robichaud, P.C. and Smith, P.C. (*Cobourg*) (11).

In attendance: Mark Palmer, Acting Procedural Clerk; James Lee, Analyst, 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. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 15.*)

WITNESSES:

Embassy of Mexico in Canada:

His Excellency Francisco Suárez, Ambassador.

Bombardier Inc.:

Pierre Pyun, Vice-President, Government Affairs.

The chair made an opening statement.

Mr. Suárez made a statement and answered questions.

Vernon MacKay, directeur, Direction des investissements commerciaux;

Matthew Smith, directeur, Direction de la propriété intellectuelle commerciale.

Emploi et Développement social Canada :

Pierre Bouchard, directeur, Direction des affaires bilatérales et régionales du travail.

M. Burney fait une déclaration puis, avec MM. Hildebrand, Bouchard, MacKay et Smith et Mme Bourély, répond aux questions.

À 17 h 29, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 6 novembre 2014
(43)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 29, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Beyak, Downe, Eaton, Fortin-Duplessis, Johnson, Raine, Rivard, Robichaud, C.P., et Smith, C.P. (*Cobourg*), (11).

Également présents : Mark Palmer, greffier suppléant à la procédure; James Lee, analyste, 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 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; des mesures fédérales nécessaires à la réalisation des possibilités cernées dans ces secteurs clés; des possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 15 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Ambassade du Mexique au Canada :

Son Excellence Francisco Suárez, ambassadeur.

Bombardier Inc. :

Pierre Pyun, vice-président, Relations gouvernementales.

La présidente ouvre la séance.

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

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

At 11:38 a.m., the committee resumed.

Mr. Pyun made a statement and answered questions.

At 12:28 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

À 11 h 35, la séance est suspendue.

À 11 h 38, la séance reprend.

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

À 12 h 28, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, November 5, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m. to examine the subject matter of those elements contained in Division 15 of Part 4 of Bill C-43, A second Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on February 11, 2014 and other measures.

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

[*English*]

The Chair: Honourable senators, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is meeting this evening, and our first item is the subject matter of those elements contained in Division 15 of Part 4 of Bill C-43, a second Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on February 11, 2014, and other measures.

As you know, this matter was referred to us by the Senate. We have just this one specific issue to deal with in the budget. We have not received any indication of any further witnesses, so we will be turning to Foreign Affairs, Trade and Development Canada to indicate to us why this amendment is necessary and what the intent of it is.

We have before us today Mr. Cameron MacKay, Director General, Trade Negotiations Bureau; and Mr. Stacy-Paul Healy, Counsel, Trade Law Bureau. You can proceed to tell us what the amendment is about and the relevance of it for the free trade agreement with Chile. Welcome to the committee.

[*Translation*]

Cameron MacKay, Director General, Trade Negotiations Bureau, Foreign Affairs, Trade and Development Canada: Thank you, Madam Chair. I am briefing you this afternoon on the amendments to the Canada-Chile Free Trade Agreement Act, found in clause 227 of the budget implementation act.

The act contains amendments to the legislation implementing the Dispute Settlement Chapter of the Canada-Chile Free Trade Agreement, as part of Canada's ongoing modernization of this FTA. These amendments will allow for modification of the method of selecting panellists in the FTA's state-to-state dispute settlement mechanism.

[*English*]

These revisions are part of a broader effort to ensure that the FTA continues to address the needs of Canadian businesses. The FTA is the cornerstone of the Canada-Chile bilateral commercial

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 5 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, pour examiner la teneur des éléments de la section 15 de la partie 4 du projet de loi C-43, Loi n° 2 portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 11 février 2014 et mettant en œuvre d'autres mesures.

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

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit ce soir et notre premier point est la teneur des éléments de la section 15 de la partie 4 du projet de loi C-43, Loi n° 2 portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 11 février 2014 et mettant en œuvre d'autres mesures.

Comme vous le savez, la question nous a été renvoyée par le Sénat. Nous n'avons que cet élément du budget à examiner. Nous n'avons pas reçu d'avis voulant que d'autres témoins viendront s'ajouter, alors nous allons demander aux représentants d'Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada de nous expliquer la raison d'être de cette modification et son but.

Nous accueillons donc aujourd'hui M. Cameron MacKay, directeur général, Direction générale des négociations commerciales, et M. Stacy-Paul Healy, avocat, Direction générale du droit commercial. Vous pouvez nous expliquer en quoi consiste cette modification, de même que sa pertinence dans le cadre de l'accord de libre-échange avec le Chili. Nous vous souhaitons la bienvenue au comité.

[*Français*]

Cameron MacKay, directeur général, Direction générale des négociations commerciales, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada : Madame la présidente, je vous remercie. Je suis ici cet après-midi pour vous tenir au courant des modifications qui seront apportées à la Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Chili, conformément à l'article 227 de la Loi d'exécution du budget.

La loi prévoit des modifications à la législation de mise en œuvre du chapitre sur le règlement des différends de l'Accord de libre-échange Canada-Chili, dans le cadre des efforts qui sont déployés pour moderniser cet accord. Ces modifications permettront de changer la façon de choisir les membres du groupe de mécanisme de règlement des différends entre les États pour cet accord de libre-échange.

[*Traduction*]

Ces modifications font partie d'un effort plus large pour s'assurer que cet accord continue de répondre aux besoins des entreprises canadiennes. L'accord de libre-échange est la pierre

relationship, and Chile is a priority emerging market under Canada's Global Markets Action Plan, the GMAP. In that light, in September 2013, in addition to the proposed amendments to the FTA's dispute settlement chapter, Canada and Chile also added a new chapter on financial services, and updated the existing chapters on government procurement and customs procedures. Outside of dispute settlement, these amendments did not require legislative changes and they entered into force in September 2013. We haven't stopped there. Canadian and Chilean officials continue to discuss how to further broaden and modernize the Canada-Chile Free Trade Agreement, in areas such as technical barriers to trade, and sanitary and phytosanitary measures.

With respect to the specific legislative change regarding dispute settlement, it should be noted that, when the FTA entered into force in 1997, Canada's approach for the selection of panelists in state-to-state disputes was based on the approach used in the North American Free Trade Agreement. The Canada-Chile Free Trade Agreement Implementation Act, chapter 14 of the Statutes of Canada, 1997, included a provision based on the roster system for the Governor-in-Council to appoint persons to a roster pursuant to the dispute settlement chapter of the agreement. This required that the parties agree on a roster of candidates who could act as panelists, or the chair of a panel, and could then be selected by the parties in the event of a dispute.

Subsequent experience demonstrated potential challenges regarding the roster approach. In particular, if a roster has not already been agreed to, the defending country in a dispute can effectively prevent a panel from ever being established to hear the dispute. This happened in the late 1990s in a dispute between the United States and Mexico. Even when the parties can agree on a roster, it is not necessarily the most efficient process as it can take a significant amount of time to create and agree on the roster.

Therefore, in more recent free trade agreements, starting with Peru and Colombia but also including Jordan, Panama, Honduras and Korea, the parties have agreed to use an ad hoc panel selection process, where in the event of a dispute, each party appoints a panelist and nominates several candidates to act as the chair of the panel. The chair is then selected randomly from the proposed candidates. This process is a more efficient, streamlined approach and prevents one party from blocking the establishment of the roster.

angulaire de la relation commerciale bilatérale, et le Chili est un marché émergent prioritaire dans le cadre du Plan d'action pour les marchés mondiaux du Canada, ou PAMM. Dans ce contexte, en septembre 2013, en plus des modifications proposées au chapitre sur les règlements des différends de l'accord de libre-échange, le Canada et le Chili ont également ajouté un nouveau chapitre sur les services financiers et ont mis à jour des chapitres existants sur les marchés publics et les procédures douanières. À part le règlement des différends, ces modifications n'ont pas nécessité de modifications législatives et sont entrées en vigueur en septembre 2013. Nous ne nous sommes pas arrêtés là. Les représentants canadiens et chiliens continuent de discuter de façons d'élargir et de moderniser davantage l'Accord de libre-échange Canada-Chili dans des domaines tels que les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Pour ce qui est de la modification législative concernant précisément le règlement des différends, il convient de noter que lorsque l'ALECC est entré en vigueur en 1997, le Canada choisissait les membres du groupe de règlement des différends entre États d'après la méthode utilisée dans le cadre de l'ALENA. La Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Chili, chapitre 14 des Lois du Canada, 1997, prévoit une disposition qui repose sur un système de liste de candidats selon lequel le gouverneur en conseil choisit des personnes figurant sur une liste, conformément au chapitre sur le règlement des différends de l'accord. Cette méthode exige que les parties conviennent d'une liste de candidats qui pourraient faire partie du groupe de règlement des différends, ou le présider, et qui pourraient être choisis par les parties en cas de différend.

Notre expérience subséquente a mis en évidence des défis potentiels concernant cette façon de procéder. En particulier, si une liste n'est pas encore dressée, le défendant peut réellement empêcher la formation d'un groupe d'experts pour que ceux-ci examinent le différend. Cette situation s'est produite notamment à la fin des années 1990 dans le cadre d'un différend entre les États-Unis et le Mexique. En outre, même si les parties s'entendent sur une liste, il ne s'agit pas nécessairement du processus le plus efficace puisque l'établissement d'une liste peut prendre beaucoup de temps.

Par conséquent, dans les ALE plus récents, en commençant par ceux conclus avec le Pérou et la Colombie, mais également avec la Jordanie, le Panama, le Honduras et la Corée, les parties ont convenu d'avoir recours à un processus de sélection extraordinaire, où, dans le cas d'un différend, chaque partie nomme un expert et plusieurs candidats pour présider le groupe. Le président est ensuite choisi au hasard parmi la liste des candidats proposés. Ce processus est une façon de procéder simplifiée plus efficace et empêche une partie de bloquer l'établissement d'une liste.

[Translation]

Once this amendment to the Canada-Chile Free Trade Agreement Implementation Act is made, the change to the method of selecting panellists in the dispute settlement mechanism of the CCFTA will be given effect. The resulting technical amendment will bring the Canada-Chile FTA in line with Canada's more recent trade agreements.

Thank you. I am happy to answer any questions that any of you may have.

[English]

The Chair: Mr. Healy, do you have any comments, or are you here in support of the comments Mr. MacKay made and ready to answer questions?

Stacy-Paul Healy, Counsel, Trade Law Bureau, Foreign Affairs, Trade and Development Canada: I'm here in support and ready to answer questions.

The Chair: I have one clarification. You said we would go to an ad hoc basis and it would be in line with the new generation of free trade agreements, but you say each would put in names, and then you said they would randomly select the chair. What do you mean by "randomly select"?

Mr. Healy: Thank you for the question, chair. In terms of selecting randomly, it means both parties would propose up to four candidates, and then it's basically just a random draw. You put the names in a hat and randomly draw the name for the chair.

The Chair: Who draws the name? You both appoint a person from your side. Each country appoints. Do they select out of a hat, or is it the countries that do that?

Mr. Healy: It's the parties through the joint commission. They're the ones that would select.

The Chair: And the parties are the governments?

Mr. Healy: Yes.

Senator Downe: Who requested this change, Canada or Chile?

Mr. MacKay: Canada would have proposed it in keeping with the modernization of the FTA and keeping it in line with our other FTAs, and the Chileans were pretty quick to agree.

Senator Downe: The Governor-in-Council appoints people to these panels. Where does the list come from? Is it generated by the department, or is there an advertisement for people to apply to serve on these panels?

Mr. Healy: I can speak to the approach under NAFTA. The department puts forward candidates who meet all the qualifications, and those are the candidates that are proposed for Canada's part of the roster, and that is what the Governor-in-Council approves.

[Français]

Une fois que cette modification à la Loi de mise œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Chili sera apportée, la nouvelle méthode de sélection des membres du groupe de règlement des différends dans le cadre de l'ALECC entrera en vigueur. Par ailleurs, les modifications techniques qui en découleront permettront d'harmoniser l'ALECC avec les plus récents accords commerciaux du Canada.

Je vous remercie. Je me ferai un plaisir de répondre à toutes vos questions.

[Traduction]

La présidente : Monsieur Healy, avez-vous des observations à présenter ou êtes-vous ici pour seconder M. MacKay et répondre à nos questions?

Stacy-Paul Healy, avocat, Direction générale du droit commercial, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada : Je suis ici pour le seconder et répondre à vos questions.

La présidente : J'aimerais avoir une précision. Vous avez dit qu'on aurait recours à un processus extraordinaire conformément à la nouvelle génération d'accords de libre-échange, mais vous avez aussi dit que chaque partie proposerait des candidats et que le président serait sélectionné au hasard. Qu'entendez-vous par « sélectionné au hasard »?

M. Healy : Je vous remercie de poser la question, madame la présidente. La sélection au hasard, cela veut dire que les deux parties proposeront un maximum de quatre candidats, puis on tirera un nom au hasard. On mettra donc les noms dans un chapeau et on en tirera un au hasard pour devenir président.

La présidente : Qui tirera le nom? Vous nommez chacun une personne. Chaque pays nomme une personne. Les choisit-on au hasard ou est-ce les pays qui le font?

M. Healy : Ce sont les parties dans le cadre de la commission conjointe. Ce sont elles qui vont les choisir.

La présidente : Et les parties, ce sont les gouvernements?

M. Healy : Oui.

Le sénateur Downe : Qui a demandé cette modification, le Canada ou le Chili?

M. MacKay : Le Canada en a fait la proposition dans le cadre de ses efforts visant à moderniser les ALE et à les harmoniser, et le Chili s'est empressé d'accepter l'idée.

Le sénateur Downe : Le gouverneur en conseil nomme ceux qui vont faire partie de ces groupes d'experts. Qui prépare la liste? Est-ce le ministère, ou publie-t-on une annonce pour inviter les gens à poser leur candidature?

M. Healy : Je peux vous parler de la procédure dans le cadre de l'ALENA. Le ministère propose des candidats qui possèdent toutes les compétences requises. Ces candidats sont ceux que le Canada fait inscrire sur la liste et que le gouverneur en conseil approuve.

Senator Downe: For example, in NAFTA, there have been no disputes between Canada and Chile, so we've never used this. Is that correct?

Mr. MacKay: That's right. There has not yet been a dispute between Canada and Chile.

Senator Downe: Let me ask a question, then, about the NAFTA panels. The department puts names forward. Where are those names? Are they departmental officials, full-time employees, former employees, people from the business community, the legal community or academic? Where do you get the names from for NAFTA? I assume it would be the same for Chile and Canada.

Mr. Healy: Yes. The names come from a variety of sources. There are academics. There are people who have experience in trade law. You can have business people as well, as long as they meet the set of qualifications.

Senator Downe: How are these qualifications known by the Canadian public? If somebody listening today thinks they have the qualifications, how do they bring that to the attention of the department?

Mr. Healy: The qualifications are set out in the dispute settlement chapter of the agreement.

Senator Downe: Do you have many people applying, or does the department have to go out and solicit people?

Mr. Healy: Typically it involves the department speaking to people who have been recognized with the experience and soliciting to see if they would be willing and able to serve on a panel.

Senator Downe: Roughly what percentage of the participants in NAFTA are former departmental employees who would have expertise in this area?

Mr. Healy: I can't speak to a specific percentage, but it's very few. There have only been one or two who have been former officials.

Senator Downe: I assume people are reimbursed for the actual days they attend sessions, or do they receive a contract if they're named to a panel?

Mr. Healy: They would only receive compensation for the expenses of the panel operating, and that would only be in the event that there is actually a panel constituted.

Senator Downe: If you're on the Chile-Canada panel and there is a dispute at some point, they receive no compensation for their time, just for their expenses? Did I understand that correctly?

Mr. Healy: I believe they receive a stipend for taking the time to participate in the panel.

Le sénateur Downe : Par exemple, dans le cadre de l'ALENA, il n'y a pas eu de différend entre le Canada et le Chili, alors nous n'avons jamais eu recours à ce mécanisme. Est-ce exact?

M. MacKay : C'est exact. Le Canada et le Chili n'ont pas encore eu de différend.

Le sénateur Downe : J'aimerais vous poser une question alors au sujet des groupes d'experts mis sur pied dans le cadre de l'ALENA. Le ministère soumet des noms. Qui sont ces gens? S'agit-il de fonctionnaires du ministère, d'employés à temps plein, d'anciens employés, de gens d'affaires, d'avocats, de chercheurs? Dans le cas de l'ALENA, d'où proviennent les personnes? Je présume qu'on procéderait de la même façon dans le cas du Chili et du Canada.

M. Healy : Oui. Les personnes proviennent de différents milieux. Ce peut être des chercheurs, des experts en droit commercial, des gens d'affaires aussi, tant et aussi longtemps que ces personnes possèdent les compétences requises.

Le sénateur Downe : La population est-elle informée de ces compétences? Si un de nos auditeurs aujourd'hui croit posséder les compétences requises, comment procède-t-il pour soumettre sa candidature au ministère?

M. Healy : Les compétences sont énoncées dans le chapitre sur le règlement des différends de l'accord.

Le sénateur Downe : Avez-vous des gens qui vous soumettent leur candidature ou devez-vous en solliciter?

M. Healy : Le ministère approche habituellement des gens qui possèdent une expérience reconnue dans le domaine pour leur demander s'ils peuvent et souhaitent faire partie d'un groupe d'experts.

Le sénateur Downe : Pourriez-vous me dire, dans le cas de l'ALENA, quel est le pourcentage environ des participants qui sont des anciens employés du ministère ayant de l'expertise dans le domaine?

M. Healy : Je ne peux pas vous dire quel pourcentage exactement, mais ils sont très peu nombreux. Il n'y en a qu'un ou deux qui sont d'anciens fonctionnaires.

Le sénateur Downe : Je présume que les gens reçoivent une rémunération lorsqu'ils participent aux réunions du groupe. Est-ce qu'ils signent un contrat s'ils sont choisis?

M. Healy : Leurs dépenses leur seront remboursées si le groupe se réunit et s'il est nécessaire d'en former un.

Le sénateur Downe : Si un différend survient entre le Canada et le Chili et qu'une personne fait partie du groupe d'experts, elle ne reçoit aucune rémunération pour son temps et on lui rembourse uniquement ses dépenses? Ai-je bien compris?

M. Healy : Je crois que les personnes reçoivent une rémunération pour le temps consacré au groupe d'experts.

Senator Downe: And that's the same for all panels? NAFTA and Chile would be the same?

Mr. MacKay: I might just jump in and add that the roster with Chile has never been completed. We currently do not have a roster with Chile. Although the treaty requires one, we never actually established one, which is why we're moving on to this new method now that would require no roster.

Senator Downe: I understand that, but if something comes up tomorrow, the Governor-in-Council, the cabinet, would appoint people on the recommendation of the department, is what I'm hearing. Is that correct?

Mr. Healy: Yes, that's correct.

Senator Downe: If there is a dispute with Chile, would the compensation for the panel members be the same as for others like NAFTA? There would be no variation. The compensation is set, I assume. And my next question is, what is it.

Mr. Healy: Unfortunately, I don't know the answer to that question. Just on the last point, the agreement has been changed so that now we do have the ad hoc method. As the amending agreement did come into force in September 2013, that would be the process now under the agreement with Chile. If a dispute came up, we would actually use the ad hoc method.

Senator Downe: Explain the difference between the ad hoc method and the previous method.

Mr. Healy: In the ad hoc method, nothing is done until a dispute actually arises. Once a dispute arises, each party appoints one panelist, and then they put forward names for the chair and the chair is drawn by lot. Under the roster system, the parties would have to agree on the roster, so you have to go through this process where each party would put forward names to be on the roster. In our case, it would have to be approved by the Governor-in-Council. Then you need an agreement between the parties through the joint commission.

Senator Downe: Under the ad hoc, are the names approved by the Governor-in-Council or by someone else?

Mr. Healy: They would be approved by the Minister of International Trade.

Senator Downe: So it's not cabinet. The minister approves them.

Mr. Healy: Correct.

Senator Downe: If you're not aware of the compensation or don't know, you can send that to us.

Mr. Healy: I'm not aware, but I can follow up on that.

Le sénateur Downe : Et c'est ainsi pour tous les groupes d'experts? L'ALENA et l'accord avec le Chili fonctionnent de la même façon?

M. MacKay : Si vous le permettez, j'aimerais préciser que dans le cas du Chili, la liste n'a jamais été dressée. Nous n'avons pas de liste actuellement. Même si le traité l'exige, nous ne l'avons jamais créée, et c'est pourquoi nous voulons mettre en place cette nouvelle façon de faire qui n'en nécessitera pas.

Le sénateur Downe : Je comprends, mais si un différend survenait demain, le gouverneur en conseil, le cabinet, nommerait des personnes sur la recommandation du ministère, si j'ai bien compris. Est-ce exact?

M. Healy : Oui, c'est exact.

Le sénateur Downe : Si un différend survenait avec le Chili, est-ce que les membres du groupe d'experts recevraient la même rémunération que dans le cas de l'ALENA par exemple? Il n'y aurait pas de différence. La rémunération est déjà fixée, je présume. Ma prochaine question est donc : quel en est le montant?

M. Healy : Malheureusement, je ne connais pas la réponse à votre question. Au sujet du dernier point, l'accord a été modifié pour inclure le processus de sélection extraordinaire. Comme l'accord modificatif est entré en vigueur en septembre 2013, c'est ainsi que nous procéderions. Si un différend survenait avec le Chili, nous utiliserions le processus de sélection extraordinaire.

Le sénateur Downe : Expliquez-nous la différence entre le processus de sélection extraordinaire et l'ancienne méthode.

M. Healy : Dans le cas du processus de sélection extraordinaire, rien n'est fait tant qu'un différend ne survient pas. Lorsqu'un différend survient, chaque partie nomme un membre du groupe d'experts et soumet des candidats à la présidence; le président est ensuite choisi au hasard. Dans le cas de la liste, les parties doivent soumettre des candidats et s'entendre sur la liste. En ce qui nous concerne, le gouverneur en conseil doit approuver les candidatures. Il faut ensuite que les parties s'entendent au sein de la commission conjointe.

Le sénateur Downe : Dans le cas du processus de sélection extraordinaire, est-ce que les noms sont approuvés par le gouverneur en conseil ou par quelqu'un d'autre?

M. Healy : Les noms sont approuvés par le ministre du Commerce international.

Le sénateur Downe : Ce n'est donc pas le Cabinet qui les approuve, mais le ministre.

M. Healy : C'est exact.

Le sénateur Downe : Vous pouvez nous faire suivre l'information si vous n'avez pas la réponse au sujet de la rémunération.

M. Healy : Je n'ai pas la réponse, mais je peux vous revenir sur ce point.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Welcome to our committee. My questions will be very brief.

My question relates to this new ad hoc process in our most recent trade agreements, for instance those with Panama and Korea, which we will hear more about after your testimony. Have we ever used this new method?

You said earlier that it was a very good process. But if one reads your presentation closely, one sees that the selection of those who will sit on the dispute settlement panel may take some time. Could you elaborate on the advantages of this new method?

Mr. MacKay: I can confirm that we have not yet used this method formally.

[English]

Canada has not had a formal dispute with one of our free trade partners outside of the North America free trade agreement and the WTO. We see this as a best practice. We're trying to ensure that the system works as efficiently as possible. However, we have not utilized it yet, because most of the differences between our trading partners, including our free trade partners, are frankly resolved long before they reach the stage of dispute settlement, either through informal or sometimes through more formal consultations.

To make a long story short, we have not formally used this, but we do think that it will be a more efficient way of selecting panellists. Moreover, it will prevent a situation, such as happened between the United States and Mexico under NAFTA, where one party can prevent the establishment of a roster or a panel, and frustrate the dispute-settlement system. We think that this panel selection method will allow the dispute-settlement system to function more fluidly. We have not had any real controversy. Most of our trading partners that we've proposed this to find it agreeable. It's a logical way to proceed.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: So it is better to proceed in this way?

Mr. MacKay: Absolutely, yes.

[English]

The Chair: I want to follow up on what Senator Fortin-Duplessis was asking. We have this new ad hoc system in our newer trade agreements. Where did this ad hoc system come from? Is it similar to what is being done in the WTO? Is that an

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Soyez les bienvenus devant notre comité. Je serai très brève dans mes questions.

Ma question a trait à cette nouvelle méthode ponctuelle prévue dans nos accords commerciaux les plus récents, par exemple ceux avec le Panama et la Corée dont nous entendrons parler après vos témoignages. Avons-nous déjà dû utiliser cette nouvelle méthode?

Vous avez dit tout à l'heure que c'était tout de même une très bonne méthode. Mais lorsqu'on lit avec attention votre présentation, on note que le choix des personnes qui siégeront sur le conseil chargé de régler les différends peut prendre du temps. Pouvez-vous élaborer plus longuement sur les avantages de cette nouvelle méthode?

M. MacKay : Je peux confirmer que nous n'avons pas utilisé cette méthode formellement jusqu'à maintenant.

[Traduction]

Si on fait abstraction de l'ALENA et de l'OMC, le Canada n'a pas eu de différend officiel avec l'un ou l'autre de ses partenaires de libre-échange. Nous considérons qu'il s'agit d'une pratique exemplaire. Nous voulons que le système fonctionne le mieux possible. Toutefois, nous ne l'avons pas encore utilisé, parce que la plupart du temps, nous réglons nos différences de vue avec nos partenaires commerciaux, y compris avec nos partenaires de libre-échange, bien avant qu'on en arrive au mécanisme de règlement des différends, soit dans le cadre de consultations officieuses ou parfois un peu plus officielles.

En résumé, nous ne l'avons pas encore utilisé officiellement, mais nous croyons que ce sera une meilleure façon de choisir les membres du groupe d'experts. Cela nous évitera de plus de nous retrouver dans une situation où une des parties peut bloquer la mise en place d'une liste ou d'un groupe d'experts et paralyser le mécanisme de règlement des différends, comme cela s'est produit lors d'un différend entre les États-Unis et le Mexique dans le cadre de l'ALENA. Nous pensons que cette façon de choisir les membres du groupe d'experts assurera un meilleur fonctionnement du mécanisme de règlement des différends. Aucun pays ne s'y est vraiment opposé jusqu'à maintenant. La plupart de nos partenaires commerciaux à qui nous l'avons proposé l'approuvent. C'est une façon logique de procéder.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : D'après vous, c'est plus avantageux de procéder de cette façon?

M. MacKay : Absolument, oui.

[Traduction]

La présidente : J'aimerais poursuivre dans la foulée de la sénatrice Fortin Duplessis. Nous avons ce nouveau système de sélection extraordinaire dans nos nouveaux accords commerciaux. D'où vient-il? Est-ce qu'il ressemble à ce qu'on utilise à l'OMC? En

offshoot of that, or is it from other countries? Who developed “ad hoc” as opposed to “roster”? I remember why the roster system came up in FTA, but I’m not sure where the ad hoc came from.

Mr. MacKay: If I recall correctly, it was first agreed to in the Canada-Peru Free Trade Agreement. It would have been something, in particular, Canadian negotiators and especially those from our trade law bureau, would have looked at. We have experience with the dispute settlement systems under the NAFTA, the WTO and some of our older FTAs and were trying to design a system that would work better, be more efficient, and ensure that neither party can block the establishment of a panel. It was during the Peru negotiation that we first agreed to it — with a foreign country and we proposed it and developed it with them. Since then, we’ve replicated it several times, because it seems to us and to most of our partners to be very logical.

The Chair: Are other countries using this method in their trade agreements, or is this something unique to Canada’s development with its trading partners?

Mr. Healy: There are other countries that use this approach. For example, Korea uses the ad hoc approach and they have used it in the agreement with the United States. Different countries do take different approaches. There are some that prefer a roster, others prefer the ad hoc and some use a mix of the two.

Senator Downe: Concerning this ad hoc approach or preference, have we made any changes to NAFTA?

Mr. MacKay: No.

Senator Downe: The Americans agreed to the ad hoc approach with Korea, but I assume we’ve asked the Americans to use this approach. Is that negotiation under way?

Mr. MacKay: The NAFTA is not being renegotiated. Certainly, there are discussions between Canada, the United States and Mexico, to make sure our dispute system functions as efficiently as possible. No one has yet formally proposed to re-open the NAFTA. Nothing has been renegotiated in the NAFTA since it was first agreed to.

The Chair: I see no other questioners. You have obviously answered all our questions. We would like to know about the remuneration portion. If you could get back to us on that as quickly as you can, we can report back efficiently.

Gentlemen, thank you for appearing on short notice, and we appreciate your input. Thank you.

Senators, from the questions that I have, we are to assess and determine what we should do with this. I think that the steering committee will draft our report. When we return, after our

est-ce une émanation ou provient-il d’un autre pays? Qui a pensé à l’idée d’un « processus extraordinaire » plutôt qu’à une « liste »? Je me souviens de ce qui a amené l’idée d’une liste dans les ALE, mais je ne sais pas d’où vient l’idée d’un processus extraordinaire.

M. MacKay : Si je me souviens bien, la première fois que cette méthode a été adoptée, c’est dans l’Accord de libre-échange Canada-Pérou. C’est sans doute un élément sur lequel se sont penchés les négociateurs canadiens et en particulier ceux de la Direction générale du droit commercial. Nous avons de l’expérience avec le mécanisme de règlement des différends de l’ALENA, de l’OMC et de certains de nos premiers ALE, et nous voulons mettre au point un mécanisme qui fonctionne mieux, qui est plus efficace, et qui évitera qu’une partie puisse empêcher la création d’un groupe d’experts. C’est lors des négociations avec le Pérou que nous avons convenu pour la première fois d’essayer cette méthode et nous l’avons mise au point avec eux. Depuis, nous l’avons repris à maintes reprises, parce que nous trouvons, comme la plupart de nos partenaires, que c’est très logique.

La présidente : Est-ce que d’autres pays intègrent cette méthode dans leurs accords commerciaux, ou est-ce que le Canada est le seul pays à l’utiliser avec ses partenaires commerciaux?

M. Healy : D’autres pays l’utilisent aussi. La Corée, par exemple, utilise la méthode des groupes d’experts spéciaux et elle l’a fait notamment dans son accord avec les États-Unis. D’autres pays utilisent aussi d’autres méthodes. Certains préfèrent la liste, d’autres les groupes d’experts spéciaux, et d’autres encore utilisent une combinaison des deux.

Le sénateur Downe : Avons-nous modifié l’ALENA pour y intégrer cette méthode des groupes d’experts spéciaux ou cette préférence?

M. MacKay : Non.

Le sénateur Downe : Les Américains ont accepté la méthode des groupes d’experts spéciaux avec la Corée, mais je présume que nous leur avons aussi proposé cette méthode. Y a-t-il des négociations en cours?

M. MacKay : Il n’y a pas de renégociation de l’ALENA en cours. Il y a bien sûr des négociations en cours entre le Canada, les États-Unis et le Mexique pour s’assurer que le mécanisme de règlement des différends fonctionne le mieux possible. Personne n’a officiellement demandé à ce que l’ALENA soit rouvert. Depuis sa signature, aucun élément n’a été renégo-cié.

La présidente : Plus personne ne semble avoir de questions. Manifestement, vous avez répondu à toutes celles que nous avons. Nous aimerions que vous nous fournissiez l’information au sujet de la rémunération le plus rapidement possible afin que nous puissions faire rapport.

Messieurs, je vous remercie d’être venus témoigner malgré le bref préavis. Nous vous savons gré de vos commentaires. Merci.

Chers collègues sénateurs, à la suite des questions, nous devons décider ce que nous allons faire dans ce cas. Je pense que le comité directeur rédigera notre rapport. À notre retour, après le congé du

Remembrance Day break, you will have a copy to determine if it is in line with what you wish to say. I'm not sure whether we send it back to the Senate or to the Finance Committee. That's one of the details we'll have to look into.

We have no other witnesses on this topic. When we come back after Remembrance Day, we're going to start at the report stage.

Honourable senators, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is beginning its study on Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea.

Appearing before us, representing Foreign Affairs, Trade and Development Canada is a panel, but, before I turn to that, we will have the minister appearing before us. He was not available today due to a trip overseas, but I'm anticipating, should the Senate give us clearance, that the minister will appear on Tuesday when we reconvene. So we will have the minister's input at that time. To be efficient and meet the deadlines of the Canada-Korea agreement, we've agreed, on both sides, that we would hear from the officials today.

We have before us Mr. Ian Burney, Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations and Canada-Korea Free Trade Agreement Chief Negotiator; Mr. Marvin Hildebrand, Director General, Market Access Bureau; Ms. Nadia Bourély, Director, Trade Policy and Negotiations Division, Asia and CKFTA Deputy Chief Negotiator; and Mr. Vernon MacKay, Director, Investment Trade Policy Division. He's coming. Since we moved earlier, we'll apologize to him that we started without him. We'll keep any questions we have for him until the later point, should we have some. We also have: Mr. Matthew Smith, Director, Intellectual Property Trade Division, Foreign Affairs, Trade and Development. From Employment and Social Development Canada, sitting at the corner of the table, is Mr. Pierre Bouchard, Director, Bilateral and Regional Labour Affairs.

Welcome to the committee. I think some of you, if not all of you, have appeared before the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. We welcome you. We understand there is one opening presentation which will be made by Mr. Burney, and then we will go to questions. Welcome to the committee. The floor is yours, Mr. Burney.

[Translation]

Ian Burney, Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations and CKFTA Chief Negotiator, Foreign Affairs, Trade and Development Canada: I appreciate this opportunity to appear before the committee to provide an overview of the historic Canada-Korea Free Trade Agreement, and to answer any questions that committee members may have.

jour du Souvenir, vous aurez une copie du rapport pour vérifier si le contenu reflète vos vues. Je ne sais pas si nous devons l'envoyer au Sénat ou au Comité des finances. C'est l'un des détails que nous devons régler.

Nous n'avons pas d'autres témoins sur le sujet. Après le jour du Souvenir, nous allons reprendre à l'étape du rapport.

Honorables sénateurs, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international entreprend son étude sur le projet de loi C-41, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée.

Nous accueillons maintenant des représentants d'Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada, mais auparavant, j'aimerais vous mentionner que le ministre comparaitra devant le comité. Il est en voyage à l'étranger actuellement, mais il devrait comparaitre à notre retour mardi, si le Sénat nous donne l'autorisation. Nous aurons donc ses commentaires à ce moment. Pour être efficaces et satisfaire aux échéances de l'Accord Canada-Corée, nous avons convenu, des deux côtés, d'entendre le témoignage des représentants du ministère aujourd'hui.

Nous recevons M. Ian Burney, sous-ministre adjoint, Accords commerciaux et négociations, et négociateur en chef pour l'Accord de libre-échange Canada-Corée (ALECC); M. Marvin Hildebrand, directeur général, Direction générale d'accès aux marchés; Mme Nadia Bourély, directrice, Direction des politiques et négociations commerciales, Asie, et négociatrice en chef adjointe pour l'ALECC; et M. Vernon MacKay, directeur, Direction des investissements commerciaux. Il s'en vient. Nous avons commencé un peu plus tôt, alors nous allons lui demander de nous excuser d'avoir débuté sans lui. Si nous avons des questions à lui adresser, nous les garderons pour plus tard. Nous accueillons également M. Matthew Smith, directeur, Direction de la propriété intellectuelle commerciale, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada. D'Emploi et Développement social Canada, prenant place au coin de la table, nous avons M. Pierre Bouchard, directeur, Direction des affaires bilatérales et régionales du travail.

Bienvenue à cette séance du comité. Je pense que certains d'entre vous, sinon tous, ont déjà comparu devant le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Nous vous souhaitons la bienvenue. Je crois que M. Burney a une déclaration préliminaire à faire. Nous passerons ensuite aux questions. Bienvenue à vous. La parole est à vous, monsieur Burney.

[Français]

Ian Burney, sous-ministre adjoint, Accords commerciaux et négociations, et négociateur en chef pour l'ALECC, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada : Je suis heureux de comparaitre devant le comité pour donner un aperçu de l'Accord de libre-échange historique entre le Canada et la Corée et répondre aux questions des membres du comité.

As you are aware, the agreement was signed in Ottawa in September, in the presence of Prime Minister Harper and President Park, and the implementation process is proceeding well, with Bill C-41 having passed third reading in the House of Commons last week. This is Canada's first FTA in Asia. It is a key element of the government's ambitious trade agenda, as laid out in the Global Markets Action Plan, and it heralds a new era in Canada's bilateral relationship with the Republic of Korea.

[English]

That relationship is already significant, with two-way trade nearing \$11 billion last year and roughly \$6 billion in two-way investment. Given the size and sophistication of our economies, the potential between us is much greater and the CKFTA offers a key to unlocking that potential. Most urgently, the agreement is needed to restore a level playing field for Canada in this increasingly important market with a population of 50 million and a \$1.3 trillion GDP making it the fourth largest in Asia.

Canadian companies have been getting squeezed out of the Korean market by U.S. and European competitors, who already benefit from their respective FTAs with Korea. Others, including from Australia, are soon expected to benefit from similar treatment.

With the implementation of the CKFTA, Canadian companies will be able to compete on an equal or preferential basis in the Korean market. Our modelling indicates that the agreement will boost our annual GDP by some \$1.7 billion and our exports by about a third over current levels. Those are big numbers, but they probably still underestimate the true value of the agreement.

Beyond the direct bilateral benefits, the CKFTA will also give Canada greater leverage in our other ongoing negotiations, particularly those in the region, including the Trans-Pacific Partnership and our bilateral negotiations with Japan, as well as provide a stronger platform for Canadian companies to pursue opportunities throughout the Asia-Pacific region.

Korea's leading conglomerates have extensive ties throughout Asia and are major players in global value chains. By stimulating partnerships between Canadian and Korean firms, the CKFTA will open doors for our companies, including SMEs, to develop business throughout this most economically dynamic region of the world.

Turning to the agreement itself, the CKFTA is an ambitious, state-of-the-art free trade agreement that covers virtually every facet of modern commerce. The core is the elimination of tariffs. Nearly 90 per cent of our current exports will become duty free

Comme vous le savez, l'Accord de libre-échange Canada-Corée a été signé à Ottawa en septembre, en présence du premier ministre Harper et de la présidente Park. Le processus de mise en œuvre se déroule bien; le projet de loi C-41 a franchi la troisième lecture à la Chambre des communes la semaine passée. Il s'agit du premier accord de libre-échange du Canada en Asie et d'un élément crucial de l'ambitieux programme commercial du gouvernement, comme le décrit le Plan d'action pour les marchés mondiaux. Il annonce le début d'une ère nouvelle dans les relations bilatérales du Canada avec la République de Corée.

[Traduction]

Nos relations économiques sont déjà importantes. En effet, le commerce bilatéral de marchandises s'est chiffré à près de 11 milliards de dollars l'an dernier, et l'investissement bilatéral a atteint environ 6 milliards de dollars. Toutefois, étant donné l'ampleur et la complexité de nos deux économies, le potentiel entre nous est beaucoup plus grand. L'ALECC est l'outil nécessaire à l'exploitation de ce potentiel, et de façon encore plus urgente, au rétablissement de l'équité pour le Canada dans ce marché de plus en plus important, qui compte une population de 50 millions de personnes et affiche un PIB de 1,3 billion de dollars, le quatrième en importance en Asie.

Les entreprises canadiennes ont en effet été écartées du marché coréen à un rythme alarmant par des concurrents américains et européens qui profitent déjà de leur ALE respectif avec la Corée. D'autres pays, dont l'Australie, devraient bientôt profiter d'un traitement semblable.

Avec la mise en œuvre de l'ALECC, les entreprises canadiennes se retrouveront sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes, ou en régime préférentiel, sur le marché coréen. Selon notre modélisation économique, l'Accord fera augmenter notre PIB annuel de quelque 1,7 milliard de dollars et nos exportations du tiers des volumes actuels. Ce sont des chiffres importants, mais ceux-ci sous-estiment probablement la valeur réelle de cet accord.

Car au-delà des avantages bilatéraux directs, l'ALECC offrira au Canada une plus grande influence dans le cadre d'autres négociations en cours dans la région, notamment celles du Partenariat transpacifique et d'un accord commercial avec le Japon, et proposera aux entreprises canadiennes une assise plus solide pour profiter de possibilités partout dans la région florissante de l'Asie-Pacifique.

Les principaux conglomérats de la Corée ont des liens étendus partout en Asie et sont des acteurs importants dans les chaînes de valeur mondiales. En stimulant les partenariats entre les entreprises canadiennes et coréennes, l'ALECC pavera la voie à nos entreprises, y compris aux PME, qui voudront faire des affaires dans cette région parmi les plus dynamiques du monde sur le plan économique.

En ce qui concerne l'ALECC lui-même, il s'agit d'un accord de libre-échange d'avant-garde qui est ambitieux et qui couvre pratiquement tous les aspects du commerce moderne. L'élément central de l'accord est l'élimination des droits de douane. Près de

immediately upon implementation and all but a small fraction of the rest will over time. This means that we will quickly be able to restore our competitive position in the Korean market.

The terms of the tariff package are commensurate with those obtained by our key competitors and stronger in a number of priority areas for us. Moreover, the results are particularly advantageous for Canada, given that average Korean tariffs are about three times higher than ours, 13.3 per cent versus 4.3 per cent.

From a sectoral standpoint, all Korean tariffs on all industrial and manufacturing sectors will be eliminated, such as aerospace, rail, information technology goods, chemicals and pharmaceuticals, to name a few. Korean tariffs in these areas run as high as 13 per cent, and the vast majority will be eliminated on the day the agreement comes into force.

Korean tariffs in the forestry and wood sector, which run up to 10 per cent, will also be fully eliminated, creating major opportunities for Canadian exports, such as spruce, pine and fir lumber, plywood and oriented strand board.

In the sensitive fish and seafood sector, where Korean tariffs run as high as nearly 50 per cent, the agreement will provide for full tariff elimination on terms that are faster than what our competitors obtained for products that accounts for nearly half of our exports in the sector, including lobster, hagfish and frozen herring, halibut and Pacific salmon.

In agriculture, which is Korea's most heavily protected sector, with some tariffs running as high as nearly 900 per cent, the agreement will eliminate Korea's tariffs on all priority areas for us, including beef, pork, grains, pulses, oilseeds and processed foods. As well, our outcomes are more advantageous compared to what our competitors obtained in key areas such as canola oil, barley malt, some pulses, baked goods and maple syrup and sugar.

To complement tariff elimination, the agreement contains a wide range of disciplines on non-tariff barriers that are such a concern for our companies, such as provisions relating to standards and technical barriers, transparency and non-discrimination, and fast and effective dispute settlement procedures.

90 p. 100 de nos exportations actuelles entreront en franchise de droits dès la mise en œuvre de l'accord, et presque toutes nos exportations restantes le feront à terme. Cela signifie que nous serons en mesure de rétablir rapidement notre position concurrentielle sur le marché coréen.

Les modalités des mesures visant à abolir les droits de douane sont semblables à celles obtenues par nos principaux concurrents et, dans un certain nombre de nos domaines prioritaires, nos résultats sont même plus importants. En outre, les résultats sont avantageux pour le Canada si l'on tient compte du fait que les droits de douane imposés par la Corée sont actuellement trois fois plus élevés en moyenne que les nôtres, soit 13,3 p. 100 par rapport à 4,3 p. 100.

D'un point de vue sectoriel, tous les droits de douane coréens seront éliminés pour tous les secteurs industriels et de la fabrication, y compris l'aérospatiale, le transport ferroviaire, les produits de technologies de l'information, les produits chimiques et les produits pharmaceutiques. Les droits de douane coréens dans ces secteurs peuvent atteindre jusqu'à 13 p. 100, et la grande majorité d'entre eux seront éliminés le jour de l'entrée en vigueur de l'accord.

Les droits de douane coréens dans le secteur de la foresterie et du bois, qui peuvent atteindre jusqu'à 10 p. 100, seront aussi entièrement éliminés, créant ainsi d'importantes possibilités pour les principales exportations canadiennes, comme le bois d'épinette, de pin et de sapin, le contreplaqué et les panneaux à copeaux orientés.

Dans le secteur délicat du poisson et des fruits de mer, où les droits de douane coréens atteignent près de 50 p. 100, l'accord prévoit une élimination complète des droits de douane avec des périodes d'élimination plus courtes que celles que nos concurrents ont obtenues pour des produits comptant pour près de la moitié de nos exportations, y compris le homard, la myxine, le hareng surgelé, le flétan et le saumon du Pacifique.

Dans le secteur de l'agriculture, le secteur le plus protégé de la Corée, où certains droits de douane se rapprochent de 900 p. 100, l'accord éliminera les droits de douane dans tous les secteurs prioritaires, comme le bœuf, le porc, les céréales, les légumineuses, les oléagineux et les aliments transformés. Là aussi, nous avons obtenu des résultats plus avantageux que nos concurrents pour une gamme de produits importants, comme l'huile de colza, le malt d'orge, certaines légumineuses, les produits de boulangerie, le sirop d'érable et le sucre.

Outre des dispositions visant l'élimination des droits de douane, l'accord renferme une vaste gamme de disciplines liées aux obstacles non tarifaires qui préoccupent nos entreprises, notamment des dispositions visant les normes et les obstacles techniques, la transparence et la non-discrimination ainsi que des procédures de règlement des différends rapides et efficaces.

[Translation]

Beyond trade in goods, the agreement has ambitious outcomes on services and investment that will provide improved access for Canada in key areas, such as professional and financial services, and treatment on a par with the best provided by Korea to any country including the United States.

The government procurement provisions will provide businesses in both countries with expanded opportunities at the central government level, putting Canada on an equal footing with the United States and in a better position than others, such as Japan and the EU.

The agreement also includes commitments to strengthen the protection of intellectual property rights, and high standards of environmental and labour protection.

[English]

Let me now turn to the auto sector, an area of intensive focus throughout the negotiations, given its importance to our economy and to the bilateral trade relationship.

The extensive negotiated outcomes in this area are commensurate with, and in some cases superior to, those obtained by our competitors. With respect to tariffs, Korea will eliminate its 8 per cent tariff on cars immediately under our agreement, compared to five years in the Korea-U.S. agreement, or KORUS, and three to five years with the EU. Canada's smaller 6.1 tariff, meanwhile, will be eliminated in three equal, annual cuts. This means that, even with our later start, Canadian automakers should have full, duty-free access into Korea before the United States and Europe. They will benefit from tariff protection in our market for some period of time after tariffs on Korean cars have been fully eliminated in the U.S. and EU.

We also negotiated strong rules of origin in this sector that recognize the integrated nature of production in North America by allowing for U.S. input to count towards the origin requirements. Korea did not accept such cumulation provisions in its agreements with other partners.

In the critical area of non-tariff barriers, including internal taxes and technical standards relating to emissions, fuel economy and vehicle safety, our outcomes are at least as strong as those obtained by our competitors.

[Français]

Au-delà du commerce des produits, l'accord prévoit des résultats ambitieux à l'égard des services et de l'investissement qui permettront aux Canadiens de bénéficier d'un meilleur accès au marché dans des secteurs clés, comme les services professionnels et financiers, ainsi que d'un traitement identique aux meilleures dispositions offertes par la Corée à tous ses pays partenaires, y compris les États-Unis.

Les dispositions relatives aux marchés publics vont offrir aux entreprises des deux pays des meilleures occasions au niveau du gouvernement central, ce qui place le Canada sur un pied d'égalité avec les États-Unis et dans une meilleure situation que d'autres pays, comme le Japon et l'Union européenne, par exemple.

L'accord comprend également des engagements visant à renforcer la protection des droits de propriété intellectuelle et prévoit des niveaux élevés de protection en ce qui concerne l'environnement et le travail.

[Traduction]

Passons maintenant au secteur de l'automobile, secteur qui a nécessité une attention soutenue dans le cadre des négociations étant donné son importance pour l'économie et pour le commerce bilatéral du Canada.

Les résultats des vastes négociations qui ont été menées dans ce domaine sont semblables, voire parfois supérieurs, à ceux obtenus par nos principaux concurrents. En ce qui concerne les droits de douane, la Corée éliminera immédiatement les droits de douane de 8 p. 100 sur les automobiles, alors qu'elle le fera sur cinq ans aux termes du KORUS et sur trois à cinq ans aux termes de l'accord avec l'UE. Les droits de douane plus bas imposés par le Canada, de 6,1 p. 100, seront pour leur part abolis progressivement à raison de trois réductions annuelles équivalentes. Cela signifie que, malgré le terrain perdu par rapport à d'autres pays, les fabricants d'automobiles canadiens devraient obtenir un accès au marché coréen en franchise de droit complet avant ceux des États-Unis et de l'UE, et qu'ils bénéficieront d'une protection tarifaire sur le marché canadien pendant une certaine période après que les droits de douane sur les automobiles coréennes auront été entièrement éliminés aux États-Unis et dans l'UE.

Nous avons également négocié des règles d'origine avantageuses dans ce secteur, règles qui reflètent la nature intégrée de la production en Amérique du Nord, en permettant la comptabilisation des intrants américains dans les exigences liées à l'origine. La Corée n'accepte pas de tels cumuls dans ses accords avec d'autres partenaires.

Dans le domaine important des obstacles non tarifaires, y compris les taxes internes, les normes techniques en matière d'émissions et d'économie de carburant et de sécurité des véhicules, nos résultats sont aussi bons que ceux obtenus par nos concurrents.

With respect to safeguard measures that protect against import surges, our agreement not only matches the very strong provisions obtained by the United States in the area of autos but extends them to all sectors, including, for example, steel.

The CKFTA also provides for strong institutional mechanisms to address auto issues and specialized dispute settlement provisions with significantly accelerated timelines for disputes involving motor vehicles.

In this regard, there has been some confusion over a provision in the U.S.-Korea deal referred to as “snapback,” which I would like to try to clear up. In general, the concept of snapback refers to the reinstatement of an MFN tariff. This can typically occur in two distinct situations: as a safeguard measure to respond to an import surge triggered by tariff elimination, or in retaliation for non-compliance by the other party in a dispute settlement process. As I indicated, our provisions relating to safeguard actions to address import surges are as strong as those in the U.S.-Korea agreement and allow for the full reinstatement of our MFN tariffs.

With respect to retaliation in a dispute, our agreement does not have the automatic “snapback” provision on autos that is in KORUS, as Korea refused to extend that to any other trading partner, including the EU.

In the event of non-compliance with a dispute settlement finding under our agreement, each party would still have the right to re-impose one or more of its MFN tariffs, but only to a level that corresponds to the damage caused by the underlying violation. That is the usual approach taken in almost all trade agreements.

Frankly, we don't think this distinction between our agreements is particularly meaningful. For one thing, the value of the snapback provision in KORUS is questionable. The U.S. auto tariff is only 2.5 per cent and cannot actually be snapped back during the first four years because it is still in place. Most importantly, the snapback provision will sunset in 10 years, along with the accelerated timelines for auto disputes in the U.S.-Korea agreement if Korea has not in the meantime been found by a panel to be in violation of its auto obligations.

To the extent that the KORUS provision does help to discipline non-tariff measures, Canada would still benefit indirectly anyway since, as a practical matter, it would be

En ce qui concerne les mesures de sauvegarde contre les hausses soudaines des importations, les dispositions de notre accord sont non seulement équivalentes aux dispositions très robustes obtenues par les États-Unis pour les automobiles, mais elles s'étendent aussi à tous les secteurs, y compris l'acier, par exemple.

L'ALECC prévoit aussi de robustes mécanismes institutionnels pour régler les différends dans le secteur automobile ainsi que des procédures particulières de règlement des différends portant sur des véhicules motorisés assorties d'échéanciers beaucoup plus serrés.

À cet égard, il y a eu une certaine confusion à propos d'une disposition de « retour au taux de droit NPF » dans l'accord États-Unis-Corée, confusion que j'aimerais dissiper. De façon générale, le concept de « retour au taux de droit NPF » fait référence au rétablissement d'un tarif NPF, qui se produit typiquement dans deux situations distinctes. Il peut s'agir d'une mesure de sauvegarde en réponse à des hausses soudaines des importations causées par l'élimination des droits de douane ou d'une mesure de représailles pour inobservation par l'autre partie d'une décision découlant d'un processus de règlement des différends. Comme je l'ai indiqué, nos dispositions relatives aux mesures de sauvegarde pour répondre aux hausses soudaines des importations sont aussi fermes que celles de l'accord entre les États-Unis et la Corée, s'appliquent à tous les secteurs et permettent le rétablissement complet de nos droits NPF.

En ce qui concerne les représailles lors d'un différend, notre accord ne comprend pas de disposition automatique de « retour au taux de droit NPF » sur les automobiles que l'on trouve dans le KORUS, puisque la Corée a refusé d'étendre cette disposition à d'autres partenaires commerciaux, y compris l'UE.

En cas de non-respect d'une conclusion dans le cadre d'un processus de règlement d'un différend en vertu de notre accord, chaque partie aurait toujours le droit de réimposer un tarif NPF ou plus, mais seulement à un niveau correspondant au dommage causé par la violation sous-jacente. Il s'agit d'une façon de procéder commune à presque tous les accords commerciaux.

En toute franchise, nous n'estimons pas que cette distinction entre nos accords soit particulièrement importante. Tout d'abord, la valeur de la disposition de retour au taux de droit NPF du KORUS est discutable. Les droits de douane sur les automobiles des États-Unis ne sont que de 2,5 p. 100, qu'aucun retour au taux de droit NPF ne peut être fait durant les quatre premières années suivant la mise en œuvre, et les dispositions de « retour au taux de droit NPF » seront éliminées progressivement dans 10 ans, de même que les échéanciers accélérés pour les différends portant sur l'automobile prévus dans cet accord, si la Corée n'est pas reconnue coupable par un groupe d'experts d'avoir manqué à ses obligations relatives aux automobiles.

En outre, dans la mesure où la disposition du KORUS contribue à discipliner les mesures non tarifaires, le Canada en profiterait indirectement de toute manière, car, en pratique, il

difficult for a non-tariff barrier to be implemented in a way that distinguishes between a U.S. and a Canadian-made car, given the integrated nature of our production.

The upshot, therefore, as we see it is that we expect to have the benefit of the KORUS provision for as long as it's in place, albeit indirectly, and then, in the likely event that it sunsets, we will still have the accelerated dispute settlement timelines in our agreement, which are permanent, whereas those, too, will have sunsetted in the U.S. agreement.

The views of the auto industry about this FTA have been mixed, but some, including Honda and Toyota and their association, have been strongly supportive. The concerns that have been expressed come down to two main points: that tariff elimination will harm automotive production and jobs in Canada, and that the FTA will not achieve any real access in Korea because its auto market is closed to imports. Let me take each in turn.

On the first point, every credible study that has been conducted on the subject has concluded that the impact of the CKFTA on auto jobs and production in Canada would be negligible, on the order of 0.2 per cent of domestic production. That is mainly because most of Canada's production, nearly 90 per cent last year, is exported and so will be unaffected by increased competition in the Canadian market created by the Canada-Korea Free Trade Agreement. Moreover, Korean-branded cars sold in Canada are increasingly coming in from plants in the United States duty free under NAFTA. That volume is now nearly 50 per cent, so the protection afforded by the tariff is declining in any event.

With respect to the Korean market, certainly it remains challenging, but imported auto sales have been growing by about 30 per cent annually over the past four years, and the import penetration in the Korean market has risen from around 3 per cent when our negotiations started to over 12 per cent today, meaning that nowadays one-in-eight cars sold in Korea is an imported vehicle. Although some may remain skeptical about the extent to which the Korean auto market is opening up, the bottom line is that our access can only be improved with the enhanced access and disciplines provided by the CKFTA.

[*Translation*]

Turning to next steps, the agreement was formally signed on September 22, 2014, during President Park's state visit to Canada, the first in 15 years for a Korean president. Leaders at this time reiterated their mutual commitment to have the agreement come into force as quickly as possible.

serait difficile pour un obstacle non tarifaire à établir une distinction entre une automobile américaine et canadienne, étant donné le caractère intégré de notre industrie.

Par conséquent, le résultat est que nous profiterons indirectement de la disposition du KORUS aussi longtemps qu'elle durera. Puis, si elle est progressivement éliminée, comme on le prévoit, nous aurons toujours les dispositions de règlement rapide des différends qui sont permanentes dans notre accord, tandis que celles-ci auront aussi fait l'objet d'une élimination progressive dans le KORUS.

Les opinions de l'industrie canadienne de l'automobile sont partagées sur cet ALE. Certains acteurs, dont Honda et Toyota et leur association, l'appuient fortement. Les préoccupations exprimées se résument en deux points : l'élimination des droits de douane nuira à la production et aux emplois au Canada, et l'accord ne permettra pas d'obtenir un véritable accès en Corée puisque le marché de l'automobile de ce pays est fermé aux importations. Permettez-moi d'aborder chacun de ces deux points.

Au sujet du premier élément, toutes les études crédibles réalisées sur la question permettent de conclure que l'effet de l'ALECC sur les emplois dans le secteur de l'automobile et la production au Canada serait négligeable, de l'ordre de 0,2 p. 100 de la production nationale. Cela s'explique principalement par le fait que la majorité de la production canadienne — près de 90 p. 100 l'année dernière — est exportée et qu'elle ne sera pas touchée par l'ALECC. En outre, les voitures coréennes vendues au Canada proviennent de plus en plus des usines américaines et accèdent déjà à notre marché en franchise de droits en vertu de l'ALENA. Ce volume atteint à près de 50 p. 100 aujourd'hui, ce qui signifie que la protection accordée par les droits de douane diminue dans tous les cas.

En ce qui concerne le marché coréen, je tiens à souligner que les ventes d'automobiles importées ont augmenté de 30 p. 100 par année au cours des quatre dernières années, et que le taux de pénétration des importations en Corée est passé d'environ 3 p. 100 au début de nos négociations à plus de 12 p. 100, ce qui signifie qu'une voiture sur huit vendue actuellement en Corée a été importée. Certains peuvent être sceptiques quant à l'ouverture du marché automobile coréen, mais l'essentiel, c'est que la situation ne peut que s'améliorer avec l'accès accru permis par l'ALECC et les disciplines qu'offre ce dernier.

[*Français*]

En ce qui concerne les prochaines étapes, la signature formelle de l'accord a eu lieu le 22 septembre dernier lors de la visite d'État de la présidente Park au Canada, la première en 15 ans pour un président coréen. Nos dirigeants ont réaffirmé à cette occasion leur engagement mutuel à voir l'accord entrer en vigueur le plus rapidement possible.

Now that the agreement has been signed, national ratification processes are underway in both countries. In Canada this requires the passage of the implementation legislation — in this case, Bill C-41 — which passed third reading in the House of Commons last week and is now before the Senate.

In Korea, the ratification bill was tabled in the National Assembly on October 1. It is expected to be taken up in the coming days by the relevant committees and then put to a vote in the full National Assembly.

[English]

While there's currently a backlog of pending legislation in the Korean National Assembly that could affect the timing of its consideration of the CKFTA, President Park has called for swift passage of the agreement, and it appears to enjoy broad support from members of both the ruling and opposition parties. I can't provide a specific forecast for when the agreement will come into force, but Bill C-41 envisages entry into force as early as January 1, 2015. For their part, Canadian stakeholders have been emphatic that early implementation is a high priority for them, given the competitive landscape they face in the Korean market.

To conclude, the CKFTA is an historic agreement that will raise our bilateral relations with Korea to a higher level, provide inroads for Canadian companies throughout the Asia-Pacific region, and create significant opportunities in Canada across all regions and sectors of the economy.

We appreciate this opportunity to appear before the committee and are ready to answer any questions that you may have.

The Chair: Thank you, Mr. Burney.

Senator Downe: Did I understand correctly that 50 per cent of the Korean automobiles coming into Canada come from the United States and Mexico, 50 per cent are duty free?

Mr. Burney: Almost 50 per cent. I believe the number is around 43 or 44.

Senator Downe: The concern expressed by the Canadian Automobile Association, the workers, was pertaining to disparity. The figures I have are that in 2013, the value of Canadian automobile exports to South Korea was \$2.3 million, while the value of Canadian automobile imports from South Korea was \$2.3 billion. Do you understand those figures to be correct as well?

Mr. Burney: I believe the export figures reflect Canadian export data, but Korean import data actually show a higher volume of imports of Canadian-made cars coming into Korea, on the order of \$40 million last year. But broadly speaking, yes, there is an imbalance in the trade in finished vehicles.

Maintenant que l'accord a été signé, les processus de ratification nationaux ont été amorcés dans les deux pays. Au Canada, la loi de mise en œuvre de l'accord doit être adoptée. Le projet de loi C-41 dans ce cas, qui a franchi l'étape de la troisième lecture à la Chambre des communes la semaine dernière, se trouve maintenant devant le Sénat.

Du côté de la Corée, le projet de loi de ratification a été déposé à l'Assemblée nationale le 1^{er} octobre dernier. Il devrait être étudié par les comités parlementaires pertinents au cours des prochains jours avant d'être soumis à un vote à l'Assemblée nationale.

[Traduction]

Bien qu'il y ait à l'heure actuelle une accumulation de lois en attente d'être adoptées à l'Assemblée nationale coréenne, ce qui pourrait avoir des répercussions sur le moment de l'examen de l'ALECC à l'Assemblée, la présidente Park a demandé que l'accord soit adopté rapidement avec, semble-t-il, l'appui des membres des partis au pouvoir et de l'opposition. Je ne peux pas prévoir précisément à quel moment l'accord entrera en vigueur, mais le projet de loi C-41 prévoit une entrée en vigueur de l'ALECC dès le 1^{er} janvier 2015. Pour leur part, les intervenants canadiens ont souligné l'importance d'une mise en œuvre rapide, étant donné le contexte concurrentiel avec lequel ils doivent composer sur le marché coréen.

En conclusion, l'ALECC est un accord historique qui portera nos relations bilatérales avec la Corée à un nouveau sommet, il offrira des entrées aux entreprises canadiennes dans l'ensemble de la région de l'Asie-Pacifique et offrira de grandes possibilités dans toutes les régions et tous les secteurs de l'économie au Canada.

Merci de nous avoir permis de comparaître devant le comité. Nous sommes disposés à répondre à vos questions.

Le président : Merci, monsieur Burney.

Le sénateur Downe : Ai-je bien compris que la moitié des voitures coréennes importées au Canada arrivent des États-Unis et du Mexique, et que l'autre moitié est exempte de droits de douane?

M. Burney : Près de la moitié. Je crois que c'est autour de 43 ou 44 p. 100.

Le sénateur Downe : Les préoccupations exprimées par les Travailleurs canadiens de l'automobile renvoyaient à la disparité. Selon les données que j'ai pour le secteur automobile, en 2013, le Canada a exporté pour 2,3 millions de dollars vers la Corée du Sud et importé pour 2,3 milliards de la Corée du Sud. Est-ce que ces chiffres vous semblent exacts?

M. Burney : Je pense que les données d'exportation correspondent aux exportations canadiennes, mais l'an dernier, la Corée a importé beaucoup plus de voitures fabriquées au Canada, avec des importations s'élevant à quelque 40 millions de dollars. Mais de façon générale, il est vrai qu'il y a un déséquilibre dans le commerce des véhicules finis.

Senator Downe: A significant imbalance. I notice the Canada-Korea deal has a section that would facilitate access to the South Korean automobile market and protect the Canadian automobile sector from a significant increase in South Korean vehicles being imported into Canada. What does that mean? How does that work?

Mr. Burney: That could be a reference to the safeguard provisions that are built into the agreement, which I spoke to in my presentation. We have the very robust safeguard provisions that the U.S. obtained with Korea as it pertains to autos, and we've extended it to all products. That means that if there was a surge of imports that caused injury or threatened to cause injury to the domestic industry, it would have the ability to petition the CITT for reinstatement of protection.

Senator Downe: Under the investment protection, the provisions of the Canada-Korea Free Trade Agreement would limit the ability to claim compensation in some areas. Is that standard in all our agreements regarding Chapter 11, or is that an extension just for Korea?

Mr. Burney: I'm not sure I followed the premise. You're saying there's a provision in the investment chapter that limits our ability to seek?

Senator Downe: I'll read you what I have. The Canada-Korea Free Trade Agreement chapter on investment resembles the template used for foreign investment promotion and protection. This template, which includes a dispute settlement process that permits an investor to initiate proceedings against a state, is based on Chapter 11 of the NAFTA, but reflects lessons learned — I'm not sure what that means, and maybe you could explain that — from Canada's experience with Chapter 11. Therefore, this provision in the Canada-Korea free trade agreement would limit the ability to claim compensation in certain situations.

Mr. Burney: It's true that the chapter in the Canada-Korea agreement is modelled on NAFTA, but the model itself has evolved over the years and we have indeed improved it. One of the areas is to make it more transparent.

Our current approach to investor state dispute settlement allows for the participation of third parties and for the full publication of documents. Those are some of the improvements we've brought into subsequent models, including this one.

I suspect that what you're referring to is a clarification of the indirect expropriations provisions. I will ask my colleague Vern MacKay to speak to that.

Vernon MacKay, Director, Investment Trade Policy Division, Foreign Affairs, Trade and Development Canada: Good afternoon, everyone, and thank you.

Le sénateur Downe : Un grand déséquilibre. Je remarque que l'accord Canada-Corée comporte une disposition qui faciliterait l'accès au marché automobile sud-coréen et qui protégerait le secteur automobile canadien d'une hausse soudaine de l'importation de véhicules coréens au Canada. Qu'est-ce que cela signifie? Comment est-ce que cela fonctionne?

M. Burney : Vous faites sans doute référence aux mesures de protection prévues par l'accord, dont j'ai parlé dans mon exposé. Dans leurs négociations avec la Corée, les États-Unis ont obtenu des mesures de protection très rigoureuses pour le secteur automobile, et ces mesures ont été étendues à tous les produits. Cela signifie qu'en cas de hausse soudaine des importations qui ferait du tort à l'industrie nationale, on aurait la possibilité de faire appel au Tribunal canadien du commerce extérieur pour le rétablissement des protections.

Le sénateur Downe : Pour ce qui est de la protection des investissements, les dispositions de l'Accord de libre-échange Canada-Corée limiteraient la possibilité de réclamer une compensation dans certains secteurs. Est-ce la norme dans tous nos accords, d'après le chapitre 11, ou est-ce que cela ne s'applique qu'à la Corée?

M. Burney : Je ne suis pas certain de vous avoir bien suivi. Vous dites qu'une disposition du chapitre sur les investissements limite notre capacité de réclamer une compensation?

Le sénateur Downe : Je vais vous lire ce que j'ai. Le chapitre sur l'investissement de l'ALE Canada-Corée ressemble au gabarit utilisé dans le cadre des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers. Ce gabarit, qui inclut un mécanisme de règlement des différends permettant à un investisseur de poursuivre un État, est lui-même fondé sur le chapitre 11 de l'Accord de libre-échange nord-américain; il tient toutefois compte des leçons tirées de l'expérience du Canada quant à l'application de ce chapitre — vous pourrez peut-être m'expliquer ce passage, car je ne suis pas certain de bien le comprendre. En particulier, les dispositions de l'ALE Canada-Corée limiteraient l'interprétation de ce qui constitue une expropriation indirecte sujette à compensation.

M. Burney : C'est vrai, le chapitre de l'accord Canada-Corée est fondé sur celui de l'ALENA, mais le gabarit lui-même a évolué au fil des ans. Nous l'avons effectivement amélioré. Un des objectifs est de le rendre plus transparent.

Notre approche actuelle à l'égard du règlement des différends investisseur-État permet à des tiers de prendre part au processus et de publier les documents dans leur intégralité. Ce sont là certaines des améliorations que nous avons apportées aux gabarits subséquents, notamment celui-ci.

Je présume que vous aimeriez qu'on clarifie les dispositions sur les expropriations indirectes. Je vais demander à mon collègue Vern MacKay de vous en dire plus à ce sujet.

Vernon MacKay, directeur, Direction des investissements commerciaux, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada : Bon après-midi, tout le monde, et merci.

There are some new provisions in the Canada-Korea agreement compared to the NAFTA. In addition to what Mr. Burney has said, I would add also that there was an article added, article 8.34, preliminary objections to jurisdiction or admissibility. In the event of a claim the respondent can ask the tribunal, before it proceeds, to consider the merits of the case to look at whether the claimant actually has jurisdiction and can block the claim from going further on that basis.

But there are other provisions in this agreement that the NAFTA does not include, such as the clarification on indirect expropriation that says that only in rare circumstances would a claim go forward with regard to regulation to protect health, safety and the environment.

Senator Downe: Is that unique to this agreement? Has it been in other recent agreements with Peru, Jordan and Panama?

Mr. MacKay: Yes, most of our FTAs now contain these provisions.

Senator Downe: And the Canada-Europe would contain it as well?

Mr. MacKay: That's true.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Welcome, Mr. Burney, and welcome to all of the members of your team as well. I am very pleased to see the first free trade agreement between Canada and one of the Asia-Pacific countries.

South Korea is the 15th largest economy in the world, and the 4th in the Asia-Pacific region. South Korea has already signed free trade agreements, one with the European Union, which came into effect in July 2011, and one with the United States, which entered into force on March 15, 2012.

How do the market access provisions in the Canada-Korea agreement compare to those in the agreements that South Korea has with the European Union and with the United States? You said a few words on this in your presentation. I would like to hear your reply.

[English]

Mr. Burney: Thank you for the question. As I indicated in my opening remarks, the outcomes in our agreement are broadly commensurate with those that our key competitors obtained. By that I mean the United States and Europe. In a number of areas we think the outcomes we obtained are superior.

I mentioned a number of products where the tariff outcomes are faster in our case. In the seafood sector, as I indicated, products that account for nearly half of our exports are subject to

L'Accord de libre-échange Canada-Corée contient de nouvelles dispositions comparativement à l'ALENA. En plus de ce que M. Burney a dit, j'aimerais ajouter qu'il y a un nouvel article, l'article 8.34, sur les objections préliminaires relatives à la compétence ou à l'admissibilité. Dans l'éventualité d'une réclamation, le répondant peut demander au tribunal, avant qu'il n'entrepreneur l'instruction, de considérer le bien-fondé de l'affaire pour voir si le répondant a réellement compétence et, le cas échéant, peut empêcher la réclamation d'aller plus loin.

Toutefois, cet accord comprend des dispositions qui ne se trouvent pas dans l'ALENA, comme la clarification de l'expropriation indirecte, qui dit qu'une réclamation peut seulement être traitée dans de rares cas, quand il s'agit de règlements visant à protéger le bien-être public, notamment en matière de santé, de sécurité et d'environnement.

Le sénateur Downe : Est-ce que cela fait partie de cet accord seulement? Est-ce que cela fait partie des autres accords récents qui ont été conclus avec le Pérou, la Jordanie et le Panama?

M. MacKay : Oui, la plupart de nos ALE contiennent maintenant de telles dispositions.

Le sénateur Downe : Est-ce qu'elle se trouve également dans l'accord avec l'Europe?

M. MacKay : Oui.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Soyez les bienvenues, monsieur Burney, ainsi que tous les membres de votre équipe. Je suis bien contente de voir le premier accord de libre-échange entre le Canada et un pays de l'Asie-Pacifique.

La Corée du Sud est la 15^e économie du monde en importance et la quatrième en Asie-Pacifique. La Corée du Sud a déjà signé des accords de libre-échange, dont un avec l'Union européenne entré en vigueur en juillet 2011, et un avec les États-Unis entré en vigueur le 15 mars 2012.

En quoi les dispositions en matière d'accès au marché de l'accord avec le Canada se comparent-elles à celles des accords conclus avec l'Union européenne et les États-Unis? Vous y avez touché un tout petit peu dans votre présentation. J'aimerais entendre votre réponse.

[Traduction]

M. Burney : Merci pour cette question. Comme je l'ai indiqué dans mon exposé, les résultats obtenus dans notre accord sont grosso modo semblables à ceux obtenus dans ceux de nos principaux concurrents. Je parle, bien sûr, des États-Unis et de l'Europe. Dans un certain nombre de domaines, à mon avis, les résultats que nous avons obtenus sont même plus importants.

J'ai mentionné un certain nombre de produits où, dans notre cas, les résultats en matière de droits de douane seront obtenus plus rapidement. Dans le secteur des fruits de mer, pour des

a faster tariff phase-out in our agreement compared to our competitors. Our top export in that sector is lobster, and that is subject to a faster tariff phase-out in our agreement.

In the agricultural sector there are a number of products where we have more favourable outcomes in our agreements, including canola, barley malt, some pulses and baked goods. I mentioned a few others in my opening presentation.

On the whole, these agreements will generally lead to the complete elimination of tariffs on virtually merchandise trade. The specific terms will reflect the particular interests of the different parties. We negotiated an outcome that reflects the priorities of Canadian economic interests, so you might see some differences in terms of the precise tariff phasings.

I would say that on the whole the investment agreement we have is comparable to the U.S.-Korea agreement, but it's far superior to the EU agreement, which doesn't contain investor state dispute settlement protection because it was before the European Union had a mandate to negotiate that.

The service packages are broadly commensurate again, but Canada has the most favourable outcomes in the area of labour mobility. Korea agreed to more ambitious outcomes in terms of temporary entry for business people in our agreement than it has ever agreed to in any other agreement, including with the United States and Europe. So Canadian professionals, such as architects, engineers, management consultants and the like, will have the best access that's available in the Korean market.

In the area of government procurement, Canada negotiated an outcome that matches the U.S.-Korea agreement but exceeds that of Korea's other agreements, including with the European Union.

In the auto sector, I went through provision by provision. On the whole we think our outcomes are as strong. They are stronger in some areas, including the elimination of the Korean tariff, which will be immediate in our case whereas it's being phased out over time for the Americans and Europeans.

There are some other distinctions in some of the other areas that I touched upon.

produits qui représentent près de la moitié de nos exportations, notre accord prévoit des périodes d'élimination des droits de douane plus courtes comparativement à nos concurrents. Notre principale exportation dans ce secteur est le homard, et notre accord prévoit que ce produit aura une période d'élimination des droits de douane plus courte.

Dans le secteur de l'agriculture, nous avons obtenu des résultats plus avantageux que nos concurrents pour un certain nombre de produits, notamment le canola, le malt d'orge, certaines légumineuses et les produits de boulangerie. J'en ai mentionné quelques autres dans mon exposé.

Dans l'ensemble, ces accords mèneront généralement à l'élimination complète des droits de douane sur pratiquement toutes les marchandises exportées. Les modalités spécifiques de chaque accord reflètent les intérêts particuliers des différentes parties concernées. Nous avons négocié un résultat qui reflète les priorités des intérêts économiques du Canada, ce qui fait que vous verrez peut-être certaines différences sur le plan des périodes d'élimination progressive des droits de douane.

Je dirais que, en gros, l'accord d'investissement que nous avons est comparable à l'accord qui a été conclu avec les États-Unis, mais qu'il est bien meilleur que celui qui a été conclu avec l'Europe — qui ne comprend pas de protection à l'égard du règlement des différends opposant un investisseur et un État, parce que l'accord a été conclu avant que l'Union européenne ne reçoive le mandat de négocier cela.

Les ententes de services sont grosso modo comparables à celles d'autres accords, mais c'est le Canada qui a obtenu les résultats les plus favorables dans le domaine de la mobilité de la main-d'œuvre. La Corée a convenu de mettre dans notre accord des résultats plus avantageux sur le plan de l'admission temporaire des gens d'affaires qu'elle ne l'avait jamais fait dans n'importe quel autre accord, y compris ceux avec les États-Unis et l'Europe. Par conséquent, les professionnels canadiens, notamment les architectes, les ingénieurs et les consultants en gestion, auront le meilleur accès au marché coréen.

Dans le domaine des marchés publics, le Canada a négocié des résultats équivalents à ceux obtenus dans l'accord avec les États-Unis, mais plus importants que ceux obtenus dans les autres accords de la Corée, y compris celui qu'elle a conclu avec l'Union européenne.

Dans le secteur de l'automobile, j'ai étudié l'accord au peigne fin. Dans l'ensemble, selon moi, nous avons obtenu de bons résultats. Ils sont meilleurs dans certains domaines, notamment sur le plan de l'élimination des droits de douane de la Corée, qui entrera en vigueur immédiatement dans notre cas, tandis qu'elle se fera de façon progressive dans le cas des Américains et des Européens.

Il existe d'autres différences dans certains des autres domaines dont j'ai parlé.

On the whole, I think it's comparable in terms of ambition, but stronger in those areas that reflect specific Canadian interests.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: The president of Ford Canada, whose name is Dianne Craig, stated that despite the Canada-Korea Free Trade Agreement, South Korea will remain one of the most closed automobile markets in the world, because South Korea imposes non-tariff barriers on imported vehicles. What is your response to that criticism?

Mr. Burney: As I said in my presentation, it is certain that certain challenges will remain in the Korean market. However, automobile imports in the Korean market have increased by 30 per cent yearly over the past four years, and the rate of penetration for imports is now over 12 per cent, which means that one car out of eight sold in South Korea is an import. It is difficult to say that the market is completely closed, and change is happening quickly.

[English]

I can perhaps also add that we've seen, since the U.S and European deals have come into force, a substantial increase in the volume of exports from those two countries. In both cases, automobile exports have doubled since those free trade agreements have come into place. Our own exports to Korea have been growing, too, but not that quickly. In the case of the European Union, I believe their exports are in the order of \$4 billion whereas their imports are around \$5 billion, so the trade is coming almost into balance.

Coming back to the point made earlier about the imbalance in our automotive trade, it's true if you look at the Korean market specifically, but if you look at the global picture Canada runs a huge automotive trade surplus with the world as a whole.

The Chair: Is that because of our trade with the U.S.?

Mr. Burney: That accounts for the surplus primarily, yes.

The Chair: You talked about government procurement. I want to be certain. It's only at the federal level?

Mr. Burney: That's correct. The incremental access in this agreement basically lowers the thresholds at the central government level only. Under the government procurement agreement at the WTO, the thresholds are roughly \$200,000 Canadian. Under this agreement the covered procurement thresholds drop from \$200,000 to \$100,000. All of the

À mon avis, dans l'ensemble, l'accord est comparable aux autres sur le plan de l'ambition, mais il est meilleur dans les domaines qui reflètent les intérêts spécifiques du Canada.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : La présidente de Ford Canada, qui s'appelle Dianne Craig, a déclaré que malgré l'Accord de libre-échange Canada-Corée, la Corée du Sud restera l'un des marchés automobiles les plus fermés au monde parce que la Corée du Sud impose des barrières non tarifaires sur les véhicules importés. Quelle est votre réponse à cette critique?

M. Burney : Comme je l'ai indiqué dans ma présentation, il est certain qu'il reste des défis en ce qui a trait au marché coréen. Toutefois, les importations automobiles dans le marché coréen ont augmenté de 30 p. 100 annuellement au cours des quatre dernières années, et le taux de pénétration pour les importations est maintenant de plus de 12 p. 100, c'est-à-dire qu'une voiture sur huit vendues en Corée du Sud est une importation. C'est difficile de dire que le marché est tout à fait fermé et le changement est rapide.

[Traduction]

Je pourrais peut-être ajouter que, depuis l'entrée en vigueur des accords avec les États-Unis et l'Europe, ces deux pays ont beaucoup augmenté le volume de leurs exportations. Dans les deux cas, le volume des exportations d'automobiles a doublé depuis la mise en œuvre de ces accords de libre-échange. Nos exportations vers la Corée ont aussi augmenté, mais pas très rapidement. Dans le cas de l'Union européenne, je crois que leurs exportations sont de l'ordre de 4 milliards de dollars et que leurs importations s'élèvent à environ 5 milliards de dollars; par conséquent leurs échanges s'approchent du point d'équilibre.

Pour revenir à ce que j'ai dit plus tôt concernant le déséquilibre qui existe sur le plan de nos échanges automobiles, cela est vrai quand on regarde spécifiquement le marché coréen. Or, quand on regarde la situation du Canada avec l'ensemble des autres pays du monde, nous affichons un énorme excédent commercial dans le secteur automobile.

La présidente : Est-ce que cela est dû à nos échanges avec les États-Unis?

M. Burney : Oui, cela est principalement dû à nos échanges avec les États-Unis.

La présidente : Vous avez parlé des marchés publics. Je voudrais être certaine d'avoir bien compris. S'agit-il seulement de l'ordre fédéral?

M. Burney : Oui. L'accès progressif aux marchés publics prévu dans cet accord abaisse essentiellement les seuils des marchés avec le gouvernement central seulement. Aux termes de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, les seuils visés sont à peu près de 200 000 \$ CA. Aux termes de cet accord, le seuil des marchés publics visé passerait de 200 000 \$ à 100 000 \$. Tous les

procurement above that threshold will now be open to procurement between the two parties. It's an expansion of procurement opportunities at the federal government level only.

The Chair: You've pointed out all the benefits we have in this agreement as compared to our competitors, and you've talked about automotive. Is there anything in this agreement we should know about where we're not doing as well as the other agreements outside of the automotive? Where did we have to give, in other words?

Mr. Burney: Certainly trade is a two-way street. Of course, Canadian tariffs are being eliminated as well, and that will create benefits to Korean exporters as well as to Canadian consumers.

I spoke to the one area where parts of the automotive industry have pointed to the absence of the snapback provision in our agreement, and I addressed that in my remarks. The only other concern that I've heard relates to the impact of tariff elimination on production and jobs, which I also spoke to. The government has commissioned many studies on this to indicate that the impact would be very limited.

Now, there have been some comments about the tariff elimination period in our agreement on the automotive tariff at three years. It compares quite favourably to what the Europeans obtained, because they're starting with a higher tariff and that's being phased out in four years, but that's front-end loaded where ours is a linear cut. It is true that the American tariff is being eliminated in five years, but the important point to note is that it's only a 2.5 per cent tariff. In many jurisdictions that is close to what would be considered a nuisance tariff. That was not fundamental to the overall bargain that was struck in the U.S.-Korea deal.

Aside from that, I have not heard of any areas where there have been concerns from stakeholders about the outcomes obtained in the Canada-Korea agreement. To the contrary, the reaction from the business community across Canada has been extremely positive.

The Chair: Maybe just for my benefit, we have access to WTO, but then we'll have access to dispute resolving mechanisms bilaterally. Is it an option, in some cases, which route we go? Can you explain that?

Mr. Burney: To the extent that there was a violation that violates both WTO rules and the rules of this agreement, then in theory we would have the option to have recourse under both agreements.

approvisionnement au-dessus de ce seuil seront maintenant ouverts aux marchés publics entre les deux parties. Il s'agit d'un accroissement des occasions de marchés publics pour l'ordre du gouvernement fédéral seulement.

La présidente : Vous avez souligné tous les avantages que cet accord nous donne comparativement à ceux auxquels nos concurrents ont droit, et vous avez parlé de l'industrie automobile. Existe-t-il dans cet accord des dispositions dans d'autres domaines que celui de l'automobile, qui sont moins avantageuses pour nous, comparativement aux autres accords? Autrement dit, où avons-nous été obligés de faire des concessions?

M. Burney : Les échanges commerciaux doivent être avantageux pour les deux parties. Bien sûr, les droits de douane canadiens seront éliminés aussi, et cela bénéficiera tant aux exportateurs qu'aux consommateurs canadiens.

Tout à l'heure, j'ai parlé du domaine où certains secteurs de l'industrie automobile ont souligné l'absence d'une disposition de retour aux droits antérieurs. La seule autre préoccupation dont j'ai entendu parler concerne les répercussions de l'élimination des droits de douane sur la production et les emplois, ce dont j'ai également parlé. Le gouvernement a commandé de nombreuses études sur cette question, qui ont indiqué que les répercussions seraient très limitées.

Certains ont fait remarquer que notre accord prévoit une période d'élimination des droits de douane de trois ans dans l'industrie automobile. Cela se compare favorablement à ce que les Européens ont obtenu, parce qu'ils ont comme point de départ un droit de douane plus élevé, qui sera progressivement éliminé sur quatre ans. Toutefois, dans leur cas, la réduction sera plus élevée au début tandis que, dans notre cas, il s'agira d'une réduction linéaire. Il est vrai que les droits de douane américains seront éliminés sur cinq ans, mais le point important à retenir, c'est qu'il s'agit d'un droit de douane de seulement 2,5 p. 100. Dans bien des pays, cela s'approche de ce que l'on considérerait comme étant un droit de douane vexateur. Cela n'était pas un élément essentiel de l'entente globale qui a été conclue entre les États-Unis et la Corée.

Mis à part cela, je n'ai pas entendu parler d'autres domaines où les intervenants s'inquiètent des résultats obtenus dans l'accord Canada-Corée. Au contraire, la réaction du milieu des affaires d'un bout à l'autre du Canada a été extrêmement positive.

La présidente : Je vous demanderais de simplement m'expliquer ceci. Nous avons accès aux mécanismes de règlement de l'OMC, mais après cela, nous aurons accès aux mécanismes de règlement des différends bilatéraux. S'agirait-il d'une option que nous choisirions dans certains cas? Pourriez-vous m'expliquer cela?

M. Burney : Dans la mesure où il y aurait une infraction qui enfreint tant les règles de l'OMC que les règles de cet accord, en théorie, nous aurions l'option d'avoir un recours aux termes des deux accords.

The Chair: We don't have to exhaust our bilateral first?

Mr. Burney: I don't believe —

The Chair: Somebody was waving back and forth.

Mr. Burney: I don't believe there is any requirement to exhaust the procedures in one agreement before proceeding with the other. I would say that the procedures we have in this bilateral agreement are much faster than the procedures available in the WTO. They're faster than what our competitors obtained as well, so dispute settlement is another area where I would say our agreement stands up quite well.

The Chair: In some of our other agreements, we're concerned about the quality of workers and their benefits and rights. In the case of Korea, was that ever a question, or do we feel they are of a standard sufficient that we didn't need to highlight on address those?

Mr. Burney: Pierre may want to add to this. I would say Korea is generally regarded as a jurisdiction that has very high labour standards, so that was not an area of acute concern.

We wanted to have ambitious provisions in that area with this agreement, because we think we could be a role model vis-a-vis other countries. When we began this negotiation, Korea didn't have a lot of experience negotiating either labour or environment provisions in its trade agreements, so it was a learning curve. Particularly after they negotiated with the U.S., they were more amenable to considering such provisions with us. The outcomes are state of the art from the standpoint of the obligations we seek. It's a very high level of obligation supported by robust dispute settlement provisions. I don't know if there's anything Pierre wanted to add.

Pierre Bouchard, Director, Bilateral and Regional Labour Affairs, Employment and Social Development Canada: To confirm, if we're doing a comparison in terms of the obligation, certainly we've surpassed what's in the Korea-U.S. and even in the European agreement. From a labour perspective, this agreement is probably one of our best to date.

The Chair: I have a final question. Do we benefit from any other agreements that Korea has with others? I'm thinking of one case scenario where you can sign a trade agreement and others may have a customs union agreement, and you have a flow-through benefit beyond the country you're signing with. Are there any other advantages regionally for us, beyond Korea, by signing this agreement?

La présidente : Nous ne sommes pas obligés de commencer par épuiser toutes nos options bilatérales?

M. Burney : Je ne crois pas...

La présidente : Quelqu'un faisait vivement signe de la main.

M. Burney : Je ne crois pas que nous soyons obligés d'épuiser tous les mécanismes d'une entente avant d'avoir recours à ceux de l'autre. Je dirais que les mécanismes prévus par cet accord bilatéral sont beaucoup plus rapides que ceux prévus avec l'OMC. Ils sont également plus rapides que ceux que nos concurrents ont obtenus. Par conséquent, le règlement des différends constitue un autre domaine où, à mon avis, notre accord résiste très bien à la comparaison avec les autres accords.

La présidente : Dans certains de nos autres accords, nous nous préoccupons de la qualité des travailleurs, de même que de leurs avantages sociaux et de leurs droits. Dans le cas de la Corée, est-ce que cela a jamais été une préoccupation, ou avons-nous confiance que les normes sont assez élevées que nous n'avons pas besoin de les mettre en lumière ou de prévoir les changer?

M. Burney : Pierre aimerait peut-être ajouter quelque chose à ce sujet. Je dirais que, en général, la Corée est considérée comme ayant des normes de travail très élevées. Par conséquent, il s'agit d'un domaine qui ne nous inquiétait pas beaucoup.

Nous voulions avoir des dispositions rigoureuses sur ce plan dans cet accord, parce que nous pensons que nous pouvons être un modèle à suivre pour les autres pays. Quand nous avons entamé ces négociations, la Corée n'avait pas beaucoup d'expérience dans la négociation de dispositions relatives au travail et à l'environnement dans ses accords commerciaux, alors il a fallu une courbe d'apprentissage. Les Coréens ont été plus disposés à envisager de telles dispositions avec nous — surtout après avoir négocié avec les Américains. Les résultats obtenus sont excellents du point de vue des obligations que nous visons. L'accord prévoit des obligations très élevées, appuyées par des dispositions de règlement des différends très musclées. Je ne sais pas si Pierre souhaiterait ajouter quelque chose.

Pierre Bouchard, directeur, Direction des affaires bilatérales et régionales du travail, Emploi et Développement social Canada : Si nous faisons une comparaison sur le plan des obligations, notre accord est certainement meilleur que l'accord que la Corée a conclu avec les États-Unis, et il est même meilleur que celui qui a été conclu avec l'Europe. Du point de vue des dispositions en matière de travail, cet accord est probablement le meilleur que nous ayons conclu jusqu'à présent.

La présidente : J'aimerais poser une dernière question. Bénéficiions-nous de certains accords que la Corée a conclus avec d'autres pays? Je pense à un scénario où il serait possible de conclure un accord commercial avec un pays et, si d'autres pays ont conclu une entente d'union douanière avec ce même pays, il est alors possible de bénéficier de certains avantages avec d'autres pays que celui avec lequel on a signé un accord. Est-ce que la signature de cet accord nous permettra de bénéficier d'autres avantages dans la région, avec d'autres pays que la Corée?

Mr. Burney: There are a number of areas where we have MFN obligations in the agreement. So Korea has committed to provide Canada — now and going forward — with the best treatment that it provides to any other trading partner. That's a feature of a number of the provisions in our automotive package. For provisions that relate to fuel economy, emission standards and internal taxes, Korea has made MFN obligations in these areas. This means that if they make concessions to the United States or others in the future that go beyond the current regime, then they'll automatically apply to us. That's by and large true in the investment and services areas as well.

In all of those areas, this will be an ever-green agreement where we will continue to benefit from the best treatment that Korea provides to others.

In terms of the point I made in my opening comments about Korea being a platform to pursue opportunities elsewhere in the region, what we have in mind is that Korea's chaebols, the conglomerates, have extensive links throughout Asia, and they have formidable resources as well. To the extent that this agreement helps create partnerships between Canadian companies, particularly the smaller ones that may not have the wherewithal to establish a global presence, they team up with these Korean chaebols to pursue opportunities in Korea and could in turn open doors to their business elsewhere in the region. We already see some examples where Canadian companies are teaming up with Korean companies to pursue opportunities in China and elsewhere, and we think this agreement will stimulate a lot more of that.

Senator Downe: This may not be your area and if you can't answer it that's fine, we'll ask the minister. What plans does the department have with Export Development Canada and others to assist Canadian businesses in taking advantage of any opportunities that are in these deals?

Mr. Burney: We, of course, have the full panoply of services that are available to all businesses at all times. There is the Trade Commissioner Service, which is represented throughout the world and of course in Korea. We have market development programs in the department. EDC is certainly on cover in Korea and has played a major role in developing business there.

Beyond that, there's a very clear determination, which our minister has expressed, to engage in an active marketing campaign across the country to raise the profile of the agreement, ensure that Canadian companies are aware of the opportunities, and do everything we can to support them. At the end of the day the agreement opens the doors, but, of course, it will have to be the companies themselves that flow through.

M. Burney : Dans beaucoup de domaines, nous avons des obligations en tant que la nation la plus favorisée, ou NPF, de l'accord. Par conséquent, la Corée s'est engagée à accorder au Canada — maintenant et dorénavant — les meilleurs avantages qu'elle accorde à n'importe quel autre partenaire commercial. Il s'agit d'une caractéristique d'un certain nombre de nos dispositions dans l'industrie automobile. Pour les dispositions relatives aux économies de carburant, aux normes d'émission et aux taxes internes, la Corée a établi des obligations NPF dans ces domaines. Cela veut dire que si, à l'avenir, elle fait des concessions aux États-Unis ou à d'autres pays qui vont au-delà de notre accord actuel, ces concessions s'appliqueront automatiquement à nous. En général, cela est aussi vrai dans les domaines de l'investissement et des services.

Dans tous ces domaines, il s'agira d'un accord évolutif en vertu duquel nous bénéficierons des meilleurs avantages que la Corée accorde aux autres.

Quant à ce que j'ai dit dans mon exposé concernant le fait que la Corée fournirait une assise plus solide pour profiter des possibilités ailleurs dans la région, ce à quoi nous pensons, c'est que les chaebols de la Corée, les conglomerats, ont beaucoup de liens partout en Asie, et qu'ils disposent aussi de ressources formidables. Dans la mesure où cet accord contribuera à créer des partenariats entre des entreprises canadiennes — surtout les petites entreprises qui ne disposent peut-être pas des moyens d'établir une présence globale —, elles pourront faire équipe avec ces chaebols coréens, cela leur permettra de profiter de débouchés en Corée et cela pourrait finir par leur ouvrir des portes ailleurs dans la région. Nous avons déjà vu des exemples d'entreprises canadiennes qui travaillent en équipe avec des entreprises coréennes pour profiter des débouchés en Chine et ailleurs et, à notre avis, cet accord donnera lieu à beaucoup plus de partenariats de ce genre.

Le sénateur Downe : Il ne s'agit peut-être pas de votre domaine et, si jamais vous ne pouvez pas répondre à la question, nous la poserons au ministre. Quels plans est-ce que le ministère a formés avec Exportation et développement Canada et d'autres organismes pour aider les entreprises canadiennes à profiter pleinement des débouchés offerts dans le cadre de ces accords?

M. Burney : Il y a la gamme complète de nos services qui sont à la disposition de toutes les entreprises en tout temps. Il y a aussi le Service des délégués commerciaux, qui a des bureaux partout dans le monde et aussi, bien sûr, en Corée. Le ministère a des programmes de développement. EDC est très au fait de ce qui se fait en Corée et a joué un rôle important dans le développement des affaires dans ce pays.

De plus, comme le ministre l'a dit, le ministère est clairement déterminé à lancer une campagne de relations publiques dans l'ensemble du pays pour mieux faire connaître l'accord, pour veiller à ce que les entreprises canadiennes soient informées des débouchés et pour faire tout ce qu'il peut pour les appuyer. L'accord ouvre beaucoup de portes, mais, en définitive, bien sûr, ce sera aux entreprises elles-mêmes à établir des liens et à faire les démarches.

We'll be doing all kinds of outreach activities, marketing programs, and roundtables. The minister and his colleagues will be very active in doing a lot of this in the context of a broader effort to promote the Global Markets Action Plan, and I believe these will be getting under way quite soon.

Senator Downe: You're familiar with the Canadian Chamber of Commerce report, *Turning It Around: How to Restore Canada's Trade Success* that was published this year?

Mr. Burney: I'm aware of many reports; I'm not sure I know that one specifically.

Senator Downe: This one talks about the trade imbalance that has been built up. The more trade deals we sign, the more trade imbalance we have. They have a series of recommendations on what the government should do, a whole-government approach like the Australians and Americans, to try to address some of the problems with our trade.

You're concerned, as well, I assume, that signing the deal is not the end in itself but simply the beginning, and there seems to be either a lack of will from the Canadian business community or assistance that they require from the government to achieve the objectives and targets of these agreements. What is the department doing to address the chamber's report? If you're not familiar with it, we'll ask the minister when he's here.

Mr. Burney: I think the government laid out its blueprint in the Global Markets Action Plan and that lays out an aggressive suite of negotiating initiatives. That's my area. Beyond all of the free trade agreements, we also have an active negotiating agenda for foreign investment protection agreements. We're negotiating air service agreements. Frankly, it is the most ambitious array of negotiating initiatives we've ever pursued at one time.

That creates the framework at the same time there is an enhanced effort to strengthen the capacity of the department and other government actors to support Canadian companies in their direct efforts to expand market opportunities. Now that's the other side of the business that I'm not directly responsible for, but the business development has to work hand-in-hand with the trade policy, and we do.

As I mentioned, all of these initiatives will be rolled out in the coming weeks and months to ensure that the advantages we negotiate in the agreements are actually realized.

Nous mettrons en place toutes sortes d'activités de sensibilisation, des programmes de marketing et des tables rondes. Le ministre et ses collègues participeront à beaucoup de ces activités dans le contexte des efforts globaux visant à promouvoir le Plan d'action pour les marchés mondiaux. D'ailleurs, je crois que ces efforts seront déployés très bientôt.

Le sénateur Downe : Avez-vous lu le rapport de la Chambre de commerce du Canada qui a été publié cette année, intitulé *Un point tournant : Comment rétablir notre succès commercial sur les marchés étrangers?*

M. Burney : J'ai lu beaucoup de rapports, mais je ne suis pas certain d'avoir lu celui-là en particulier.

Le sénateur Downe : Celui-ci parle du déséquilibre commercial qui a été créé. Plus nous signons d'accords, plus notre déséquilibre commercial s'aggravera. Les auteurs du rapport présentent une série de recommandations concernant ce que le gouvernement devrait faire, une approche pangouvernementale, semblable à celle des Australiens et des Américains, pour tenter de régler certains de nos problèmes sur le plan des échanges.

Vous craignez aussi, je présume, que la signature de l'accord ne soit pas la fin, mais seulement le début. Il semble que le milieu des affaires canadien manque de volonté ou de l'aide dont il a besoin de la part du gouvernement pour atteindre les objectifs de ces accords. Que fait le ministère pour répondre au rapport de la Chambre de commerce? Si vous n'avez pas lu le rapport, nous poserons la question au ministre quand il comparaitra.

M. Burney : À mon avis, le gouvernement a établi ses intentions dans le Plan d'action pour les marchés mondiaux, qui présente une série d'initiatives énergiques en matière de négociations. Voilà mon domaine. Au-delà de tous les accords de libre-échange, nous avons aussi un programme dynamique de négociation pour des accords sur la protection des investissements étrangers. Nous négocions des accords relatifs aux services aériens. Honnêtement, il s'agit de la gamme la plus ambitieuse d'initiatives de négociations que nous ayons jamais amorcée en même temps.

Cela crée un cadre en même temps que des efforts accrus sont menés pour renforcer la capacité du ministère et d'autres acteurs du gouvernement d'appuyer les entreprises canadiennes dans leurs efforts directs visant à accroître leurs débouchés commerciaux. Voilà l'autre volet de ces efforts, dont je ne suis pas directement responsable. Toutefois, le développement des entreprises doit se faire de concert avec les politiques commerciales, et c'est ce que nous faisons.

Comme je l'ai mentionné, toutes ces initiatives seront déployées au cours des prochaines semaines et des prochains mois pour faire en sorte que les avantages que nous négocions dans les accords puissent réellement bénéficier aux Canadiens.

Senator Downe: For my second last question, I want to follow up with the chair's comments about government procurement. The Canada-E.U. deal is much more extensive, so I assume we couldn't get that from the Koreans in this deal. Would that be correct?

Mr. Burney: Our objective in the case of Korea was to establish a level playing field vis-a-vis the United States. So our objective going in was to arrive at the same level of access they offered to the Americans and we obtained that. It's better than what Korea gives to anyone else, including the European Union.

Senator Downe: So we didn't try this?

Mr. Burney: The biggest difference between this agreement and the one with the E.U. is that it isn't incremental access at the sub-federal in this agreement. That was not an objective that we had in this negotiation, so we didn't pursue it.

Senator Downe: My last question is on the timing. We were advised there was a bit of a rush on this to get it done as soon as possible. Maybe I didn't understand you correctly. You seemed to indicate it could be delayed on the Korean end. Is that correct?

Mr. Burney: What I indicated was that the Korean National Assembly currently has a major backlog of legislation before it, so there is no guarantee on the timing.

I also indicated that the president has made it clear that it's her priority to see this agreement ratified as quickly as possible. We've heard positive echoes from both the ruling and opposition parties in the National Assembly, so our belief is that there is a genuine desire on the Korean side — in the government, certainly, and in the National Assembly as well — to move this forward as quickly as possible. However, because of an impasse that arose over the ferry disaster in the spring, there is now a backlog of legislation that they will have to work their way through.

There are some imponderable risks that I was flagging, but our sense is it's on the right track. My understanding is that it will be taken up in the relevant committee later this week and that a plenary vote could take place as early as November 20. That's the most recent information. What I think I indicated is that as an official, I can't predict the outcome of a legislative process in either country.

Senator Downe: That's a safe decision.

Senator D. Smith: I basically want to say that I'm quite supportive of the objective of doing a deal with Korea, and I want to compliment Senator Yonah Martin. She has been a champion of it, understandably. We are both involved in the Canada-Korea group and I applaud her efforts on this.

Le sénateur Downe : Dans mon avant-dernière question, j'aimerais donner suite aux remarques de la présidente concernant les marchés publics. L'accord entre le Canada et l'Union européenne est beaucoup plus détaillé; je présume donc que nous n'avons pas réussi à conclure un accord de ce genre avec les Coréens. Ai-je raison de dire cela?

M. Burney : Dans le cas de la Corée, notre objectif était de faire en sorte que le Canada soit sur un pied d'égalité avec les États-Unis, et c'est bien ce que nous avons obtenu. C'est bien meilleur que ce que la Corée accorde aux autres pays, y compris l'Union européenne.

Le sénateur Downe : Nous n'avons donc pas essayé cela?

M. Burney : La principale différence entre cet accord et celui qui a été conclu avec l'Union européenne, c'est que celui-ci ne prévoit pas d'accès progressif aux marchés inférieurs à celui de l'échelon fédéral. Cela ne faisait pas partie de nos objectifs dans ces négociations, alors nous n'en avons pas parlé.

Le sénateur Downe : Ma dernière question porte sur le moment choisi pour présenter cet accord. Nous avons été informés du fait que le temps presse un peu et que l'on souhaite adopter cet accord le plus rapidement possible. Peut-être que je ne vous ai pas bien compris. Vous avez semblé indiquer que l'accord pourrait être retardé du côté de la Corée. Est-ce exact?

M. Burney : Ce que j'ai indiqué, c'est que, présentement, l'Assemblée nationale de la Corée étudie un nombre important de projets de loi et que, par conséquent, il n'y a aucune garantie quant au moment où il sera adopté.

J'ai aussi indiqué que la présidente a clairement dit qu'elle a comme priorité de ratifier cet accord le plus rapidement possible. Nous avons entendu des échos positifs tant du parti ministériel que des partis de l'opposition à l'Assemblée nationale, alors nous croyons que du côté de la Corée — au gouvernement, mais aussi à l'Assemblée nationale — les gens souhaitent adopter cet accord rapidement. Toutefois, en raison d'une impasse dans laquelle l'assemblée se trouve en raison du désastre du traversier qui est survenu au printemps, il existe présentement un arriéré de projets de loi qui doivent être étudiés.

J'ai signalé un certain nombre de risques impondérables, mais nous sentons que l'accord est sur la bonne voie. D'après ce que je comprends, le comité pertinent en sera saisi un peu plus tard cette semaine et un vote plénier pourrait être tenu dès le 20 novembre. Voilà les renseignements les plus récents. À mon avis, ce que j'ai dit, c'est que, à titre de fonctionnaire, je ne peux pas prévoir quel sera le résultat du processus législatif dans un pays ou l'autre.

Le sénateur Downe : Voilà une décision sans risque.

Le sénateur D. Smith : Essentiellement, je veux dire que j'appuie tout à fait l'objectif de conclure un accord avec la Corée, et je tiens à féliciter la sénatrice Yonah Martin. Elle s'est faite la championne de l'accord, à juste titre. Nous sommes tous les deux membres du groupe Canada-Corée et j'applaudis ses efforts dans ce dossier.

I've been to Korea many times on private business, not in this Senate capacity. I used to go there a lot in the 1980s and 1990s. I did legal work for Kia and LG, which was always called Lucky Goldstar, and their business community is incredibly impressive. The work ethic of the Korean people is second to none, and I was always in awe. On numerous times, I would go to Panmunjom and look at that bridge of no return, but I certainly never walked across it.

With the muscle they have for their population, we want to be in that country. The members of the Korean community in our country are incredibly impressive and it has successful business people; I know quite a few of them personally who have done very well.

A few years back, Jim Pattison, one of the wealthiest guys in Canada, an old friend of mine who owns car dealerships for every manufacturer, said to me that on a dollar-for-dollar basis, you can't get a better product for the money than Hyundai. That, coming from him, is pretty impressive.

I hope I live long enough to see the North Korean regime collapse, because in terms of human rights and stuff like that, it just isn't there at all. It's kind of in a league of its own. That would be quite exciting if, in fact, that ever does happen. Sooner or later, it will. I hope I live long enough to see it.

I'm very, very impressed with the country, been there countless times, all on business, and it's one that we want to do a deal with, and I'm glad we're going down that road. We, of course, have to look at every clause, but in terms of the big picture, it's the right thing to be doing, in my view.

Mr. Burney: I might simply say that when the president was here, the Prime Minister did note there was no better partner for Canada in the region than South Korea.

Just on a personal level, I had an opportunity to live there as an adolescent in the late 1970s and the changes that have taken place in that country over that time span are breathtaking. There is no question that Korea is one of the tremendous economic success stories of our time, so I would echo a lot of those comments.

Senator D. Smith: Do you like kimchi?

Mr. Burney: I do.

The Chair: I think we're straying from Korea into a menu option.

I have on my list for the second round Senator Fortin-Duplessis.

Je me suis rendu en Corée à plusieurs reprises pour des raisons personnelles, pas à titre de sénateur. J'y suis souvent allé dans les années 1980 et 1990. J'effectuais des services juridiques pour Kia et LG, que j'appelais toujours Lucky Goldstar, et le milieu des affaires de ce pays est extrêmement impressionnant. L'éthique du travail des Coréens est sans pareil et a toujours inspiré mon admiration. Je suis souvent allé à Panmunjom pour regarder ce Pont du non-retour, mais je ne l'ai certainement jamais traversé.

Compte tenu de ce que la population de ce pays accomplit, nous voulons avoir une présence là-bas. Les membres de la communauté coréenne dans notre pays sont très impressionnants et comptent des gens d'affaires très prospères. J'en connais plusieurs qui remportent beaucoup de succès.

Il y a quelques années, Jim Pattison, l'un des hommes les plus riches du Canada, un vieil ami à moi qui est le propriétaire de concessions automobiles pour tous les fabricants d'automobiles, m'a dit que, à prix égal, on ne peut obtenir de meilleur produit qu'un Hyundai. Venant de lui, c'était très impressionnant.

J'espère vivre assez longtemps pour être témoin de l'effondrement du régime de la Corée du Nord, parce que les droits de la personne et d'autres valeurs de ce genre ne sont tout simplement pas respectés là-bas. Ce pays est dans une classe à part. Ce serait formidable si cela finissait par arriver. Tôt ou tard, cela arrivera. J'espère vivre assez longtemps pour en être témoin.

Je suis extrêmement impressionné par le pays. J'y suis allé d'innombrables fois, toujours dans le cadre de voyages d'affaires, et je peux dire que c'est un pays avec lequel nous voulons faire des affaires. Je suis heureux que nous nous engagions dans cette voie. Évidemment, nous devons nous pencher sur toutes les dispositions, mais, si l'on considère cet accord dans son ensemble, à mon avis, c'est la bonne chose à faire.

M. Burney : J'aimerais simplement dire que, quand la présidente est venue au Canada, le premier ministre a fait remarquer qu'il n'y avait pas de meilleur partenaire pour le Canada dans la région que la Corée du Sud.

Sur le plan personnel seulement, j'ai eu l'occasion de vivre là-bas à la fin des années 1970, et les changements qui se sont produits dans ce pays depuis ce temps sont époustouflants. Il n'y a aucun doute que la Corée constitue l'une des plus grandes réussites économiques de notre époque; par conséquent, je ferais écho à beaucoup de ces remarques.

Le sénateur D. Smith : Aimez-vous le kimchi?

M. Burney : Oui.

La présidente : Bon, si je comprends bien, nous nous égarons du sujet de la Corée et nous abordons des options de menu.

Sur ma liste, il est indiqué que la sénatrice Fortin-Duplessis entamera la deuxième ronde.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Mr. Burney, on those non-tariff barriers, certain stakeholders consider that the non-tariff barriers are relatively serious obstacles in the way of the free circulation of goods and services.

Given the provisions contained in the Canada-Korea Free Trade Agreement, can you think of other obstacles that could have a negative impact on Canadian trade and investment activities?

[English]

Mr. Burney: Thank you for that question. Certainly, on the part of our stakeholders, we have often heard that non-tariff barriers can be more difficult than tariff barriers. We have devoted a great amount of attention to that in this negotiation. We have state-of-the-art provisions on trade facilitation that reduce red tape at the border, and encourage automated procedures and electronic filings. There is a strong chapter on trade facilitation.

We also have state-of-the-art provisions on transparency to ensure that we have a better insight into the regulation-setting process in Korea.

We have disciplines relating to national treatment that ensure that Canadian products are treated no less favourably than a Korean product.

We have specific provisions in a number of sectors. In the automotive sector, we spent a lot of time on non-tariff issues. Whether it is about standards relating to fuel economy, emissions, vehicle safety or internal taxes, all of the issue areas that can be subject to non-tariff barriers, we negotiated robust provisions to ensure they would not become obstacles to our trade and that the benefits we obtain through lowering tariff barriers aren't offset by increases in barriers on the non-tariff side.

The other important point to note is that across this agreement, we have negotiated very strong institutional provisions that will give us a forum for raising specific problems as they arise with Korea. In the areas of technical barriers, sanitary and phytosanitary measures, and the automotive sector there is a dedicated committee. In the forestry sector, we have a dedicated committee and also a working group to look at building products. We have specifically targeted those sectors of greatest importance to our stakeholders and negotiated not only the substantive disciplines to address them but procedural and institutional mechanisms to address them going forward.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Monsieur Burney, au sujet des barrières non tarifaires, divers intervenants considèrent que les barrières non tarifaires constituent des obstacles relativement plus grands à la libre circulation des biens et des services.

Compte tenu des dispositions contenues dans l'Accord de libre-échange Canada-Corée, pouvez-vous penser à d'autres obstacles qui mèneraient à une incidence négative sur les activités canadiennes en matière de commerce et d'investissement?

[Traduction]

M. Burney : Merci pour cette question. Il est certain que nous avons souvent entendu les intervenants dire qu'il peut être plus difficile de composer avec les barrières non tarifaires que les barrières tarifaires. Nous avons accordé beaucoup d'attention à cela au cours de ces négociations. L'accord contient d'excellentes dispositions sur la facilitation du commerce, qui réduiront les tracasseries administratives à la frontière et qui favoriseront l'adoption de procédures automatisées et le transfert électronique de données. Il existe un chapitre important sur la facilitation du commerce.

L'accord contient aussi d'excellentes dispositions sur la transparence pour veiller à ce que les gens aient une meilleure compréhension du processus de réglementation en Corée.

Nous avons prévu des disciplines relatives au traitement national, qui veillent à ce que les produits canadiens soient traités sur le même pied que les produits coréens.

Nous avons prévu des dispositions spécifiques dans un certain nombre de secteurs. Dans l'industrie automobile, nous avons passé beaucoup de temps sur les questions non tarifaires. Qu'il s'agisse des normes relatives à l'économie de carburant, aux émissions, à la sécurité des véhicules ou aux taxes internes — tous les domaines problématiques qui peuvent être assujettis à des barrières non tarifaires —, nous avons négocié des dispositions musclées pour veiller à ce que ces normes ne deviennent pas des obstacles à nos échanges commerciaux et à ce que les avantages que nous obtenons sur le plan de la réduction des barrières tarifaires ne soient pas compensés par une augmentation des barrières du côté non tarifaire.

L'autre point important à souligner, c'est que, dans l'ensemble de cet accord, nous avons négocié des dispositions institutionnelles très rigoureuses qui nous offriront un forum pour soulever des problèmes précis au fur et à mesure qu'ils se présentent avec la Corée. Dans les domaines des barrières techniques et des mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi que dans le secteur automobile, nous avons constitué des comités spécialisés. Dans le secteur forestier, nous avons chargé un comité spécialisé et aussi un groupe de travail de se pencher sur les produits de construction. Nous avons spécifiquement ciblé les secteurs les plus importants de nos intervenants, et nous avons négocié non seulement des disciplines importantes pour pouvoir régler les problèmes, mais aussi les mécanismes procéduraux et institutionnels nécessaires pour pouvoir les régler à l'avenir.

Senator Ataullahjan: The South Koreans' direct investment in Canada was at \$4.9 billion, making it the twelfth largest source of foreign investment in Canada. Do we know what sectors they are investing in?

Mr. Burney: Yes. They have extensive investments in the energy sector, above all, but they're also in the manufacturing and financial services sectors.

Samsung is a very active player in the clean energy sector in Ontario. Its biggest steel company, POSCO, has significant investment in Canada; Korea Gas Corporation and the Korea National Oil Corporation have investments, particularly in the West. Those would cover the main ones.

I believe that just in the past year there was a pharmaceutical-related investment in the province of Quebec.

It's a multi-faceted relationship. Actually, my number of their investment in Canada is closer to \$5.5 billion, so it is substantial.

The Chair: Thank you. I think we've exhausted the questions. Thank you for coming, to you and your team, to set the stage of our study. We've covered some areas of concern. We appreciate the time you've taken on this, not only in your negotiations but also in your coming here to make a presentation. Thank you for that, and we'll await the minister's comments to complete our study from a government perspective.

Senators, we will be adjourned until 10:30 tomorrow when we will start with our study on Canada-U.S.-Mexico.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, November 6, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:29 a.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: Honourable members, we're ready to start the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, which is continuing its study on the potential for increased Canada-United States-Mexico trade and investment. This includes: growth areas in key resource, manufacturing and

La sénatrice Ataullahjan : Les investissements directs de la Corée du Sud au Canada s'élevaient à 4,9 milliards de dollars, ce qui place le pays au 12^e rang des sources d'investissements étrangers au Canada. Savons-nous dans quels secteurs les Coréens du Sud investissent?

M. Burney : Oui, d'abord et avant tout, ils investissent énormément dans le secteur énergétique, mais ils investissent aussi dans le secteur manufacturier et celui des services financiers.

Samsung joue un rôle très actif dans le secteur de l'énergie propre en Ontario. POSCO, sa plus importante entreprise d'acier, investit beaucoup au Canada. La Korea Gas Corporation et la Korea National Oil Corporation investissent au pays, surtout dans l'Ouest. Il s'agit là des principaux investisseurs.

Au cours de la dernière année, je pense qu'un investissement lié au domaine pharmaceutique a été effectué dans la province du Québec.

Il s'agit d'une relation diversifiée. En fait, d'après mes chiffres, le total de leurs investissements au Canada se rapproche davantage de 5,5 milliards de dollars; c'est donc beaucoup d'argent.

La présidente : Merci. Je crois que nous avons fait le tour des questions. Merci à vous et à votre équipe d'avoir comparu, afin de préparer le terrain pour notre étude. Nous avons abordé certaines préoccupations. Nous vous remercions du temps que vous avez consacré à ce dossier, non seulement dans le cadre de vos négociations, mais aussi en venant ici pour faire une présentation. Merci pour cela. Nous attendrons les observations du ministre avant de terminer notre étude du point de vue du gouvernement.

Mesdames et messieurs les sénateurs, la séance est levée jusqu'à demain, à 10 h 30, quand nous entreprendrons notre étude sur le commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 6 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 29, 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 : Honorables membres du comité, nous sommes prêts à commencer la réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, qui continue son étude sur le potentiel d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

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

We are very pleased and honoured to welcome to the committee His Excellency Francisco Suárez, Ambassador of Mexico to Canada. Your biographical notes have been sent to all senators, so we are well aware of your academic and your professional accomplishments prior to being appointed here. I'm not going to take the time to restate them, as we have them.

We're very pleased that you have responded and that you are here to share some of your thoughts, with respect to our study. We know that it will be helpful in our report.

Your Excellency, welcome to the committee. The floor is yours to make any opening comments you would like to make. Welcome.

His Excellency Francisco Suárez, Ambassador, Embassy of Mexico in Canada: Thank you very much, Madam Chair.

[Translation]

Mr. Suárez: Let me begin by expressing, on behalf of the Government of Mexico, our solidarity following the great tragedy and the grave events that took place a few steps from here. Sincerely, you have the warm friendship of our government and of your friends in Mexico.

[English]

It is a privilege for me to make a presentation to the members of the Standing Senate Committee of Foreign Affairs and International Trade, and as you pointed out, for the great potential and actions needed to deepen cooperation, at the trilateral level, in North America.

I will start by making a few brief personal comments.

I have been Mexico's Ambassador to Canada for a year and a half, and have visited all your provinces, except one; the last one was your province of Saskatchewan, Madam Chair. I have watched a hockey game. I understand Canadian football and it's much faster than American football. I had elk for Christmas, instead of turkey. And from a gondola I saw a grizzly bear that was close-by. I like ice-wine, but I'm totally confused which is better: the Ontario or the B.C. wine. My two sons studied here: one at Ashbury College, the other took an MBA at the University of Toronto, and he now works at Scotiabank. I have two Torontonian grandchildren. Speaking as a good friend of Canada, in some cases, I can be less diplomatic, which might be useful.

Cela inclut 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; et les possibilités d'intensifier la collaboration au niveau trilatéral.

Nous sommes très heureux et fiers d'accueillir Son Excellence Francisco Suárez, ambassadeur du Mexique au Canada. Votes notes biographiques ont été envoyées à tous les sénateurs, de sorte que nous connaissions bien les réalisations universitaires et professionnelles qui ont précédé votre nomination en tant qu'ambassadeur au Canada. Puisque nous avons les notes, je n'en dirai pas plus sur leur contenu.

Nous sommes vraiment ravis que vous ayez répondu à notre invitation et que vous nous donniez votre point de vue dans le cadre de notre étude. Nous savons que ce sera utile pour la préparation de notre rapport.

Votre Excellence, bienvenue au comité. La parole est à vous. Nous allons écouter votre déclaration préliminaire. Bienvenue.

Son Excellence Francisco Suárez, ambassadeur, Ambassade du Mexique au Canada : Merci beaucoup, madame la présidente.

[Français]

M. Suárez : Je vais commencer par exprimer, au nom du gouvernement mexicain, notre solidarité pour la grande tragédie et les sérieux enjeux qui se sont produits à quelques pas d'ici. Vraiment, vous avez toute l'amitié du gouvernement et de vos amis mexicains.

[Traduction]

C'est pour moi un privilège de présenter un exposé devant les membres du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, comme vous l'avez souligné, sur le grand potentiel et les mesures qu'il est nécessaire de prendre pour intensifier la collaboration, au niveau trilatéral, en Amérique du Nord.

Je vais commencer par faire quelques observations personnelles.

Je suis ambassadeur du Mexique au Canada depuis un an et demi, et j'ai visité toutes vos provinces, sauf une; la dernière que j'ai visitée, c'est la Saskatchewan, madame la présidente. J'ai regardé un match de hockey. Je connais le football canadien, et c'est beaucoup plus rapide que le football américain. À Noël, j'ai mangé de l'original plutôt que de la dinde. De plus, d'une cabine, j'ai vu un grizzly qui passait dans les environs. J'aime le vin de glace, mais je ne sais pas lequel est le meilleur : celui de l'Ontario ou celui de la Colombie-Britannique. Mes deux fils ont fait leurs études ici. L'un d'eux est allé au Collège Ashbury; l'autre a fait une maîtrise en administration des affaires à l'Université de Toronto, et il travaille maintenant à la Banque Scotia. J'ai deux petits-enfants torontois. En tant que bon ami du Canada, dans certains cas, je peux être moins diplomate, ce qui peut être utile.

Although we share 20 years of North American Free Trade Agreement and 70 years of established diplomatic relations, it's clear we know very little of each other — although many Canadians have enjoyed our sun, sand and margaritas.

I have undertaken, as a personal task, to help remedy this. The embassy has prepared a time chart of both our histories. I will submit that to you, in case you are interested.

This historical journey is full of surprises. For example, in the 18th century, Mexican sailors, who were still under the flag of Spain, were the first westerners to map out Vancouver and trade with the Haida Nation. At the end of the 19th century, we both rejected a reciprocity trade treaty that was proposed by the Americans. We both rejected it. Around 1905, a Canadian trade commissioner was appointed to Mexico. A Canadian investor — the Bank of Montreal — was the first to establish an electricity system and tramways in Mexico City. Recently, I found out that Mexican charros — cowboys — were present at the first Calgary Stampede in 1912. In the 1920s, Canadian Mennonites were given asylum in Mexico. In 1955, the first trilateral summit took place in Virginia, at the invitation of President Eisenhower, with the presence of Prime Minister St. Laurent. Prime Minister Diefenbaker was the first Canadian Prime Minister to make a state visit to Mexico in 1959.

The first Canadian Ambassador to Mexico was Mr. Turgeon, who is from your province, Madam Chair. He had retired as Chief Justice of Saskatchewan and was a distinguished lawyer. Earlier, he had been the first Attorney General of the province. He went by train to Mexico, which at the time took four days to get there.

Anyone who looks at the 20 years of NAFTA will see that it is most impressive. I will not repeat it all because you have had a number of hearings and have commented on that. I want to highlight that trade is popular now. There is \$35 billion of bilateral trade with Canada and that makes us your third-largest trading partner after the United States. It's about a third larger than the trade with Japan. It's several times that of Korea and four times that of France.

You have a hearing later on, but I want to highlight one of the best cases of foreign direct investment, which is the case of Bombardier, that developed a veritable air space growth pole in the city of Querétaro. First, it was Bombardier and then there were something like 30 companies. Now, there is another air space program in the state of Chihuahua. At the beginning of what I think is a new trend, you have an important company, called Grupo Bimbo that acquired Canada Bread, which is a \$2 million investment. It will be a new trade.

Bien que nos deux pays soient membres de l'Accord de libre-échange nord-américain depuis 20 ans et qu'ils aient des relations diplomatiques depuis 70 ans, de toute évidence, ils se connaissent très peu — quoique bon nombre de Canadiens vont au Mexique pour profiter de notre soleil, de notre sable et de nos margaritas.

J'ai entrepris la tâche de remédier à la situation. L'ambassade a préparé un graphique chronologique du parcours de nos deux pays. Je vais vous le présenter, au cas où cela vous intéresse.

Ce cheminement historique est rempli de surprises. Par exemple, au XVIII^e siècle, des marins mexicains, toujours sous le drapeau espagnol, ont été les premiers Occidentaux à dresser la carte de Vancouver et à faire du commerce avec la nation Haïda. À la fin du XIX^e siècle, nous avons rejeté un accord commercial proposé par les Américains. Nos deux pays l'ont rejeté. En 1905, un délégué commercial du Canada a été nommé au Mexique. Un investisseur canadien — la Banque de Montréal — a été le premier à établir un réseau électrique et des tramways à Mexico. J'ai découvert récemment que les *charros* mexicains — cowboys — étaient présents au premier Stampede de Calgary en 1912. Dans les années 1920, des mennonites canadiens ont obtenu le statut de réfugié au Mexique. Le premier sommet trilatéral a eu lieu en 1955, dans l'État de la Virginie, à l'invitation du président Eisenhower; le premier ministre St-Laurent y était. En 1959, pour la première fois, un premier ministre canadien faisait une visite officielle au Mexique : c'était Diefenbaker.

Le premier ambassadeur canadien au Mexique a été M. Turgeon, qui vient de votre province, madame la présidente. Il avait quitté ses fonctions de juge en chef de la Saskatchewan et c'était un éminent avocat. Il avait été le premier procureur général de la province. Il s'est rendu au Mexique en train; à l'époque, le trajet durait quatre jours.

Toute personne qui se penche sur les 20 années d'existence de l'ALENA constatera que c'est vraiment impressionnant. Je ne répéterai pas tout, car vous avez tenu un certain nombre de séances et vous en avez parlé. Je veux souligner que le commerce est populaire maintenant. Nos échanges bilatéraux avec le Canada s'élèvent à 35 milliards de dollars, ce qui fait que le Mexique se classe au troisième rang parmi vos partenaires commerciaux; nos échanges sont un tiers plus élevés que ceux avec le Japon, plusieurs fois plus élevés que ceux avec la Corée et quatre fois plus élevés que ceux avec la France.

Une séance est prévue à ce sujet plus tard, mais je veux mentionner tout particulièrement l'un des meilleurs exemples d'investissement direct étranger, soit celui de Bombardier, qui a établi un véritable pôle de croissance de l'aérospatiale dans la ville de Querétaro. Les choses ont commencé avec Bombardier, et par la suite, 30 entreprises se sont ajoutées. Il y a maintenant un autre programme d'aérospatiale dans l'état de Chihuahua. Au début de ce que je crois être une nouvelle tendance, il y a une nouvelle entreprise, Grupo Bimbo, qui a fait l'acquisition de Canada Bread, ce qui représente un investissement de 2 millions de dollars. Ce sera un nouveau secteur.

What's important is that we are not just buying and selling. We're not just traders. The significant change is having value chains across North America. I had an opportunity to visit Palliser Furniture in Winnipeg. Furniture parts are going back and forth between Winnipeg and Mexico and that is an important value chain.

This is a very timely meeting. It's a meeting at the crossroads for North America. I'm happy to witness it. It's a veritable wave — a renaissance — of very ambitious and fresh ideas. Some of them are expressed by our very distinguished officials, businessmen and academics; David Morrison, Colin Robertson, and Eric Miller. There's also *North America: Time for a New Focus*, by the Council on Foreign Relations; the studies by Laura Dawson; the announced Canadian Council road map; and, of course, the conclusions — the so called liberals — of the bilateral and trilateral summits held in Mexico; and recently the Mexico-Canada Partnership held in Calgary.

In 2015, we must start a new stage for a dynamic and competitive North America, with a long-term vision sustained by three strong bilateral ties and with a view towards reinforcing the trilateral relationship. It has been said, trilateral where we can and bilateral where we must.

There are of course lingering obstacles. For some, Mexico is not even part of North America. They put us in a geographical limbo, because we are not Central America and we are not South America. There is the 1994 syndrome, which is where some believe that it is better to have a special relationship with the U.S. Mexico is a nuisance. And bilateral is always better than trilateral. There is also the view that Mexico is competing against Canada. I think we are working together. There is obviously an amount of good competition, but basically we are complementary and working together.

In terms of the mandate for this meeting, I will first talk about the huge new opportunities for dynamic trilateralism. I would submit that North America is one of the brightest spots in an otherwise very bleak world economy. If you look at the last page of the Economist, where they put the yearly and quarterly figures, in the last quarter, the United States, Canada and Mexico have growth rates of 3 or 4 per cent. This is not only vis-à-vis advanced countries, but also against many of the emerging countries. If you compare that with a very stagnant Europe — and they just revised for the third time the figures — all of them are below 1 per cent. Japan is in a sort of steady, secure stagnation state. Brazil and Russia are in recession. Only countries like China and India stand out.

L'important, c'est que nous ne faisons pas qu'acheter et vendre. Nous ne sommes pas que des commerçants. Le changement important, c'est la présence de chaînes de valeur dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. J'ai eu l'occasion de visiter Palliser Furniture, à Winnipeg. Les parties des meubles vont et viennent entre Winnipeg et Mexico, et il s'agit d'une chaîne de valeur importante.

La séance tombe vraiment à point. L'Amérique du Nord est à la croisée des chemins. Je suis heureux d'assister à cela. C'est une véritable vague — une renaissance — de nouvelles idées très ambitieuses. Certaines d'entre elles sont exprimées par nos très éminents dirigeants, gens d'affaires et universitaires; David Morrison, Colin Robertson et Eric Miller. Il y a également le rapport *North America : Time for a New Focus*, du Council on Foreign Relations; les études de Laura Dawson; la feuille de route du Conseil canadien; et, bien sûr, les conclusions — qu'il convient d'appeler les libéraux — des sommets bilatéraux et trilatéraux qui ont eu lieu au Mexique; et récemment, et du Partenariat Canada-Mexique, à Calgary.

En 2015, il nous faut jeter les bases d'une Amérique du Nord dynamique et concurrentielle, et avoir une vision à long terme appuyée par des liens bilatéraux forts et l'objectif de renforcer les relations trilatérales. On dit qu'il faut favoriser des relations bilatérales là où nous le pouvons, et des relations trilatérales quand nous le devons.

Bien entendu, des obstacles subsistent. Certains disent que le Mexique ne fait même pas partie de l'Amérique du Nord. Ils nous placent dans un flou géographique, car nous ne faisons pas partie de l'Amérique centrale, ni de l'Amérique du Sud. Il y a le syndrome de 1994, et c'est à cet égard que certains croient qu'il est préférable d'avoir un lien spécial avec les États-Unis. Le Mexique est une source d'embarras. Les discussions bilatérales sont toujours préférables aux discussions trilatérales. On estime également que le Mexique rivalise avec le Canada. Je crois que nous collaborons. Évidemment, il y a une saine concurrence, mais en fait, nos deux pays se complètent et travaillent ensemble.

Dans le cadre de la séance, je vais parler tout d'abord des énormes possibilités de relations trilatérales dynamiques. À mon avis, l'Amérique du Nord est l'un des endroits les plus radieux au sein d'une économie mondiale généralement sombre. À la dernière page du magazine *The Economist*, où figurent les résultats annuels et semestriels, on indique qu'au dernier semestre, les États-Unis, le Canada et le Mexique affichent un taux de croissance de 3 ou 4 p. 100. Ce n'est pas seulement par rapport aux pays avancés, mais également par rapport à bon nombre de pays émergents. Si l'on compare ces résultats avec les taux stagnants de l'Europe — qui viennent d'être révisés pour une troisième fois —, ils sont tous inférieurs à 1 p. 100. Le Japon est dans une situation de stagnation stable en quelque sorte. Le Brésil et la Russie sont en récession. Seuls des pays comme la Chine et l'Inde se démarquent.

I think the North American prospects are extraordinarily bright. It's a bright spot in a bleak picture. There are four pillars which sustain that: energy-led development, related industrial competitiveness, trade, and innovation.

My second point is that there is a veritable North American revolution that is based on technology and new discoveries. Mexico is opening its energy sector. We have a good energy starting point, not as good as Canada, but it's a strong starting point. After you and Saudi Arabia, we are the third largest supplier of oil to the U.S. market. We're the ninth largest producers of oil in the world. Pemex is the fifth largest oil company. Mexico's new reform is a new energy model — a paradigm change — as has been mentioned by scholar Duncan Wood. It opens up the entire production chain upstream and downstream to the private sector. After 70 years, there is elimination of the state monopolies: Pemex in oil, and Federal Electricity Commission in electricity.

We are proud of this energy reform in Mexico, which is called the mother of all reforms. It took place within a year. Nobody expected that. It's one of the 11 structural reforms.

In oil exploration and production, the private sector can participate through profit sharing, output sharing, contracts and partnerships.

The process has slowly started. There is the so-called Round Zero, which is devoted for mature wells. Pemex has invested a large amount. It can partner with foreign companies. The idea was that through this Round Zero, to give Pemex, who has already invested heavily and mapped the territory, would stay at its current production of 2.5 million barrels a day. What's interesting is Round One, which is starting with something like 120 lots, in which about 90 are for exploration and 30 are for initial exploitation.

It's clear where our reserves are. You just draw an invisible line in the Gulf of Mexico and that is the same reservoir. The difference has been up to the energy reform. The Americans were drilling at the level of 100 wells per year and we only had six wells. South of the Rio Grande, in the Texas basin, you have 9,000 shale gas drillings and in Mexico there are only three. I think that offers a significant perspective. In light of this, in oil and gas, we should not be seen as a competitor to Canada.

This is because the drilling in the Gulf of Mexico or the drilling of shale gas inland, in our northeast corner, will take for a well, five to ten years to develop. We should not, in any way, be competing with you. I think you could rest assured of that.

Je pense que les perspectives de l'Amérique du Nord sont extraordinairement brillantes. C'est un endroit qui se démarque dans le tableau sombre du monde. La situation repose sur quatre piliers : développement énergétique, concurrence industrielle, commerce et innovation.

Ensuite, il y a une véritable révolution nord-américaine qui est fondée sur la technologie et les découvertes. Le Mexique ouvre son secteur de l'énergie. Nous avons une bonne base. Ce n'est pas comparable à la situation du Canada, mais c'est un excellent début. Le Mexique est au troisième rang des fournisseurs de pétrole des États-Unis; il suit le Canada et l'Arabie saoudite. Il est au neuvième rang des producteurs de pétrole dans le monde. Pemex est la cinquième société pétrolière en importance. La nouvelle réforme du Mexique est un nouveau modèle dans le secteur de l'énergie — un changement de paradigme —, comme l'a dit l'universitaire Duncan Wood. On ouvre l'ensemble de la chaîne de production au secteur privé. Après 70 ans, on élimine les monopoles d'État : Pemex dans le secteur pétrolier, et la Commission fédérale de l'électricité dans le secteur de l'électricité.

Nous sommes fiers de la réforme de l'énergie qui a lieu au Mexique, qu'on appelle la plus grande réforme. Elle s'est produite en un an. Personne ne s'y attendait. C'est l'une des 11 réformes structurelles.

Le secteur privé peut participer à l'exploration et à la production pétrolières par le partage des bénéfices, le partage de la production, les contrats et les partenariats.

Le processus a commencé lentement. Il y a la soi-disant Ronde zéro, qui est consacrée aux puits arrivés à maturité. Pemex a fait des investissements importants. Elle peut coopérer avec des entreprises étrangères. L'idée, c'était que la Ronde zéro permettrait à Pemex, qui a déjà grandement investi et dressé la carte du territoire, de maintenir sa production actuelle de 2,5 millions de barils par jour. Ce qui est intéressant, c'est la Ronde un, qui commence avec environ 120 lots, dont 90 sont destinés à l'exploration et les 30 autres, à la première étape d'exploitation.

L'endroit où se trouvent nos réserves est clair. Il suffit de tracer une ligne invisible dans le golfe du Mexique, et c'est le même réservoir. Ce qui fait la différence, c'est la réforme du secteur de l'énergie. Les Américains foraient jusqu'à 100 puits par année, et nous n'avions que 6 puits. Au sud du Rio Grande, dans le bassin du Texas, il y a 9 000 forages de gaz de schiste, tandis qu'au Mexique, il n'y en a que trois. Je pense que cela offre une perspective importante. Dans ce contexte, dans le secteur pétrolier et gazier, nous ne devrions pas être considérés comme des concurrents du Canada.

C'est parce que concernant les forages dans le golfe du Mexique ou les forages du gaz de schiste à l'intérieur des terres, dans la partie nord-est de notre pays, pour un puits, il faudra de 5 à 10 ans. Nous ne devrions pas être en compétition avec vous de quelque façon que ce soit. Vous pouvez en avoir la certitude.

We will be investing heavily in a large amount in areas, where clearly Canadian and American companies have a great amount of expertise. These large investments will drive Mexico's growth upwards and this will mean that we will be requiring increasing amounts of energy.

Investment in shale gas will be significant. We have to catch up with Texas and we have to have 9,000 wells. That lends itself to small, medium-sized and larger companies. Mexico, Canada and the United States have three of the six largest potential reserves in gas. This entails huge geopolitical changes. You are already doing it, but we will be producing gas at \$4 or \$5, in sufficient amounts, so we can disconnect the supplies of Russian gas to Europe and provide Europeans with gas. That's a huge geopolitical change.

Currently the pipelines are completely saturated. We have difficulties to even transfer gas from the border with the U.S., to a very large industrial area in near Guadalajara, in Jalisco. The pipelines are saturated. We need to invest heavily in pipeline and do so rapidly. It would not be insignificant amounts. We started with 1,200 kilometres and TransCanada is already involved in five of them. We will go up to 10,000 kilometres to have a full grid. We need that. It's relevant if we produce gas in the next five years. What's relevant is that we can import gas from our North American partners, so we can support this 4 to 6 per cent growth. We're importing 50 per cent of our gasoline requirements. We need refineries. We are importing 60 per cent of our petrochemical requirements.

Often electricity is forgotten. There is a great reform in electricity. For example, a crown corporation, like Hydro Quebec, will retain control of the transmission and distribution, but electricity generation is open to the private sector. We have to convert the state plants — which are to some extent dependent on expensive and dirty fuel oil — to clean gas, at \$4 or \$5. This will enable us to bring down electricity costs.

This is not only a new energy model, but it is a new economic model. These investments are taking place. Mexico, with all its advantages — like in all of North America — is already strong in manufacturing. It will be a reindustrialization process with lots of possibilities for the automobile, the air space or the manufacturing sectors.

Another pillar is infrastructure. Even the IMF has recently recognized that there is a need for a global push for infrastructure. For many countries that's where most of the growth potential is. This was acknowledged by the IMF and in Lawrence Summer's recent article. A \$1 increase in infrastructure investment means a \$3 increase in output capacity. We're embarking on the largest program in history in transport infrastructure. It will be

Nous investirons massivement dans des secteurs, là où des compagnies canadiennes et américaines ont une grande expertise. Ces grands investissements favoriseront une augmentation de la croissance du Mexique, ce qui accroîtra nos besoins énergétiques.

Les investissements dans le gaz de schiste seront importants. Nous devons rattraper le Texas, et il nous faut 9 000 puits. Cela ouvre la porte à de petites, moyennes et grandes entreprises. Le Mexique, le Canada et les États-Unis ont trois des six plus importantes réserves potentielles de gaz. Cela suppose d'énormes changements géopolitiques. Vous le faites déjà, mais nous produirons du gaz à 4 \$ ou 5 \$, en quantité suffisante, de sorte que nous puissions prendre la place de la Russie et fournir du gaz aux Européens. C'est un changement géopolitique énorme.

À l'heure actuelle, les pipelines sont complètement saturés. Nous avons des difficultés même pour le transfert du gaz à partir de notre frontière commune avec les États-Unis, vers une grande région industrielle située près de Guadalajara, dans l'état de Jalisco. Les pipelines sont saturés. Il nous faut investir massivement et rapidement dans les pipelines. Et il s'agirait d'un investissement considérable. Nous avons commencé par 1 200 kilomètres, et TransCanada participe déjà dans le cas de cinq d'entre eux. Nous irons jusqu'à 10 000 kilomètres pour avoir un réseau complet. Nous en avons besoin. C'est pertinent si nous pouvons produire du gaz au cours des cinq années à venir. Ce qui importe, c'est que nous puissions importer du gaz de nos partenaires nord-américains, de sorte que nous soutenions la croissance de 4 à 6 p. 100. Nous importons 50 p 100 de l'essence que nous consommons. Nous avons besoin de raffineries. Nous importons 60 p. 100 des produits pétrochimiques que nous consommons.

Souvent, on oublie l'électricité. Une grande réforme de ce secteur est en cours. Par exemple, une société d'État comme Hydro-Québec conservera le contrôle du transport et de la distribution de l'électricité, mais sur le plan de la production, on ouvre la porte au secteur privé. Dans les usines de l'État — qui dépendent dans une certaine mesure du mazout, un produit coûteux et polluant —, nous devons faire la conversion en gaz propre, à 4 \$ ou 5 \$. Cela nous permettra de réduire les coûts de l'électricité.

Il ne s'agit pas seulement d'un nouveau modèle énergétique, mais d'un nouveau modèle économique. On investit. Le Mexique, avec tous ses atouts — comme partout en Amérique du Nord —, a déjà un secteur de la fabrication dynamique. Il s'agira d'un processus de réindustrialisation offrant de nombreuses possibilités aux secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale ou de la fabrication.

L'infrastructure est un autre pilier. Même le FMI a récemment constaté que des investissements importants dans l'infrastructure sont nécessaires à l'échelle mondiale. Dans bon nombre de pays, c'est le secteur qui offre les plus grandes possibilités de croissance. Cela a été souligné par le FMI et par Lawrence Summer, dans son dernier article. Une augmentation de 1 \$ des investissements en infrastructure équivaut à une augmentation de 3 \$ dans les

something like \$600 billion over four years. It involves railroads — the Mexico-Toluca suburban train. I am told that Bombardier already bid on it. There is a fast train that goes to Central Mexico and the Chinese are already there. There are electric trains in two big cities: Guadalajara and Monterrey. There is a new mega airport in Mexico City, which entails a Norman Foster design.

If you measure in market terms, Mexico is somewhat smaller than Canada. The new purchasing power figures would put the Chinese economy number one, followed by the United States. According to the Purchasing Power Parity, Mexico is already a larger economy than Canada.

With these investments, as we move from a 3 to 6 per cent rate of growth, in 10 years, most forecasts anticipate Mexico will be the eighth or ninth largest economy in the world. We will be a market driver, right in your own neighbourhood.

It is quite clear that this is a complex implementation process. The devil is always in the details. We have to deal with issues of organized crime obviously, areas of inequality, poverty, et cetera. In terms of the future agenda, what does this mean for North American policy action? I would venture that we have a very broad agenda in terms of scope. For all the three countries, North America should be considered the engine for growth. That is where the strength lies. Internal trade is over \$1 trillion. Between us, we trade double what North America trades with China; double what it trades with Europe; and several times what we can trade with Trans-Pacific Partnership. Colin Robertson, in an article, said that Comprehensive Economic and Trade Agreement is very nice, but don't forget your neighbours.

Our countries are engaged in historical and significant trade agreements, which as you know are CETA, TPP, the North Atlantic Alliance, and the Pacific Alliance. We feel these new treaties will serve as vehicles to upgrade NAFTA and to adjust it to new world circumstances, including the new e-commerce world. However, the new treaties should not undermine what has been accomplished. Particular care should be made to protect North American value chains in automobiles, to establish favourable rules of origin and move towards greater trade policy harmonization.

Trade policy shows the importance of what Canada and Mexico can achieve. This is a better balance with our good neighbour in between us. With the World Trade Organization, we jointly — on the same day — took action against the U.S. protectionism on the Country of Origin Labeling meat certificates. We have recently won the second WTO resolution.

capacités de production. Nous nous lançons dans le programme le plus important de l'histoire en infrastructure des transports. Il représentera environ 600 milliards de dollars sur quatre ans. Cela comprend des lignes ferroviaires — le train de banlieue Mexico-Toluca. On me dit que Bombardier a déjà fait une offre. Il y a un train rapide qui se rend au centre, et les Chinois sont déjà présents. Il y a des trains électriques dans deux grandes villes : Guadalajara et Monterrey. Il y aura un nouvel aéroport géant à Mexico qui sera conçu par Norman Foster.

Le marché du Mexique est plus petit que celui du Canada. Selon de nouvelles données sur le pouvoir d'achat, l'économie chinoise occupe la première place et elle est suivie par les États-Unis. Selon la parité de pouvoir d'achat, l'économie du Mexique est déjà plus vaste que celle du Canada.

Grâce à ces investissements, avec un taux de croissance qui passe de 3 à 6 p. 100, dans 10 ans, selon la plupart des prévisions, on s'attend à ce que le Mexique soit la huitième ou neuvième économie en importance dans le monde. Ce sera un marché majeur près de chez vous.

De toute évidence, il s'agit d'un processus de mises en œuvre complexe. Tout se complique toujours quand on entre dans le détail. Nous devons régler les problèmes du crime organisé, bien sûr, des inégalités, de la pauvreté, et cetera. Pour ce qui est de l'avenir, qu'est-ce que cela signifie pour les initiatives de l'Amérique du Nord? J'oserais dire que nous avons un programme très vaste. Les trois pays devraient considérer l'Amérique du Nord comme le moteur de croissance. Voilà sa force. Le commerce entre les trois pays représente plus de mille milliards de dollars. Il représente le double des échanges entre l'Amérique du Nord et la Chine; le double de ses échanges avec l'Europe; et plusieurs fois les échanges que nous faisons dans le cadre du Partenariat transpacifique. Dans un article, Colin Robertson a dit que l'Accord économique et commercial global est une très bonne chose, mais qu'il ne faut pas oublier vos voisins.

Nos pays jouent un rôle dans des accords commerciaux historiques et importants qui, comme vous le savez, sont l'AECG, le PTP, l'Alliance de l'Atlantique Nord et l'Alliance du Pacifique. Nous croyons que ces nouveaux traités seront des moyens d'améliorer l'ALENA et de l'adapter aux nouvelles réalités mondiales, dont le monde du commerce électronique. Cependant, les nouveaux traités ne devraient pas saper ce qui a été accompli jusqu'ici. Une attention particulière devrait être accordée à la protection des chaînes de valeur nord-américaines du secteur de l'automobile à l'élaboration de bonnes règles d'origine et à l'harmonisation accrue des politiques commerciales.

Les politiques commerciales montrent l'importance de ce que peuvent accomplir le Canada et le Mexique. Il y a un meilleur équilibre par rapport à notre bon voisin qui nous sépare. Avec l'Organisation mondiale du commerce, nous avons conjointement — le même jour — pris des mesures contre la politique protectionniste américaine sur l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Récemment, la deuxième résolution de l'OMC nous donnait raison.

We were surprised to find, by chance, at one of these North American meetings that Mexico and Canada had not been invited to the table to negotiate TPP. We joined forces and now we're sitting together in the club.

In energy, it goes through a chain. We have to have a common energy outlook; a long-term energy vision, with policy harmonization; interconnection of this important pipeline grid; and a convergence of best regulatory practices to protect the environment and social interests of the communities. We are already working with the Alberta Energy Regulator on this and there will be a meeting of energy ministers.

Our competitiveness and our common borders have to serve to facilitate movements of goods and people. To reduce transaction costs, there are two commissions that exist for border and regulation harmonization. Some of these are clearly bilateral and others are not. Fortunately, one of the decisions of the leaders was that we should have Canadian observers in the U.S.-Mexico commission and Mexican observers in the U.S.-Canada commission. It's slowly taking place, so that we can work on common issues. There is a vast list of things that we can do. I think it's very difficult to move some of the layers of bureaucracy. We need the leaders to shake the bureaucracy to make them move in things that are essential.

I was speaking with Palliser about these trucks that are going backwards and forwards. Mexican trucks travel from Monterrey to the frontier and then we have to change to American trucks. Then they take another truck to go to Winnipeg. We lose a lot of time. These are the other silly things that we are encountering.

The mobility of people is difficult, but necessary. Mexico has a young population with western cultural values, which are adapted to local conditions. It's clear that there are serious shortages of manpower in some Canadian regions and sectors, particularly in the West. There is unemployment in the other regions. How can we reconcile this? There are some best practices programs for labour mobility, like the Seasonal Agricultural Workers Program. It's in its fortieth year. There are approximately 20,000 workers who contribute to agricultural development in Canada. The number of Mexicans in Canada is really very small. Including the 20,000 agricultural workers, there are not more than about 100,000 Mexicans, which is about the same number of Canadians living in Mexico. There are probably more double nationality Mennonites in Chihuahua than there are Mexicans in all of Canada. There is a vast scope where we can work together, underlying these common values and being adaptable. It will have to work both ways because with this energy boom, we will need Canadian engineers very quickly.

Nous avons été surpris de découvrir par hasard, lors de l'une de ces réunions des États nord-américains, que le Mexique et le Canada n'avaient pas été invités aux négociations sur le PTP. Nous avons uni nos forces et nous siégeons maintenant ensemble.

Dans le secteur de l'énergie, cela passe par une chaîne. Nous devons avoir des perspectives énergétiques en commun; une vision à long terme et des politiques harmonisées; l'interconnexion de cet important réseau de pipelines; et des pratiques réglementaires exemplaires qui convergent pour la protection de l'environnement et des intérêts sociaux des collectivités. Nous collaborons déjà avec l'organisme de réglementation de l'énergie de l'Alberta à cet égard, et une réunion des ministres de l'Énergie aura lieu.

Notre compétitivité et nos frontières communes doivent servir à faciliter la circulation des biens et des gens. Pour réduire les coûts de transaction, il y a deux commissions pour l'harmonisation transfrontalière et réglementaire. Certaines sont des commissions bilatérales. Heureusement, les dirigeants ont décidé notamment qu'il devrait y avoir des observateurs canadiens à la commission mexico-américaine et des observateurs mexicains à la commission canado-américaine. Les choses évoluent lentement, de sorte que nous pouvons travailler à des dossiers communs. Il y a une vaste liste de choses que nous pouvons faire. Je crois que c'est très difficile d'apporter des changements à certains niveaux de bureaucratie. Nous avons besoin des dirigeants pour secouer la bureaucratie afin qu'elle fasse avancer ce qui est essentiel.

Je parlais avec Palliser des camions qui font des allers-retours. Des camions mexicains se déplacent de Monterrey jusqu'à la frontière, où il faut alors utiliser des camions américains. Ensuite, on prend un autre camion pour se rendre à Winnipeg. Nous perdons beaucoup de temps. Ce sont les autres situations ridicules dans lesquelles nous nous retrouvons.

La mobilité des gens est limitée, mais nécessaire. Le Mexique compte une jeune population qui a des valeurs culturelles occidentales, qui s'adapte aux réalités locales. De toute évidence, il y a une grave pénurie de main-d'œuvre dans certaines régions et certains secteurs du Canada, surtout dans l'ouest du pays. Il y a des chômeurs dans les autres régions. Comment peut-on régler la situation? Il existe des programmes de pratiques exemplaires sur la mobilité de la main-d'œuvre, comme le Programme des travailleurs agricoles saisonniers. Il en est à sa 40^e année. Environ 20 000 travailleurs contribuent au développement agricole du Canada. Il y a vraiment très peu de Mexicains au Canada. En incluant les 20 000 travailleurs agricoles, on ne compte pas plus qu'environ 100 000 Mexicains, ce qui correspond à peu près au nombre de Canadiens qui vivent au Mexique. Le nombre de mennonites qui ont la double nationalité à Chihuahua dépasse probablement le nombre de Mexicains au Canada. Notre champ de collaboration est vaste et sous-tend des valeurs communes et la capacité d'adaptation. Il faudra que cela s'applique dans les deux sens, car compte tenu du boom énergétique, nous aurons très vite besoin d'ingénieurs canadiens.

I have not referred to what I call the bad four-letter word, which begins with a little “v.” I think you know which one it is. Because of this sensitivity, I will speak of this, off the record, and I will be very careful. I fully respect this is an issue of Canadian sovereignty and there is no doubt about it. It is the very last item in this impressive agenda and as your trading partner, it is a single irritant. It hurts our relationship and negatively affects business. I have been speaking with all the tourist associations, the hotels and the airlines. There is so much that we can do. Fifty-thousand Mexicans went to the World Cup in Brazil. I would like and envisage that for the Pan American Games that will take place in Canada, so that you could have more than that, but one has to facilitate these things.

The following programs were achieved: There is CanadaPlus and multiple-entry, which for many years provided fast tracking for tourism business. The problem was largely solved when your new immigration law tightened the loophole for several refugees from other countries, including Mexico, which were sustained at taxpayers’ expense. You made a good gesture of putting those in designated countries of origin. We are working on that. The leaders have agreed to have a convergence of trusted traveller programs, like NEXUS and SENTRI. We have reviewed the arguments against eliminating visas for Mexico. Some of them are valid and we’re working on those points. There are others that range from the highly subjective to the irrelevant and the absurd. I will mention one that is particularly absurd. I was told by a minister that one of the issues concerning visas was that you were worried about the infiltration of Somalis through Mexico. I told the minister that there are 500 Somalis who have gone through Mexico in the last five years. If we have number 501, we are going to extend him a certificate saying that he is the number 501 Somali to visit Mexico. You have more Somalis in the U.S. and in Canada than have passed through Mexico. In the interests of both our countries, I hope that there would be an intelligent solution beyond the regrettable status quo. I think we have acted very prudently in not trying to raise the issue.

Innovation, technology, research and educational exchanges are new and basic objectives. When everybody speaks about innovation it’s difficult to say we want more innovation, more exchanges and more educational exchanges. But it’s difficult to make it concrete. We take lots of photographs and have signed MOUs. When it comes to action, it’s very difficult. There is a very small number of Canadians going to Mexico as students, or Mexicans going to Canada. It requires many more scholarships.

Je n’ai pas encore parlé de ce que j’appelle le mot tabou de quatre lettres qui commence par « v ». Je pense que vous savez de quel mot je parle. Parce que c’est un sujet délicat, je vais en parler dans un contexte non officiel, et je serai très prudent. Je reconnais parfaitement que c’est une question qui concerne la souveraineté du Canada; cela ne fait aucun doute. C’est le dernier élément de cet imposant programme, et en tant que partenaire commercial, c’est un point épineux. Il mine nos relations et a de mauvaises répercussions sur le commerce. Je discute avec toutes les associations de tourisme, les hôtels et les compagnies aériennes. Nous pouvons faire tant de choses. Cinquante mille Mexicains sont allés à la Coupe du monde au Brésil. J’aimerais que la même chose se répète aux Jeux panaméricains qui se tiendront au Canada, pour qu’il y en ait davantage, mais il faut favoriser ce genre de situation.

Les programmes suivants ont été réalisés : CanadaPlus et les entrées multiples qui, pendant bon nombre d’années, accéléraient le processus pour l’industrie du tourisme. Le problème s’est réglé en grande partie lorsque votre nouvelle mesure législative sur l’immigration a corrigé la faille pour bon nombre de réfugiés d’autres pays, dont le Mexique, qui recevaient du soutien aux frais des contribuables. Vous avez posé un bon geste en les classant dans les pays d’origine désignés. Nous y travaillons. Les dirigeants se sont entendus sur une convergence des programmes des voyageurs fiables, comme NEXUS et SENTRI. Nous avons examiné les arguments défavorables invoqués contre l’élimination des visas pour le Mexique. Certains sont valables et nous prenons des mesures à cet égard. D’autres sont très subjectifs, non pertinents ou même absurdes. Je vais en mentionner un qui est particulièrement absurde. Un ministre m’a dit que l’un des problèmes concernant les visas, c’est qu’on craint que des Somaliens s’infiltrent par le Mexique. J’ai dit au ministre qu’au cours des cinq dernières années, 500 Somaliens sont passés par le Mexique. S’il y en a un 501^e, nous lui remettrons un certificat attestant qu’il est le 501^e visiteur somalien au Mexique. Le nombre de Somaliens aux États-Unis et au Canada est supérieur au nombre de Somaliens qui sont passés par le Mexique. J’espère que dans l’intérêt de nos deux pays, on optera pour une solution intelligente, une solution qui diffère de la situation déplorable actuelle. Je pense que nous agissons avec prudence en n’essayant pas de soulever la question.

L’innovation, les technologies, la recherche et les programmes d’échanges constituent de nouveaux objectifs fondamentaux. Quand tout le monde parle d’innovation, il est difficile de dire que nous voulons favoriser plus d’innovations, plus d’échanges et offrir plus de programmes d’échanges dans le domaine de l’éducation. Toutefois, c’est difficile de concrétiser cela. Nous prenons beaucoup de photos et nous avons signé des protocoles d’entente. Quant vient le temps de passer à l’action, c’est très difficile. Un très faible nombre d’étudiants canadiens vont au Mexique, et vice versa. Il faut qu’un plus grand nombre de bourses soient offertes.

We still have to find a mechanism for co-operation, at least an institutional mechanism, which does not mean bureaucracy. It means a way to include outreach to stakeholders.

In conclusion, I will go back to our shared history. In 1905, there was a great boom in the Canadian and Mexican relationship. In 1906, A British minister to Mexico wrote that the Canadian colony in Mexico is not a numerous one, but its members make up in enterprise what they lack in numbers. They seem to combine the push of the Yankee with the recognized commercial integrity of the Englishman.

Your contribution could not be better stated. In the joint statement by our leaders, in the last communiqué, one statement sums it all up: We, the leaders of North America met today in Toluca, to recognize the strength of the relationship and open a new chapter in our partnership.

Thank you, very much, for your attention.

The Chair: Thank you, Your Excellency. You've covered a lot of area with humour, with a lot of facts and history. Thank you.

I have a list of questioners. I'm going to start with Senator Johnson.

Senator Johnson: That was a comprehensive presentation. Thank you, for doing it and for coming here, this morning. It is now 70 years that we've had a trading relationship with Mexico. It's our anniversary, isn't it? I know you're doing a lot of work in the provinces and in Manitoba. I know what you're doing with Palliser. Going forward, what role do the provinces and territories as well as the U.S. and Mexican states have in increasing trade and investment in the United States, Canada and Mexico? I know you're doing a lot of work now.

Mr. Suárez: I think that's a very important and new issue. I've mentioned education. There are many partnerships between Canadian provinces and Mexican states. Unfortunately, they have not become institutionalized. There is a lot of variation. For example, there's engagement between the State of Querétaro because of Bombardier in Quebec. There's an active involvement between the State of Jalisco, again with Quebec, because of the cultural industries.

Although there's strong agricultural trade between Saskatchewan and Mexico and between Manitoba and Mexico, they have not become institutionalized. We're going to open a consulate in Winnipeg. We'll be the third country to do so, after the United States and Iceland. It's U.S., Iceland and your initial home country, which is Mexico. We're choosing somebody who is not doing the usual consular paperwork. It's somebody that can do the promotion of activities.

Il nous faut toujours trouver un mécanisme de collaboration, du moins un mécanisme officiel, et je ne parle pas nécessairement de bureaucratie, mais d'une façon d'inclure la communication avec des intervenants.

En terminant, je reviens à notre passé commun. En 1905, les relations canado-mexicaines se sont accrues. En 1906, un ministre britannique au Mexique a écrit que la colonie canadienne du Mexique ne comprenait pas beaucoup de gens, mais qu'elle menait beaucoup d'activités. Ils semblent avoir la ferveur des Américains et l'intégrité des Anglais sur le plan commercial.

Votre contribution ne pourrait pas être exprimée plus clairement. Dans la déclaration conjointe de nos dirigeants, dans le dernier communiqué, une seule déclaration résume tout : « Nous, les dirigeants des pays nord-américains, nous sommes réunis aujourd'hui à Toluca, au Mexique, pour reconnaître la force de nos relations et pour amorcer un nouveau chapitre de l'histoire de notre partenariat ».

Je vous remercie beaucoup de votre attention.

La présidente : Votre Excellence, je vous remercie. Vous avez couvert beaucoup de sujets avec humour, en fournissant des faits et en faisant un bref historique. Merci.

J'ai une liste de sénateurs qui veulent poser des questions. La sénatrice Johnson sera la première à le faire.

La sénatrice Johnson : C'était un exposé exhaustif. Je vous remercie de nous l'avoir présenté et d'être venu témoigner aujourd'hui. Cela fait maintenant 70 ans que nous avons des relations commerciales avec le Mexique. C'est notre anniversaire, non? Je sais que vous travaillez beaucoup avec les provinces et au Manitoba. Je sais ce que vous faites avec Palliser. Quel rôle les provinces et les territoires, de même que les États américains et mexicains devront-ils jouer pour accroître les échanges commerciaux et les investissements aux États-Unis, au Canada et au Mexique? Je sais que vous faites beaucoup de travail.

M. Suárez : Je crois que c'est un nouvel enjeu très important. J'ai parlé de l'éducation. Il y a beaucoup de partenariats entre les provinces canadiennes et les états mexicains. Malheureusement, ils n'ont pas été institutionnalisés. Il y a beaucoup de variations. Par exemple, il y a des liens avec l'État de Querétaro en raison de Bombardier au Québec. Il y a une participation active dans l'État de Jalisco, toujours liée au Québec, en raison des industries culturelles.

Bien qu'il y ait des échanges agricoles importants entre la Saskatchewan et le Mexique, et entre le Manitoba et le Mexique, ils n'ont pas été institutionnalisés. Nous allons ouvrir un consulat à Winnipeg. Nous serons le troisième pays à le faire après les États-Unis et l'Islande. Il s'agit des États-Unis, de l'Islande et de votre pays d'origine, le Mexique. Nous choisissons une personne qui ne fait pas le travail administratif consulaire habituel. C'est quelqu'un qui peut faire la promotion des activités.

From Winnipeg, the office will also take care of the agricultural province of Saskatchewan — that is very strong technologically — we can work with both provinces. To go from Regina to Toronto is like going from Regina to Mexico. It's very difficult.

We have to work to make these things institutionalized. The Western provinces meeting with the U.S. is very useful. Politically it would be to promote the Western provinces of Canada so they are able to meet with the Western provinces of Mexico. I know you've championed this, and it's been very difficult. There's going to be a bi-parliamentary meeting in Ottawa on the 23rd and the 24th. We're both trying to get our American friends to the table in the hopes of setting up a trilateral parliamentary-congressional relationship. It can be done in two years. It doesn't have to be done within a year. We have to institutionalize it. That's the next stage.

On the subject of universities, we are setting up joint chairs with the University of Saskatchewan and with the Agricultural Department of Mexico. At the University of Regina and the University of Winnipeg, we are setting up joint chairs as a starting point for scholars.

The Chair: Senator Fortin-Duplessis.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: First of all, Excellency, let me welcome you and the members of your team to our committee. I would like to thank you for your presentation, which I found very interesting.

The 20th anniversary of NAFTA has led some observers to call for a renewal of the kind of trilateral cooperation that gave rise to that accord. For example, in a joint letter to North American leaders in October 2013, business organizations from Canada, the United States and Mexico made the case that our governments could do more to create a more integrated and competitive economic space.

Of the measures that you would like Canada to take in order to stimulate the growth of trade and investment between Canada, the United States and Mexico, which would have the highest priority? To reciprocate, what measures would you like to see your government take to stimulate growth and investment between Canada, the United States and Mexico?

Mr. Suárez: Thank you very much, senator, for that very important question. Personally, I think NAFTA has achieved that goal. It is about trade and investment, and that is good. A lot has been done and now I feel NAFTA has allowed us to achieve a stage of development between the three countries. Now, I feel, we have to get to work. If we do what we have to do, we will, in the next 20 years, have to focus on three things.

À partir de Winnipeg, le bureau s'occupera de la province agricole de la Saskatchewan — qui est très forte dans le secteur des technologies — et nous pouvons collaborer avec les deux provinces. Aller à Toronto à partir de Regina, c'est comme aller au Mexique à partir de Regina. C'est très difficile.

Nous devons faire en sorte que ces choses soient institutionnalisées. Il est très utile que les provinces de l'Ouest rencontrent les États américains. Sur le plan politique, il s'agirait de promouvoir les provinces de l'Ouest du Canada, de sorte qu'elles puissent rencontrer les États de l'Ouest du Mexique. Je sais que vous avez appuyé cela et que c'est très difficile. Une rencontre parlementaire aura lieu à Ottawa les 23 et 24. Nous essayons tous les deux d'amener nos amis américains à la table dans l'espoir d'établir des relations trilatérales. Cela peut se faire en deux ans. On n'a pas à le faire en un an. Il faut l'institutionnaliser. C'est la prochaine étape.

En ce qui concerne les universités, nous établissons des chaires conjointes avec l'Université de la Saskatchewan et le ministère de l'Agriculture du Mexique. À l'Université de Regina et à l'Université de Winnipeg, nous établissons des chaires conjointes comme point de départ pour les universitaires.

La présidente : Sénatrice Fortin-Duplessis.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : En tout premier lieu, Excellence, soyez le bienvenu à notre comité, ainsi que les membres de votre équipe. Je tiens à vous remercier pour votre présentation qui était fort intéressante.

Le 20^e anniversaire de l'ALENA a incité certains observateurs à plaider en faveur d'un renouvellement du type de coopération trilatérale qui a mené à cet accord. Par exemple, dans une lettre conjointe adressée aux dirigeants nord-américains en octobre 2013, des organisations de gens d'affaires du Canada, des États-Unis et du Mexique soutiennent que nos gouvernements respectifs pourraient en faire davantage pour créer un espace économique nord-américain plus intégré et plus concurrentiel.

Parmi les mesures que vous aimeriez que le Canada prenne pour stimuler la croissance du commerce et de l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, lesquelles seraient les plus prioritaires? En contrepartie, quelles mesures aimeriez-vous voir prendre par votre gouvernement, justement, pour stimuler la croissance et l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique?

M. Suárez : Sénatrice, merci beaucoup pour votre très importante question. Moi, je pense que l'ALENA a atteint ce but. C'est le commerce et l'investissement, et c'est bien. On a fait beaucoup, et maintenant, je pense que l'ALENA a permis d'atteindre un stade de développement entre les trois pays. Je pense que, maintenant, il faut travailler, et que, si nous faisons ce que nous devons faire, nous devons, au cours des 20 années à venir, nous concentrer sur trois choses.

First, there is energy, of course. You have a strong bilateral relationship with the United States. We also had a strong relationship with the United States in that regard, but now, we three must work together. I feel that cooperation in a network of pipelines has to be very important. We really must have a large network, not just for oil, but for gas as well. That requires some effort in planning so that we can do it together.

The second thing, I think, is technical interchange and investment. I feel that Mexico needs investment and technical support from Canada and the United States. There must be an increase in exchanges between the three countries.

Also, we need some harmonization of rules. You have gained considerable expertise in reducing water contamination and we must not make the same mistakes. So we need some harmonization of rules in order to prevent contamination and protect the rights of communities.

I feel that energy is a huge area and that there is a lot of work to do. The energy ministers will meet in Washington in December. They will be working on issues around pipeline networks, investments and technical exchanges, and, of course, they will be negotiating agreements so that the three countries can eventually become exporters to other regions.

I also feel that the private sector has a very long list of proposals about our borders. We have a lot of problems with our borders. There is a long list of points which must be seen in the light of common sense, and I feel that we have a lot to do in that area.

Take, for example, the idea of “cleared once, accepted thrice.” It is ridiculous for us to have the same way of making one digital form in English and French, but one for the United States and Mexico and one for Canada and the United States. There is a lot to be done.

Border infrastructures are a problem; they are still at 19th century levels, I feel.

One idea merits attention, an idea put forward by the Canadian Council. You have an institution with resources, the North American Development Bank.

[English]

It could be a true North American Development Bank and if it's given the possibility to invest in infrastructure and environment, it will be a very powerful tool.

It does not require resources from the governments. It requires collateral capital. It can provoke many PPP investments, and I think it can get most of the resources from the market. I think that's one of the ideas that could be good to promote this issue of frontiers, which I think is very bad, and to work on all the

Je pense évidemment à l'énergie. Dans le domaine de l'énergie, vous avez un fort rapport bilatéral avec les États-Unis. Nous avons aussi un fort rapport avec les États-Unis sur ce point, mais il faut maintenant que les trois travaillent ensemble. Je pense que la coopération dans le dossier des réseaux de pipeline doit être très importante; il faut avoir un vrai grand réseau, pas seulement pour le pétrole, mais aussi pour le gaz. Or, cela demande un certain effort de planification pour que nous puissions le faire ensemble.

La deuxième chose, selon moi, ce sont les échanges techniques et les investissements. Je pense que le Mexique a besoin de l'investissement et de l'apport technique du Canada et des États-Unis. Il doit y avoir une augmentation des échanges entre les trois pays.

Également, une certaine harmonisation des règles est nécessaire. Vous avez acquis une expérience très importante pour réduire la contamination de l'eau, et il ne faut pas que nous fassions les mêmes erreurs. Il faut donc une certaine harmonisation des règles pour éviter la contamination et pour protéger les droits des communautés.

Je pense que l'énergie est un domaine immense et qu'il y a beaucoup de travail à faire. Les ministres de l'Énergie se réuniront à Washington en décembre. Ils travailleront sur les dossiers liés aux réseaux de pipeline, aux investissements, aux échanges techniques, et ils négocieront évidemment des accords pour que, éventuellement, les trois pays deviennent des exportateurs vers les autres régions.

Aussi, je pense qu'il y a une liste très longue de propositions que le secteur privé a faites concernant les frontières. Les frontières présentent beaucoup de problèmes. Il y a là une liste très importante de points qui doivent faire appel au bon sens, et je pense qu'il y a beaucoup à faire à ce chapitre.

Prenons, par exemple, le concept *cleared once, accepted thrice*. Il est ridicule qu'on ait les mêmes formules, une pour les États-Unis et le Mexique et une autre pour le Canada et les États-Unis, pour faire de façon numérique un formulaire anglais-français. Il y a beaucoup de choses à faire

Les infrastructures des frontières représentent un problème; je pense qu'elles sont restées au niveau du XIXe siècle.

Il y a une idée qui mérite de l'attention, et c'est une idée qui a été présentée par le Conseil canadien. Vous avez une institution qui a des ressources, la North American Development Bank.

[Traduction]

Elle pourrait être une véritable Banque nord-américaine de développement, et si on lui donnait la possibilité d'investir dans les infrastructures et l'environnement, elle serait un outil très puissant.

Elle n'a pas besoin de ressources de la part des gouvernements, mais elle doit avoir accès à d'autres sources de capitaux. Cela pourrait amener de nombreux investissements en PPP, et je pense qu'elle pourrait obtenir la majorité des ressources sur les marchés. Je crois que ce serait une bonne solution pour remédier aux

non-tariff barriers to trade, such as phyto-sanitary measures. We've been working on that. Eliminate these questions of protectionist measures like the Americans are taking. It's like dead cows have to acquire citizenship. It's a bit absurd that that is happening. That's the second area. Those are specific things.

You cannot shake the bureaucracies, with all due respect, dealing with border immigration. It is power and bureaucracy. You need the leaders to say, "I want results in a year's time." Otherwise, it won't happen. The private sector is really pushing for that. It's a great help.

[*Translation*]

The third thing, I believe, is labour mobility. I feel that there are labour limitations in some provinces. You do not have semi-skilled workers.

[*English*]

I think we could help there in Alberta, British Columbia and Manitoba. We have qualified, semi-skilled workers. If we come to an agreement, whatever you want — what do you prefer, temporary or permanent? For us, the best system is temporary but with renewal. The agricultural workers come here for eight months. They go back to Mexico and they bring savings. They get in touch with the family. If the manager likes them and they want to go back, they come back. It can be open to temporary.

I think there's a lot of work to do in labour mobility, with the Americans as well. Our population will be up by 50 per cent by 2026. It's a vast reservoir, a population that is hard-working, with western values. I think we can do something. You have to cut the tape. Again, there is the issue between the provinces, the federal government and even at the local level. With human mobility, there's a lot we can do.

We could also strengthen the relationships between the universities in terms of researchers and to get cooperation between firms and universities. Querétaro and Bombardier are doing well in working with universities in Canada and the United States to get technicians to work in Bombardier across the border. Of course, I won't mention that little "v" four-letter bad word. That's ridiculous.

Turning to the subject of tourism numbers. Mexico, as I've mentioned, has a very large middle class. We are very heavy spenders. The tourist commissioner in Vancouver said, "Ambassador, you have no idea of the figures. Mexico has discovered Whistler. There are so many people coming to British Columbia and Whistler." The favourite route to go to the east

problèmes des frontières qui, selon moi, sont très graves, et pour surmonter toutes les barrières non tarifaires au commerce, telles que les mesures phytosanitaires. Nous travaillons là-dessus. Il faut éliminer les mesures protectionnistes que prennent les Américains. C'est comme si les vaches mortes devaient obtenir la citoyenneté. La situation est un peu absurde. C'est la deuxième chose. Ce sont des éléments précis.

On ne peut pas secouer la bureaucratie, avec tout le respect que je vous dois, lorsqu'il s'agit de l'immigration. Tout est une question de pouvoir et de bureaucratie. Les dirigeants doivent dire : « Nous voulons des résultats dans un an. » Autrement, cela n'arrivera jamais. Le secteur privé exerce des pressions et cela aide énormément.

[*Français*]

La troisième chose, je crois, est la mobilité du travail. Pour moi, il est évident qu'il y a des limitations de main-d'œuvre dans certaines provinces. Vous n'avez pas de travailleurs semi-qualifiés.

[*Traduction*]

Je crois que nous pourrions aider en Alberta, en Colombie-Britannique et au Manitoba. Nous avons des travailleurs qualifiés et semi-spécialisés. Si nous parvenons à une entente, peu importe ce que vous voulez — que préférez-vous, les travailleurs temporaires ou permanents? Pour nous, l'idéal, c'est un emploi temporaire, mais avec une possibilité de renouvellement. Les travailleurs agricoles viennent ici pour huit mois. Ils retournent au Mexique avec des économies. Ils demeurent en contact avec leur famille. Si le gestionnaire les aime et veut qu'ils reviennent, ils reviennent. Les portes sont donc ouvertes aux travailleurs temporaires.

Je pense qu'il reste encore beaucoup à faire au chapitre de la mobilité de la main-d'œuvre, du côté des Américains également. Notre population augmentera de 50 p. 100 d'ici 2026. Nous avons un immense bassin de gens travaillants qui adhèrent aux valeurs occidentales. Je pense que nous pouvons faire quelque chose. Il faut réduire la paperasserie. Encore une fois, il y a la question de compétence entre les provinces, le gouvernement fédéral et même les municipalités. Sur le plan de la mobilité de la main-d'œuvre, il y a beaucoup de choses que nous pouvons faire.

Nous pourrions également renforcer les relations entre les universités, c'est-à-dire les chercheurs, afin d'obtenir une meilleure collaboration entre les entreprises et les universités. Querétaro et Bombardier réussissent à collaborer avec les universités au Canada et aux États-Unis afin de recruter des techniciens qui travailleront pour Bombardier de l'autre côté de la frontière. Il faut évidemment régler la question du visa. La situation est ridicule.

Je vais maintenant parler du tourisme. Le Mexique, comme je l'ai indiqué, a une classe moyenne considérable. Nous dépensons beaucoup. Le commissaire du tourisme à Vancouver m'a dit : « Vous n'avez aucune idée des chiffres. Les Mexicains ont découvert Whistler. Il y a tellement de gens qui se rendent en Colombie-Britannique et à Whistler. » Les gens s'arrêtent à

was stopping over in Vancouver. When you started this people said you have to use other ways. It's very important in terms of business promotion. Tourism could be a very strong driver of growth. I think it's energy, energy, energy.

So education, human capital, labour mobility and eliminating very limited obstacles in border trade is more or less where I think we're starting to work. In 20 years from now, I hope we will say that North America has become a veritable new re-industrialized, manufacturing-oriented area. I frankly feel that nobody can compete with us. All the manufacturing, cars, airplanes with \$4 gas is unbeatable. You have the technology. We can provide some of the labour force. You have the highly skilled workers. Obviously North America is a strong powerhouse, the largest economic powerhouse in the world. It can be even better.

The Chair: Your Excellency, we're running into a time problem. I'm going to move to the next senator. If we can shorten the questions and answers, we'll get all of the senators in and they'll have equal time. They all want to question you.

Mr. Suárez: I'll be quick.

Senator Eaton: This is a very quick question, then. We've often heard, and I'm sure you've often heard, about a security perimeter that would start at the Mexican border and go through to the North Pole. That would encompass energy and many things. Is that in the cards? President Obama doesn't seem very keen on trade, or hasn't been up until now. Do you see that changing now that the Republicans have taken back the Senate? Is there a will there to make a security perimeter between all of us?

Mr. Suárez: Mexico would support the idea of a security perimeter. I think it's easier for us to the extent that this security perimeter encompasses a broad range of issues. That's the way I think we should work towards it, as a security perimeter involving trade and security issues.

Senator Eaton: A common market.

Mr. Suárez: A common market. I think we should work towards that. In Mexico, at present, after the success of NAFTA, there are no problems.

The United States always has many interests, but Obama in Mexico was very much in favour of a trilateral approach. I think they like the idea of a trilateral approach. The trilateral approach will be useful in negotiating with other areas, such as Europe and the Pacific. I think it's in the cards. As a concept, there's no problem. The devil is always in the details, and then you get into things like Buy American and that sort of thing. I think it's in the cards, and that's part of this new vision.

Vancouver. Quand tout cela a commencé, les gens disaient qu'il fallait faire autrement. C'est très important pour la promotion du commerce. Le tourisme pourrait être un moteur de croissance très important. J'insiste aussi sur l'énergie.

Par conséquent, l'éducation, le capital humain, la mobilité de la main-d'œuvre et l'élimination des obstacles au commerce transfrontalier sont plus ou moins nos objectifs. Dans 20 ans, j'espère que nous dirons que l'Amérique du Nord est devenue une région véritablement axée sur l'industrialisation et la fabrication. Très franchement, je ne crois pas qu'on puisse nous faire concurrence. Avec le gallon d'essence à 4 \$, les secteurs de la fabrication, de l'automobile et de l'aéronautique sont imbattables. Vous avez la technologie. Nous pouvons fournir une partie de la main-d'œuvre. Vous avez les travailleurs hautement qualifiés. De toute évidence, l'Amérique du Nord est une puissance économique, en fait, la plus importante au monde. Sa situation peut être encore meilleure.

La présidente : Votre Excellence, le temps est écoulé. Je vais devoir céder la parole au prochain sénateur. Je vous demanderais donc de raccourcir, dans la mesure du possible, vos questions et vos réponses, de sorte que les sénateurs disposent tous du même temps. Ils veulent tous vous poser des questions.

M. Suárez : Je vais être bref.

La sénatrice Eaton : Je vais vous poser une question très rapidement. Nous entendons souvent parler, et je suis certaine que vous en avez déjà entendu parler également, d'un périmètre de sécurité qui s'étendrait de la frontière mexicaine jusqu'au Pôle Nord. Cela engloberait beaucoup de choses, dont l'énergie. Est-ce envisageable? Le président Obama ne semble pas très emballé par le commerce, du moins, il ne s'est pas montré intéressé jusqu'à maintenant. Est-ce que vous pensez que la situation peut changer maintenant que les républicains ont repris le contrôle du Sénat? Y a-t-il une volonté d'établir un périmètre de sécurité entre nous tous?

M. Suárez : Le Mexique appuierait l'idée d'un périmètre de sécurité. Je pense que ce serait facile pour nous, dans la mesure où ce périmètre couvre un large éventail de questions. À mon avis, le périmètre de sécurité devrait englober des questions liées au commerce et à la sécurité.

La sénatrice Eaton : Un marché commun.

M. Suárez : Un marché commun. Je crois que nous devrions travailler dans ce sens. Au Mexique, à l'heure actuelle, après le succès de l'ALENA, il n'y a aucun problème.

Les États-Unis ont toujours eu toutes sortes d'intérêts, mais Obama était très favorable à une approche trilatérale. Je pense qu'ils aiment cette idée. L'approche trilatérale sera utile pour négocier avec d'autres régions, comme l'Europe et le Pacifique. Je crois que c'est une possibilité. Il n'y a pas de problème en ce qui concerne le concept. La difficulté réside toujours dans les détails, et il faut tenir compte de plusieurs éléments, comme la politique d'achat aux États-Unis, entre autres. Je crois que c'est plausible, et cela fait partie de cette nouvelle vision.

Senator Raine: I don't have to ask my question because you've already answered it. It was with regard to tourism being a strong driver of growth. I agree with that. I'm looking at tourism from Canada to Mexico. I think your image is probably suffering a bit with regard to crime and the security of people. Might you comment just briefly on how you work together with the U.S. and Canadian authorities to improve that?

Mr. Suárez: I would say that's something we're extremely proud and happy about. We receive 1.8 million Canadians per year. When our tourism minister was here, she was absolutely flabbergasted that three Canadian cities — Vancouver, Toronto and Montreal, and just about Calgary — sent more than 300,000 tourists to Mexico. That's the whole of the number that come from Spain, with whom we have very strong ties. That is three Canadian cities.

The problem is the airlines. There was a new airline agreement to open it up to the fourth sky. You have many charters, but we have to do more than that, as I mentioned, to increase the two-way trade.

Fortunately, the violence, which is obviously the most serious issue for Mexico, is, I would say, highly localized. It does not affect all of our basic tourism centres except for one, which I will say with frankness is Acapulco. Acapulco is a very large city with lots of poverty, and it's in one of the complicated states, which is the state of Guerrero. From Zihuatanejo upwards, Puerto Vallarta, Los Cabos, that's not a problem. The Mayan Riviera is not a problem. I was in Detroit, and it was more dangerous to be in Detroit and Chicago than Mexico City. I think it's not a problem in those areas.

I know you have new sites, because we want to go beyond sun and sand and margaritas to our cultural sites. Guanajuato and San Miguel de Allende are rapidly becoming attractive for Canadians. With tourism, we want to go the other way, with Mexicans coming here.

There are bound to be problems. We have consular warnings, with yellow and red signals. Whenever there is a problem, the consuls have to be advised so we can act properly, but it is still a problem.

The border cities with the U.S. are where you have a significant two-way trade of drugs versus weapons. That's a big problem. We have 10,000 weapon stores along the U.S. border with Mexico, and they don't sell shotguns. They sell AK-47s and bazookas. That's where the problem is, drugs versus weapons and the border, particularly Tamaulipas. Tijuana has improved substantially. Juárez is starting to improve. Then you have Guerrero and the mountains. That's where the problems are.

La sénatrice Raine : Je n'ai pas besoin de poser ma question parce que vous y avez déjà répondu. Cela concernait le tourisme, que je considère comme étant un vigoureux moteur de croissance économique. Je suis tout à fait d'accord avec vous. Je pense au nombre de touristes canadiens qui vont au Mexique. Je crois que la criminalité a terriblement entaché l'image du Mexique. Pourriez-vous nous dire brièvement comment vous collaborez avec les autorités américaines et canadiennes pour surmonter cet obstacle?

M. Suárez : Je dirais que c'est quelque chose dont nous sommes extrêmement fiers. Nous accueillons 1,8 million de Canadiens chaque année. Lorsque notre ministre du tourisme était ici, elle était abasourdie de constater que trois villes canadiennes — Vancouver, Toronto et Montréal, et même Calgary — ont envoyé plus de 300 000 touristes au Mexique. C'est autant que les touristes en provenance d'Espagne, avec qui nous entretenons des liens très solides. Ce sont trois villes canadiennes.

Ce sont les compagnies aériennes qui posent problème. On a conclu un nouvel accord relatif à l'ouverture de l'espace aérien. Il y a de nombreux vols nolisés, mais nous devons faire plus que ça, comme je l'ai déjà dit, pour accroître le commerce bilatéral.

Heureusement, la violence, qui est évidemment la principale préoccupation au Mexique, est très localisée. Elle ne touche pas nos centres touristiques, sauf un, en toute honnêteté, et c'est Acapulco. Acapulco est une très grande ville où on retrouve beaucoup de pauvreté, et elle se trouve dans l'un des états compliqués, soit l'État de Guerrero. Au-delà de Zihuatanejo, Puerto Vallarta, Los Cabos, il n'y a pas de problème. Pas plus qu'à la Riviera Maya. J'étais à Detroit récemment, et c'était plus dangereux que la ville de Mexico. Je crois qu'il n'y a aucun danger dans ces régions.

Je sais qu'il y a de nouveaux sites. Les gens veulent plus que du soleil, du sable et des margaritas; ils veulent aussi visiter des sites culturels. Guanajuato et San Miguel de Allende deviennent des options attrayantes pour bon nombre de Canadiens. Nous voulons également que les Mexicains viennent au Canada.

N'empêche que des problèmes subsistent. Nous avons des avertissements jaunes et rouges. Chaque fois qu'il y a un problème, les consuls doivent en être informés afin que nous puissions agir adéquatement, mais la situation demeure problématique.

C'est dans les villes situées à proximité de la frontière américaine que l'on retrouve le plus important commerce bilatéral de drogues et d'armes. C'est un problème de taille. Nous avons 10 000 magasins d'armes le long de la frontière entre les États-Unis et le Mexique, et aucun d'entre eux ne vend des fusils de chasse. On y trouve des AK-47 et des bazookas. Le trafic de drogues et d'armes est le problème le plus sérieux qui touche les frontières, en particulier dans l'État de Tamaulipas. La situation de Tijuana s'est améliorée considérablement. On commence à voir des progrès à Juárez. Il y a ensuite l'État de Guerrero et les montagnes. Ce sont les endroits les plus risqués.

The Chair: Something keeps coming up that is of concern to many Canadians is the disparity between some of your regions, particularly the south to the north, and what you're prepared to do in those areas that need to catch up to the rest. Is there an opportunity for Canada and some of our resources in those areas?

Mr. Suárez: That's a very good question, senator. One of the criticisms that has been voiced against NAFTA, and I think it has also been voiced in the United States and to some extent in Canada, is that NAFTA created overall a huge area of prosperity, but it was very unequal. It's very unequal because, in Mexico, who benefited from NAFTA? Basically, it was from Mexico City upwards, and it did not reach where we have the problems of poverty and crime, et cetera, the poor south. It favoured big companies, large companies, to some extent suppliers to big companies, but not medium- and particularly small-sized companies. That's a problem. Trade is concentrated on the large companies.

That was a problem in that NAFTA did not have a mechanism such as the Europeans had in correcting for regional inequalities, although in that case they did it for country inequalities. I think we have to develop some instruments to develop industrial and regional policies to correct these regional inequalities.

For some years now we have had focalized programs to combat poverty and that now encompasses 5 million people. That's focalized for the poorest people. Our view now is that that's not enough. Mexico, from 1980 to 2000, had an abysmal growth record. It was a 2 per cent growth record. That was very low. I don't think those issues will be resolved until we work with infrastructure, et cetera, and grows to 4 or 5 or 6 per cent. I would venture that where we can work together, with this growth pattern, I think we can manage an increased rate.

Where I think we have a very serious problem, senator, and it's a problem certainly for Mexico but to some extent for the United States, to a lesser extent for you, is the serious problem in Central America. That goes beyond our borders. They have serious difficulties in Guatemala, serious problems in El Salvador and serious problems in Honduras. All those children are coming to the Mexican border and travelling all the way north because those three countries have very low levels of growth and very low institutional levels. There we have to make an effort with the United States. That problem will not be solved by training more policemen and soldiers or even working with the judiciary. You have to work out a common approach to help those countries step up. Panama and Costa Rica don't have those problems. Eventually, we have to work with Cuba, but that's where the most problems are, senator.

The Chair: I wanted to touch on one other area. Traditionally, you said you had your relationship with Spain, and that continues. Of course, that's Spain writ European Union. You

La présidente : L'une des préoccupations qui continue d'être soulevée par de nombreux Canadiens est l'écart qui existe entre certaines de vos régions, particulièrement entre le sud et le nord, et ce que vous êtes prêts à faire dans ces régions pour les mettre au diapason des autres. Existe-t-il des débouchés pour le Canada et certaines de nos ressources dans ces régions?

M. Suárez : C'est une très bonne question, madame la sénatrice. L'une des critiques que j'ai entendues contre l'ALENA, aux États-Unis, et dans une certaine mesure, au Canada, est le fait qu'il a énormément favorisé la prospérité, mais a créé beaucoup d'inégalités. La situation est très inégale, parce qu'au Mexique, à qui cet accord a-t-il profité? En gros, la croissance ne va pas bien loin au-delà de Mexico. Elle ne s'étend pas jusqu'au pauvre sud, où nous sommes confrontés à des problèmes de pauvreté et de criminalité, entre autres. Il a été bénéfique pour les grandes entreprises, et d'une certaine manière, pour les fournisseurs de ces grandes entreprises, mais pas pour les petites et moyennes entreprises. C'est un problème. Le commerce se situe uniquement au niveau des grandes entreprises.

Le problème tient en partie au fait que L'ALENA ne renferme pas de mécanisme comme celui dont se sont servis les Européens pour corriger les inégalités régionales, bien que dans ce cas, il était plutôt question d'écarts entre les pays. Je pense que nous devons élaborer des instruments et adopter des politiques industrielles et régionales pour rectifier ces déséquilibres.

Depuis quelques années, nous avons des programmes destinés à lutter contre la pauvreté qui s'appliquent maintenant à 5 millions de personnes. On vise les personnes les plus défavorisées. Nous considérons que ce n'est pas suffisant. De 1980 à 2000, le Mexique a affiché un taux de croissance pitoyable de 2 p. 100. C'est très bas. Je ne crois pas que nous parviendrons à régler ces problèmes tant que nous n'aurons pas amélioré les infrastructures, et ainsi de suite, et connu une croissance de 4, 5 ou 6 p. 100. J'irais jusqu'à dire que notre collaboration dans certains secteurs pourrait entraîner une augmentation de la croissance.

À mon avis, ce qui a une grande incidence sur le Mexique, et dans une certaine mesure, sur les États-Unis, et même sur vous, dans une moindre mesure, c'est la situation de l'Amérique centrale. Ses problèmes dépassent nos frontières. Le Guatemala, le Salvador et le Honduras éprouvent de graves difficultés. Il y a tellement d'enfants qui arrivent à la frontière du Mexique et qui se déplacent vers le nord, étant donné les faibles taux de ces pays en matière de croissance et de développement institutionnel. Le Mexique et les États-Unis doivent unir leurs efforts. Ce problème ne se réglera pas uniquement en formant davantage de policiers ou de soldats ou même en améliorant le système judiciaire. Vous devez adopter une approche commune destinée à aider ces pays à faire leur part. Le Panama et le Costa Rica n'ont pas ces problèmes. Tôt ou tard, nous devons également travailler avec Cuba, mais c'est une autre paire de manches, madame la sénatrice.

La présidente : J'aimerais aborder un autre sujet. Vous avez parlé des liens que vous entretenez depuis toujours avec l'Espagne, et cette relation se poursuit. Évidemment, quand je

also had a strong relationship south with Brazil. Can you comment on that relationship at the moment? It is the subject of much discussion. I'm wondering about the cooperation between the two large countries.

Mr. Suárez: Again, a fantastic question. I would say that now in Mexico we are envisaging that we are suffering the re-conquest of Mexico by Spaniards. Why the re-conquest of Mexico by Spaniards? Unfortunately, because of the very bad economic situation, a very large number of Spaniards, including highly qualified people, and particularly young people, come back to Mexico, in tens of thousands. We have a very close relationship with Spain.

We're very worried, because I think the whole of Europe is going through a period of secular stagnation. We spoke about a certain country as the sick man of Europe. I think we have a sick Europe, and that's not good for the world economy.

On the other question, I think we're fortunate to be working with what we see and we would hope that we could solve problems so that Canada could join us. Canada already has a free trade agreement with four of the countries of the Pacific Alliance. That's working extremely well. I would venture to say that the Pacific Alliance is probably the trade agreement that has been advancing quicker and more successfully than any trade agreement in the world.

In negotiations in one year, Chile, Colombia, Peru and Mexico eliminated 92 per cent of trade barriers. It was fantastic. Mind you, there are some difficult countries there. They would say we're a difficult country. But in the area of drugs, Colombia is a very complicated country.

We eliminated visas. What happened? Security people handled security risks through information. What happened? The level of tourism from Colombia, Peru, Chile to Mexico increased four times with the elimination of the visa. We did that also with Brazil.

We have linked the stock markets of the four countries. Now we have a combined stock market that's larger than Brazil, and it stands to reason that since we're only involved in mining with a type of Canadian membership, we could link up with the Toronto Stock Exchange, which is the most important in mining. Canadians are very interested and the Canadian government is very interested. One of the issues is the mobility of people. We're working on it, and we hope Canada joins us.

Now, with respect to Brazil, we have very close ties with Brazil. We have tried to recompose. It's not only football, but there's sort of a difficult relationship because of mutual jealousies, a giant to the south in Latin America and a giant to the north. That's always a difficult relationship, except for football — including football. I think we're trying to work with them, and I think we are working with them.

parle de l'Espagne, je parle de l'Union européenne. Vous entretenez également des rapports étroits avec le Brésil. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Cela fait l'objet de beaucoup de discussions. Je m'interroge sur la collaboration entre ces deux grands pays.

M. Suárez : Encore une fois, c'est une excellente question. Je dirais que le Mexique a actuellement l'impression de vivre la reconquête des Espagnols. Pourquoi une reconquête du Mexique? Malheureusement, en raison de la très mauvaise situation économique en Espagne, un très grand nombre d'Espagnols reviennent au Mexique, y compris des gens hautement qualifiés, et surtout des jeunes. Ils se comptent par dizaines de milliers. Nous entretenons une relation très étroite avec l'Espagne.

Nous sommes très inquiets, car je pense que l'ensemble de l'Europe traverse une période de stagnation séculaire. Nous parlons d'un pays donné comme s'il était le seul en Europe qui soit malade, mais je pense que toute l'Europe se porte mal, ce qui ne présage rien de bon pour l'économie mondiale.

En réponse à l'autre question, je pense que nous sommes chanceux de travailler avec ce que nous voyons, et nous espérons pouvoir résoudre les problèmes afin que le Canada se joigne à nous. Le Canada a déjà conclu des accords de libre-échange avec les quatre pays de l'Alliance du Pacifique, qui fonctionnent à merveille. J'irais jusqu'à dire que l'Alliance du Pacifique est probablement l'accord commercial qui a progressé le plus vite et le plus efficacement au monde.

Après une année de négociations, le Chili, la Colombie, le Pérou et le Mexique ont éliminé 92 p. 100 des barrières commerciales. C'est fantastique. Remarquez bien que certains de ces pays sont difficiles. Ils le disent eux-mêmes. La Colombie est un pays très complexe en ce qui a trait aux drogues.

Nous avons éliminé les visas. Que s'est-il passé? Les responsables de la sécurité ont géré les risques à cet égard au moyen du renseignement. Et qu'est-il arrivé? Le nombre de touristes en Colombie, au Pérou, au Chili et au Mexique a quadruplé après que le visa ait disparu. Nous avons fait de même avec le Brésil.

Nous avons regroupé les marchés boursiers des quatre pays. Notre marché boursier combiné est désormais plus important que celui du Brésil. Puisque notre seul type d'adhésion canadienne se rapporte à des activités minières, il serait logique de nous associer à la Bourse de Toronto, qui est la plus importante dans le secteur minier. Les Canadiens sont très intéressés, et le gouvernement canadien aussi. Un des problèmes est la mobilité des gens. Nous y travaillons et espérons que le Canada se joigne à nous.

En ce qui concerne le Brésil, nous entretenons des liens très étroits avec le pays. Nous avons essayé de reconstruire la relation. Ce n'est pas qu'une histoire de soccer, mais nos relations sont quelque peu difficiles en raison de jalousies mutuelles, le Brésil étant un géant en Amérique latine, dans le Sud, et pour le Nord aussi. La relation est toujours difficile, sauf pour ce qui est du soccer — c'est faux. Je pense que nous essayons de travailler avec les Brésiliens, et je crois que nous y arrivons.

We're saying now that the Pacific Alliance is not against anybody, but it's an alliance for something. Who can join the Pacific Alliance? Like-minded countries that pursue the same type of development approach. All the Pacific countries are pro-market, liberal, forward-looking, non-protectionist, democratic countries. Even with changes of government, centre to left, left to centre, we're still working with them.

We're turning to our friends on the Atlantic side of the continent, and it's delightful, but we don't want to make the mistake that happened when we had an agreement that encompassed all of Latin America, the Latin American "free trade," which was never free and probably not even involving trade either. The problem was that it was a melange of very heterogeneous countries, and it only worked in name.

So we said, "Okay, by all means, join us, provided we share the same policies, particularly freedom of trade, an open approach to investment and a democratic system." I think that's a stumbling block to go to the other side. We hope that with the new government in Brazil we will be able to do it, but on those terms. It's not an agreement for the sake of an agreement.

The Chair: We're virtually out of time. I know Senator Johnson wanted to ask another question.

Senator Johnson: It's been very comprehensive. I wanted His Excellency to comment on Minister Fast's visit and the contract in Calgary with ATCO, as an example of the excellent progress we're making at provincial levels. It was the partnership with Grupo Hermes, the second ATCO project in Mexico. Do you know about this one, which is valued at US\$50 million? It's going on in Calgary. It was just announced —

Mr. Suárez: Could you —

Senator Johnson: It was for ATCO, a Calgary-based structures, logistics, utilities and energy company, being selected by Pemex to begin this project in Hidalgo, Mexico. Is this not an outstanding example of the regional work we're doing?

Mr. Suárez: Absolutely. TransCanada is already involved. We have to share experiences. I heard that TransCanada, which is working on five pipelines, over 1,200 kilometres, already a problem because of the usual suspects — environmentalists joining together with local communities — and sometimes local leaders taking advantage of the local communities for their own benefit. We're happy that ATCO is not TransCanada; it's ATCO and there is another company.

Ce que nous disons, c'est que l'Alliance du Pacifique n'est contre personne, mais qu'elle est plutôt en faveur de certaines choses. Qui peut y adhérer? Des pays aux vues similaires qui ont le même type d'approche en matière de développement. Tous les pays de l'alliance favorisent le libre marché, sont libéraux, sont tournés vers l'avenir, ont une attitude non protectionniste et respectent la démocratie. Nous continuons à travailler avec les Brésiliens malgré les changements au sein de leur gouvernement, qui est passé du centre à la gauche avant de revenir au centre.

Nous tendons la main à nos amis de la côte atlantique du continent, ce qui est merveilleux, mais nous ne voulons pas répéter l'erreur qui s'est produite lorsque nous avons conclu un accord qui englobait l'Amérique latine au complet. Or, cette Association latino-américaine de « libre-échange » n'a jamais été libre, et elle n'a probablement même jamais donné lieu à des échanges non plus. Le problème, c'est que l'accord regroupait des pays très hétérogènes, ce qui ne fonctionnait qu'en apparence.

Nous avons donc lancé l'invitation. Les autres peuvent certainement se joindre à nous, pourvu qu'ils partagent nos politiques, surtout en ce qui a trait au libre-échange, à l'ouverture à l'investissement et à la démocratie. Je pense que c'est ce qui nous empêche d'étendre l'alliance de l'autre côté du continent. Nous espérons pouvoir faire affaire avec le nouveau gouvernement brésilien, mais dans ces conditions seulement. Nous ne voulons pas conclure un accord pour le plaisir.

La présidente : Il ne reste plus beaucoup de temps. Je sais que la sénatrice Johnson voulait poser une autre question.

La sénatrice Johnson : Votre témoignage était vraiment complet. J'aimerais toutefois que Son Excellence commente la visite du ministre Fast et le contrat qui a été conclu à Calgary avec ATCO, ce qui illustre les grands progrès réalisés à l'échelle provinciale. Il s'agit d'un partenariat avec Grupo Hermes, le deuxième projet d'ATCO au Mexique. Êtes-vous au courant de ce projet évalué à 50 millions de dollars américains? C'est ce qui se passe à Calgary. On vient de l'annoncer...

M. Suárez : Pourriez-vous...

La sénatrice Johnson : En fait, Pemex a choisi ATCO, une société de Calgary spécialisée dans les structures, la logistique, les services publics et l'énergie, pour lancer le projet en question dans l'État d'Hidalgo, au Mexique. Ne s'agit-il pas d'un exemple remarquable du travail régional que nous réalisons?

M. Suárez : Tout à fait. TransCanada y participe déjà. Nous devons vous raconter notre expérience. J'ai entendu dire que TransCanada, qui s'occupe de cinq pipelines sur une distance de 1 200 kilomètres, a déjà des problèmes en raison des personnes habituelles — les environnementalistes qui collaborent avec les populations locales — et parfois des dirigeants locaux qui profitent des localités dans leur propre intérêt. Nous sommes ravis qu'ATCO ne soit pas TransCanada. Il y a ATCO, et une autre société aussi.

It's ATCO and another Canadian company that are already involved. I think the possibilities for the service industries of Canada, including pipeline builders, are enormous.

Senator Johnson: Is it Grupo Hermes, the partnership?

Mr. Suárez: Yes. A high level group of officials from Pemex, the Ministry of Energy and CFE will be visiting Calgary as soon as a first stop to promote Round One, which is the round not for the mature wells but for Gulf of Mexico and shale gas. I think that will be extremely useful because there are quite a few opportunities.

I was present at the meeting of Minister Fast, Secretary Pritzker and Secretary Guajardo in Toronto. It was an extremely useful meeting. We did not solve the country of origin labelling, but on the other hand, working together with TPP, the idea is difficult depending on what happens with the U.S. Congress and what their approach is. But we are hoping to try and complete TPP by the early part of next year. By the way, sometimes we fared better in trade deals with the Republicans than the Democrats. The Republicans are more pro-trade, pro-business and less protectionist.

Senator Johnson: We are in the same boat with that one.

Mr. Suárez: The trade ministers got on fantastically well on all of our bilateral issues. One issue was what the earlier question that was posed in terms of getting rid of those problems. We agreed; we had to move the bureaucracy that deals with borders to eliminate this and to relate well to stakeholders. It's important to get along well with the private sector to know what we are all doing.

The Chair: Your Excellency, thank you for coming. Your enthusiasm for our relationship and country is certainly welcome. It has been helpful for our study to know that there is interest on the Mexican side to continue to improve our relationship from strength to strength. We won't talk about the others. We always know there are impediments. We will look at both, but we're really trying to look at some new initiatives and new ways that we can relate on this hemisphere. Your input today has been very valuable. We appreciate that you have taken the time to come with all of your officials.

You made the comment that there have been impediments at some bureaucratic levels, and it takes political will. Sometimes we say it's bureaucratic because we don't have the political will. We're trying to see where we can maximize and how we can unplug those less-than-enthusiastic systems. Thank you very much for input, and I hope you will continue to follow our study

Ce sont ATCO et une autre société canadienne qui sont déjà sur place. Je pense que les possibilités sont immenses pour les industries de services du Canada, y compris les constructeurs de pipelines.

La sénatrice Johnson : Est-ce Grupo Hermes qui fait partie du partenariat?

M. Suárez : Oui. Un groupe de hauts placés de chez Pemex, du ministère de l'Énergie et de la CFE visitera Calgary dès son premier arrêt pour faire la promotion du projet Round One, qui porte non pas sur les puits matures, mais plutôt sur le golfe du Mexique et le gaz de schiste. Je pense que ce sera des plus utile étant donné qu'il y a pas mal de possibilités à ce chapitre.

J'ai assisté à la réunion à Toronto entre le ministre Fast, la secrétaire Pritzker et le secrétaire Guajardo. La rencontre a été fort utile. Nous n'avons pas résolu la question de l'étiquetage du pays d'origine, mais d'un autre côté, compte tenu des négociations entourant le Partenariat transpacifique, l'idée n'a rien de simple, suivant ce qu'il adviendra du Congrès américain et ce qu'il décidera de faire. Mais nous espérons pouvoir compléter les négociations dans le cadre du partenariat d'ici le début de l'année prochaine. En passant, nous nous en tirons parfois mieux avec les républicains qu'avec les démocrates lorsqu'il est question d'accords commerciaux. Les républicains sont plus axés sur le libre-échange et favorables aux entreprises, et ils sont moins protectionnistes.

La sénatrice Johnson : Nous sommes dans le même bateau à ce chapitre.

M. Suárez : Les ministres du Commerce se sont très bien entendus sur toutes nos questions bilatérales. Un des enjeux portait sur la question qui a été posée plus tôt quant à la façon de se débarrasser des problèmes. Nous étions d'accord; nous devons modifier la structure bureaucratique ayant trait aux frontières pour éliminer cette barrière, et entretenir de bonnes relations avec les parties intéressées. Il est important de bien s'entendre avec le secteur privé pour savoir ce que tout le monde fait.

La présidente : Votre Excellence, je vous remercie d'être venu comparaître. Nous nous réjouissons certes de votre enthousiasme à l'égard de nos relations et de notre pays. Dans le cadre de notre étude, il a été utile d'apprendre que le Mexique souhaite continuer à bonifier notre relation au fil des réussites. Nous n'allons pas parler des autres. Nous savons qu'il y a toujours des obstacles. Nous allons examiner les deux côtés de la médaille, mais nous cherchons vraiment de nouveaux projets et de nouvelles façons de tisser des liens sur ce continent. Votre contribution d'aujourd'hui nous a été d'une grande valeur. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir en compagnie de vos collaborateurs.

Vous avez dit qu'il y a des obstacles sur le plan bureaucratique, et qu'une volonté politique est nécessaire. Nous parlons parfois de bureaucratie par manque de volonté politique. Nous essayons de déterminer où nous pouvons maximiser nos efforts, et comment nous pouvons débloquent les systèmes où l'enthousiasme est moins débordant. Je vous remercie infiniment de votre apport, et j'espère

with interest. If there is anything else you wish to add, please feel free to do so at any time with our clerk, if you have some information or even historic facts, which I found very interesting today. I'm going to take that one back about Mr. Justice Turgeon being the first Ambassador to Mexico. If I knew it, I've forgotten it. Perhaps I wasn't as good a history student as you are.

Honourable senators, for our second session we are continuing our study and we have before us Mr. Pierre Pyun, Vice-President, Government Affairs of Bombardier. The floor is yours to make any introductory statements.

As you can see, senators love to ask questions. We have limited time so we're going to ask you to proceed with your statement, however long you wish to take, with some opening remarks about our study.

It is about 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.

Welcome to the committee. The floor is yours.

[*Translation*]

Pierre Pyun, Vice-President, Government Affairs, Bombardier Inc.: Good morning, honourable senators. I am extremely pleased to join you today. I would first like to thank you for this opportunity to share with you our views and perspectives about the possibility of growth in trade between Canada, the United States and Mexico, and to describe how we at Bombardier have experienced, are experiencing and have taken advantage of the free trade zone and the regional economic platform.

[*English*]

Thank you for the opportunity to share some views and perspectives with you on the Canada-United States-Mexico trade and investment relationship and the potential to expand this very important trilateral relationship. I'm going to say a few words about the company overall before focusing a bit more on North America, our operations and views on the North American platform, the regional integration and the potential to do more.

Bombardier is a global firm, headquartered in Montreal. We have over 75,000 employees in the world. We have 79 production and engineering sites in 27 different countries, as well as a worldwide network of service centres.

que vous continuerez à suivre notre étude avec intérêt. Si vous souhaitez ajouter quoi que ce soit, n'hésitez pas à envoyer l'information à notre greffier, à n'importe quel moment. Vous pourriez avoir des renseignements ou même des données historiques, que j'ai d'ailleurs trouvées des plus intéressantes aujourd'hui. Je vais me rappeler que le juge Turgeon a été le premier ambassadeur au Mexique. Si je l'ai déjà su, j'avais oublié. Je n'étais peut-être pas aussi bonne en histoire que vous.

Mesdames et messieurs les sénateurs, pour la deuxième partie de la séance, nous allons poursuivre notre étude en compagnie de M. Pierre Pyun, vice-président des relations gouvernementales chez Bombardier. Vous pouvez maintenant nous présenter votre déclaration liminaire.

Comme vous pouvez le voir, les sénateurs aiment poser des questions. Puisque le temps dont nous disposons est limité, nous allons vous demander de prononcer votre exposé, quelle qu'en soit la durée, et de dire quelques mots sur notre étude.

D'ailleurs, notre étude porte 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.

Bienvenue au comité. La parole est à vous.

[*Français*]

Pierre Pyun, vice-président, Relations gouvernementales, Bombardier Inc.: Bonjour, honorables sénateurs. Il me fait extrêmement plaisir d'être parmi vous aujourd'hui. J'aimerais d'emblée vous remercier de l'occasion que vous nous donnez de partager avec vous nos vues et perspectives sur les possibilités de croissance dans le cadre des échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, et vous décrire comment, chez Bombardier, nous avons vécu, nous vivons et avons pris avantage de la zone de libre-échange et de la plateforme économique régionale.

[*Traduction*]

Je vous remercie de nous donner l'occasion de vous faire part de notre point de vue et de notre perspective sur la relation entre le Canada, les États-Unis et le Mexique au chapitre du commerce et des investissements, et sur la possibilité d'élargir cette relation trilatérale des plus importante. Je vais commencer par dire quelques mots sur l'ensemble de la société, après quoi je m'attarderai davantage à l'Amérique du Nord, à nos activités, à notre impression de la plateforme nord-américaine, à l'intégration régionale et à la possibilité d'en faire plus.

Bombardier est une société internationale dont le siège social est situé à Montréal. Nous comptons plus de 75 000 employés dans le monde. Nous avons 79 sites de production et d'ingénierie répartis dans 27 pays différents, ainsi qu'un réseau mondial de centres de services.

As you may know, we manufacture planes and trains, so, on the aerospace side, we manufacture business aircraft and commercial aircraft. On the rail side, we have the broadest portfolio of rail equipment in the world. We produce everything from high-speed trains to locomotives to mass-transit technologies like metros, monorail systems and lightrail trains to regional trains to commuter trains, as well as key components going into those systems, like signalling and propulsion systems.

The company is currently heavily invested in research and development. By some measures, we are the largest R&D spender in Canada. It is an unprecedented period of research and investment in our history. We have a number of new aircraft programs on the go, like the C-series aircraft, which is a commercial, mainline aircraft. We have new business aircraft platforms that we are developing as well, the Learjet 85 and the Global 7000 and 8000. I will come back to these products because the North American platform and our operations in the U.S., Canada and Mexico play a critical role in delivering those projects.

On the rail side, we are also heavily invested in research and development. Currently, we are testing our very high-speed train technology. In China and Italy, we call it the ZEFIRO 380, trains that can go up to 380 kilometres per hour. We also have a new inductive energy-transfer technology that we call PRIMOVE for trains, buses and truck applications. There is no question that, for us to be competitive in our industries, we have had to develop and engage in global value chains. So we are distributing our business functions around the world, leveraging the competitive strengths and the comparative advantages that various locations can offer to us, all from a very strong base in Canada.

In that context, regional value chains are critical to our success. For us, from an investment-decision point of view, it's not so much what countries can offer that really matters, but it's what regions can offer and how competitive they can be in allowing regional value chains to thrive and develop. North America, in that context, is a case in point. This is our strongest and most developed value chain and network of expertise, not only to seize opportunities in the North American market, which remains the largest market for us in aerospace and one of the largest markets for us in rail, but also to have a strong base, from a value chain point of view, as I mentioned. Fifty-one per cent of our employees are located in North America, so we have, in total, 39,000 employees in North America. That includes 26,500 employees in Canada, 8,500 in the U.S., and 4,000 employees in Mexico.

Comme vous le savez peut-être, nous produisons des avions et des trains. Du côté de l'aéronautique, nous fabriquons des avions d'affaires et des avions commerciaux, alors que du côté du transport ferroviaire, nous offrons la plus vaste gamme de matériel ferroviaire au monde. Nous produisons de tout, qu'il s'agisse de trains à grande vitesse, de locomotives ou de technologies de transport en commun, comme les métros, les monorails, les trains légers, les trains régionaux et les trains de banlieue, ou encore les composantes clés de ces systèmes, comme les systèmes de signalisation et de propulsion.

La société est en train d'investir massivement dans la recherche et le développement. Selon certains critères, nous sommes la société qui dépense le plus en R-D au Canada. Dans l'histoire de notre société, c'est du jamais vu en matière de recherche et d'investissements. Nous avons plusieurs nouveaux programmes d'aéronefs en branle, comme l'avion C-Series, un aéronef commercial de ligne principale. Nous sommes également en train de développer de nouvelles plates-formes d'avions d'affaires, à savoir Learjet 85, Global 7000 et Global 8000. Je vais revenir sur ces produits puisque la plate-forme nord-américaine et nos activités aux États-Unis, au Canada et au Mexique jouent un rôle déterminant dans la réalisation de ces projets.

Du côté du transport ferroviaire, nous investissons aussi massivement dans la recherche et le développement. Nous sommes d'ailleurs en train de faire l'essai de notre technologie de train à très grande vitesse. En Chine et en Italie, nous l'appelons le ZEFIRO 380, des trains pouvant atteindre une vitesse de 380 kilomètres à l'heure. Nous avons également une nouvelle technologie de transfert d'énergie par induction du nom de PRIMOVE, qui peut être utilisée avec les trains, les autobus et les camions. Pour être concurrentiels dans nos secteurs d'activité, nous devons impérativement mettre en place des chaînes de valeur mondiales. Nous répartissons donc nos fonctions d'entreprise partout dans le monde, en misant sur les atouts concurrentiels et les avantages relatifs que les divers emplacements peuvent nous offrir, tout en ayant une base très solide au Canada.

Dans ce contexte, les chaînes de valeur régionales sont essentielles à notre réussite. Lorsque vient le temps de prendre une décision en matière d'investissement, ce n'est pas vraiment ce qu'un pays peut offrir qui compte à nos yeux. C'est plutôt ce que la région offre, et à quel point elle peut soutenir la concurrence en permettant aux chaînes de valeur régionales de prospérer et de se développer. L'Amérique du Nord est un bon exemple à ce chapitre. On y trouve nos chaînes de valeur et réseaux d'experts les plus solides et les plus vastes, qui nous permettent non seulement de saisir les occasions qui se présentent sur le marché nord-américain, notre plus important marché en aéronautique et un des plus importants du côté des transports ferroviaires, mais aussi d'avoir une base solide pour la chaîne de valeur, comme je l'ai dit. Quelque 51 p. 100 de notre personnel est en Amérique du Nord, pour un total de 39 000 employés. De ce nombre, 26 500 sont au Canada, 8 500, aux États-Unis, et 4 000, au Mexique.

This network that I was describing is composed of 22 production and engineering sites in North America, and we have a large supplier base in North America, over 550 direct suppliers to Bombardier. Every year, we spend more than \$4 billion on products and services from North American-based suppliers.

In aerospace, we have production sites in the province of Quebec, in Dorval and Mirabel; in Ontario, Downsview and North Bay; in the U.S., in Wichita, Kansas; and, in Mexico, Querétaro. The ambassador was referring to our site in Querétaro.

In rail, we have production and engineering sites in the province of Quebec, La Pocatière and Saint-Bruno, which is our headquarters for the Americas. It's also a design, engineering and prototyping centre. We have production and engineering sites in Thunder Bay and Kingston, in Ontario; in the U.S., in Plattsburgh and Pittsburgh; and, in Mexico, two sites Sahagún, in the state of Hidalgo and Huehuetoca, in the state of Mexico.

I'm just going to comment about the market because it starts from there. North America is a significant market for us, as I mentioned. Canada represents around 7 per cent of our total revenues, but North America, overall, represents 39 per cent of our revenues. That's around \$7 billion last year, to take last year as an example.

Aerospace and rail, as I mentioned, are very significant markets for us in North America. There are transit projects in Canada: Vancouver, Edmonton, Montreal and Toronto. We have been awarded contracts to deliver metros for San Francisco, New York and Chicago recently. We are also bullish about the prospects in Mexico. I think the swiftness and resolve that the government has demonstrated in building consensus with the main opposition parties to push through economic reforms to liberalize some sectors like telecommunications and energy have been very impressive. More directly relevant to our business, they have also announced major public infrastructure investments, including passenger rail projects, something that we had not seen in Mexico for some time.

There are a number of passenger rail projects, like a new train link between Mexico City and Toluca, to give you an example.

On the aerospace side, North America, in our market forecast, represents, for business aircraft, 40 per cent of deliveries over the next 20 years, so that represents around 8,600 aircraft, 40 per cent of total deliveries worldwide. For commercial aircraft, in the segments in which we compete — so that means below 150-seat aircraft — North America represents around 30 per cent of deliveries in the next 20 years. That represents around 3,650 in the next 20 years.

Le réseau dont je parle compte 22 sites de production et d'ingénierie en Amérique du Nord, et nous avons un grand nombre de fournisseurs sur ce territoire, avec plus de 550 sociétés qui approvisionnent directement Bombardier. Chaque année, nous dépensons plus de 4 milliards de dollars en produits et services vendus par des fournisseurs nord-américains.

Du côté de l'aéronautique, nous avons des sites de production à Dorval et à Mirabel, dans la province du Québec; à Downsview et à North Bay, en Ontario; à Wichita, Kansas, aux États-Unis; et à Querétaro, au Mexique. L'ambassadeur faisait d'ailleurs référence à notre site de Querétaro.

Dans le secteur ferroviaire, nous avons des sites de production et d'ingénierie au Québec, soit à La Pocatière et à Saint-Bruno, où se trouve notre siège social pour les Amériques. C'est aussi un centre de conception, d'ingénierie et de prototypage. Nous avons des sites de production et d'ingénierie à Thunder Bay et à Kingston, en Ontario; à Plattsburgh et à Pittsburgh, aux États-Unis; et deux au Mexique, soit à Sahagún, dans l'État d'Hidalgo, et à Huehuetoca, dans l'État de Mexico.

Je vais simplement parler du marché, car c'est là que tout commence. Comme je l'ai dit, l'Amérique du Nord représente un important marché pour notre société. Le Canada génère environ 7 p. 100 de nos recettes totales, alors que l'ensemble de l'Amérique du Nord compte pour 39 p. 100, ce qui représentait l'an dernier quelque 7 milliards de dollars, par exemple.

Comme je l'ai mentionné, les marchés nord-américains de l'aéronautique et du transport ferroviaire sont considérables pour nous. Le Canada compte des projets de transport en commun à Vancouver, à Edmonton, à Montréal et à Toronto. Nous avons obtenu des contrats de metros pour San Francisco, New York et, récemment, Chicago. Nous sommes également optimistes quant aux possibilités qui se présentent au Mexique. Nous avons trouvé très impressionnantes la vitesse et la détermination avec laquelle le gouvernement a établi un consensus avec les principaux partis de l'opposition, et a pu entreprendre des réformes économiques visant à libéraliser certains secteurs, comme les télécommunications et l'énergie. Ce qui nous touche plus directement, c'est que le gouvernement a aussi annoncé des investissements majeurs en infrastructures publiques, comme des projets de services ferroviaires voyageurs, ce qui n'était pas arrivé au Mexique depuis un certain temps.

Il y a d'ailleurs un certain nombre de projets de services ferroviaires voyageurs, notamment une nouvelle liaison ferroviaire entre les villes de Mexico et de Toluca.

Du côté de l'aéronautique, nous prévoyons que 40 p. 100 de nos avions d'affaires seront livrés en Amérique du Nord au cours des 20 prochaines années, ce qui représente environ 8 600 avions; on parle de 40 p. 100 de l'ensemble des livraisons dans le monde. Dans nos segments du marché des avions commerciaux — soit les aéronefs de moins de 150 sièges —, l'Amérique du Nord devrait représenter environ 30 p. 100 de nos livraisons au cours des 20 prochaines années, ce qui correspond à quelque 3 650 appareils.

Just to come back to value chains, network efficiency and effectiveness are critical to our success. Global firms increasingly must think and operate in terms of global networks, global value chains, somewhat independent of countries and borders. It's really a matter of survival for companies like us. In our industries, we compete against large companies from developed countries and, increasingly, from developing countries.

For us, developing global value chains doesn't mean a zero-sum game. We can do it and grow our operations here because it's all about being more competitive globally and growing our market share and, by the same token, benefiting our operations in Canada.

North America, in this competitive landscape that I just described, cannot rest on its laurels, from our point of view, as the world's largest and the most desirable marketplace to be. Other regions are closing the gap and have been enhancing their ability to attract investments in various sectors, including the sectors in which we do business.

I mentioned that our sites in North America are numerous but interconnected in many different ways into a regional value chain. For us, it's nowhere more advanced than it is across Canada, Mexico and the U.S.

I will give you quickly two examples: For the C series program I was talking about, the aircraft are designed and assembled in Montreal at Mirabel. We have a large number of U.S.-based suppliers, including for some of the key systems like the engines of the aircraft. Some of the structural parts come from our site in Mexico, where they are made; and from other parts of the world as well, from our suppliers, or our site in Belfast, Northern Ireland. The program is currently undergoing the flight-test program. We have two flight-test centres, one in Wichita, Kansas; and one at Mirabel, which we recently established. The aircraft go back and forth between the U.S. and Canada using different sites for different testing conditions, like hot weather, cold weather, natural icing and steep approach. We use different environments in the United States, for example the Florida testing centre for extreme temperatures.

Another example of regional interconnectedness is the Learjet 85 program for a new business aircraft. The centre of gravity of this program, so to speak, is Wichita, which leads in the engineering of the aircraft, the final assembly of the aircraft, and the testing. Structural components come from our site in Querétaro and there's a lot of engineering and design input from our teams in Canada. Of course, our global sales force will support the marketing of the Learjet 85 and our global service centre network will provide aftermarket maintenance and repair services.

Pour revenir aux chaînes de valeur, le rendement et l'efficacité du réseau sont essentiels à notre réussite. Les entreprises internationales doivent de plus en plus réfléchir et travailler en fonction des réseaux mondiaux et des chaînes de valeur mondiales, indépendamment des pays et des frontières, en quelque sorte. C'est vraiment une question de survie pour des sociétés comme la nôtre. Dans nos secteurs d'activité, nous faisons concurrence aux grandes entreprises des pays industrialisés et des pays en développement, de plus en plus.

À nos yeux, la création de chaînes de valeur mondiales n'est pas un jeu à somme nulle. Nous pouvons le faire et tout en intensifiant nos activités ici, car nous devons avant tout être plus concurrentiels à l'échelle mondiale et augmenter notre part de marché, ce qui est aussi dans l'intérêt de nos activités au Canada.

Dans le contexte concurrentiel que je viens de décrire, nous sommes d'avis que l'Amérique du Nord ne peut pas se reposer sur ses lauriers si elle souhaite conserver son titre de marché le plus grand et le plus recherché au monde. D'autres régions gagnent du terrain et arrivent désormais à attirer les investissements dans divers secteurs, y compris nos secteurs d'activité.

J'ai dit que nous avons de nombreux sites en Amérique du Nord, mais qu'ils sont interreliés de bien des façons aux chaînes de valeur régionales. Nous n'avons aucun réseau qui soit aussi étendu que ceux du Canada, du Mexique et des États-Unis.

Je vais brièvement vous donner deux exemples. Dans le cas du programme C Series dont j'ai parlé, les aéronefs sont conçus et assemblés à Montréal à Mirabel. Nous avons un grand nombre de fournisseurs américains, y compris pour certains éléments déterminants comme les moteurs. Certaines pièces structurelles viennent de notre site du Mexique, où elles sont fabriquées, et d'autres régions du monde aussi, comme nos fournisseurs ou notre site de Belfast, en Irlande du Nord. Dans le cadre du programme, on procède actuellement aux essais en vol. Nous avons deux centres pour réaliser ces essais : le premier est situé à Wichita, au Kansas, et l'autre à Mirabel, un centre que nous avons ouvert récemment. L'avion multiplie les allers-retours entre les États-Unis et le Canada, et les différents sites permettent de faire l'essai de diverses conditions, comme le temps chaud, le temps froid, le givrage naturel et l'approche à forte pente. Nous utilisons différents environnements aux États-Unis, comme le centre d'essai de la Floride pour les températures extrêmes.

Le programme Learjet 85, un nouvel avion d'affaires, constitue un autre exemple d'intégration régionale. Le centre névralgique du programme, pour ainsi dire, se trouve à Wichita, dont l'équipe dirige les activités entourant l'ingénierie de l'avion, l'assemblage final et les essais. Les composantes structurelles proviennent de notre site de Querétaro, et les équipes canadiennes contribuent grandement à l'ingénierie et à la conception. Bien sûr, notre force de vente mondiale appuiera la commercialisation du Learjet 85, et notre réseau mondial de centres de service fournira les services après-vente d'entretien et de réparation.

We have other examples in rail. For instance, we are working on a metro project for New York and we're delivering a large number of cars for San Francisco. The cars are final assembled in Plattsburgh, New York, with components coming from Mexico, La Pocatière, Quebec, and Thunder Bay, Ontario.

We recently established a prototype centre in Saint-Bruno, Quebec, to support all those projects in North America. Our engineering resources there have grown from 600 to 1,000 employees in the last year to support those projects. The design and engineering of our San Francisco and New York metro projects are conducted in Saint-Bruno.

I'll conclude with a few thoughts that I wanted to leave with you going forward on how to enhance the North American platform strategically. We believe there is scope to refocus our efforts on North American competitiveness and seek further integration. One suggestion is to look at North America, as I was mentioning, from a global value chain perspective to strengthen this platform from the point of view of what companies are trying to realize, deriving or leveraging the competitive strength of different locations to form a whole that supports our competitiveness worldwide.

Concretely, some initiatives like the RCC and Beyond the Border are very much welcomed by the private sector. But we feel there is scope to go faster and do more to broaden the magnitude of those initiatives. For a company like ours that constantly ships across borders between Mexico and the U.S. and the U.S. and Canada, we also feel that there is scope to harmonize some of the measures, like cargo security certification. For cargo security certification, the U.S. has Customs-Trade Partnership Against Terrorism, C-TPAT, Canada has Partners in Protection, PIP, and Mexico has NEEC. Some of the requirements, if not the vast majority of them, are very similar; so why not have a single system for North America? This would go a long way, in our view, to further strengthen the North American platform.

Another thought for you is that as we negotiate free trade agreements, one has to be cautious not to undermine or dilute the advantages of NAFTA. Would it be advisable to try to negotiate some of these agreements as a bloc, enhancing the North American platform using those negotiations to find ways to strengthen this platform instead of going at these separately? I think it's a question for consideration.

The ambassador mentioned the Pacific Alliance. Is there an opportunity for NAFTA to link in with the Pacific Alliance? There are already bilateral free trade agreements that connect NAFTA with the Pacific Alliance members.

Nous avons d'autres exemples dans le secteur ferroviaire. Par exemple, nous avons un projet de métro pour New York, et fournissons un grand nombre de wagons à San Francisco. L'assemblage final des wagons se fait à Plattsburgh, dans l'État de New York, et les composants proviennent du Mexique, de La Pocatière, au Québec, et de Thunder Bay, en Ontario.

Nous avons récemment mis en place un centre de prototypage à Saint-Bruno, au Québec, pour appuyer tous les projets en Amérique du Nord. Sur place, nos ressources en ingénierie sont passées de 600 à 1 000 employés au cours de la dernière année dans le but de soutenir ces projets. C'est d'ailleurs à Saint-Bruno qu'ont lieu la conception et l'ingénierie de nos projets de métro pour San Francisco et New York.

Pour terminer, je voulais proposer quelques idées sur la façon d'améliorer la plateforme nord-américaine sur le plan stratégique. Nous croyons qu'il est possible de réorienter nos efforts entourant la capacité concurrentielle de l'Amérique du Nord, et de favoriser une intégration accrue. Comme je le disais, on peut notamment envisager l'Amérique du Nord sous l'angle d'une chaîne de valeur mondiale, ce qui permettrait de renforcer la plateforme en misant, à l'instar des entreprises, sur l'avantage concurrentiel de différents emplacements, de façon à former un ensemble en mesure de soutenir notre capacité concurrentielle mondiale.

Concrètement, des initiatives comme le Conseil de coopération et Par-delà la frontière sont très bien accueillies dans le secteur privé. Nous pensons toutefois qu'il est possible d'accélérer les choses et d'aller plus loin à ce chapitre. Puisque nous expédions sans cesse de part et d'autre des frontières mexico-américaine et américano-canadienne, nous avons également l'impression que certaines mesures pourraient être harmonisées, comme la certification de sécurité des cargaisons. À ce chapitre, les États-Unis se sont dotés du Partenariat entre les douanes et les entreprises contre le terrorisme, ou C-TPAT; le Canada, de Partenaires en protection, ou PEP; et le Mexique, du NEEC. Puisque certaines, voire la grande majorité des exigences se ressemblent beaucoup, pourquoi ne pas appliquer un seul système à l'ensemble de l'Amérique du Nord? Nous sommes d'avis qu'une telle uniformité contribuerait grandement à renforcer la plateforme nord-américaine.

J'ai une autre idée pour vous : lorsque nous négocions des accords de libre-échange, il faut prendre garde de ne pas miner ou édulcorer les avantages de l'ALENA. Serait-il préférable d'essayer de négocier certains accords ensemble? Les négociations pourraient servir à renforcer la plateforme nord-américaine en permettant aux pays de trouver des façons de la rehausser plutôt que de négocier séparément. Je pense que c'est une question à examiner.

L'ambassadeur a parlé de l'Alliance du Pacifique. Serait-il possible pour l'ALENA de s'associer à l'Alliance du Pacifique? Il existe déjà des accords de libre-échange bilatéraux entre l'ALENA et les membres de l'Alliance du Pacifique.

Another suggestion would be to look at manufacturing from a holistic point of view, including services. Service is an important component of manufacturing in different ways. For us, certainly it's a business segment because we can maintain and operate rail systems, for example, and that's a growing part of our business. We have a number of service contracts across North America. As well, there's the engineering input that goes into manufacturing. Testing work needs to be done for our products to enter the market, and I mentioned the flight test centres. In that context, business mobility is also important. We feel that there is an opportunity and scope to modernize NAFTA to improve business mobility.

I'm going to leave it at that, chair. Of course, I welcome any questions you may have.

The Chair: Thank you.

Senator Ataulhjan: I have a two-part question. You said you have 39,000 employees. Do you know how many women are employed in manufacturing?

Mr. Pyun: Off the cuff, I don't know the ratio, but part of our corporate social responsibility strategy is to promote gender equality. We have made commitments with respect to UN instruments that also encourage gender equality. We have some measurable objectives to try to increase the number of women in various positions within the company. Our focus has been on management positions to increase the number of women in executive and management positions. However, off the top of my head, I couldn't mention a specific percentage.

Senator Ataulhjan: You have a very good social responsibility program. What work have you done in local communities, specifically with Mexican universities?

Mr. Pyun: We don't see a corporate social responsibility as a public relations or fringe activity. It's really integrated into the core operations of the company. It has many different facets, from health and safety of the employees to developing environmentally friendly technologies. Our aerospace and rail products now come with environmental product declarations. We take a whole life cycle approach to the development of our products, going from design to reuse at the end. It also includes investing in the communities where we are present. In Mexico, with our plants in Querétaro and our main plant on the rail side, in the state of Hidalgo, in Sahagún, we have worked closely with colleges in the area. For instance, when we invested in Querétaro, a university was created for aerospace specifically called the Querétaro Aerospace University. We provided assistance as they were developing curriculum to ensure that their programs would be aligned with our needs, because we are constantly taking a lot of interns from the university, but also assisted to make sure that some of the expertise we have in Canada would be connected with the university. For instance, Le Collège Édouard-Montpetit and

Nous proposons également d'envisager la fabrication d'un point de vue holistique, en y intégrant les services. En fait, le service est un volet important de la fabrication à bien des égards. Il s'agit certainement d'un secteur d'activité pour nous puisque nous pouvons entretenir et exploiter des systèmes ferroviaires, par exemple. C'est d'ailleurs une part croissante de nos activités. Nous avons un certain nombre de contrats de service en Amérique du Nord. Le travail d'ingénierie fait également partie de la fabrication. Nous devons réaliser des essais avant de pouvoir mettre nos produits en marché; j'ai d'ailleurs parlé des centres d'essais en vol. Dans ce contexte, la mobilité dans le secteur des affaires est importante aussi, et nous pensons qu'il est possible de moderniser l'ALENA de façon à améliorer ce volet.

Je vais m'arrêter ici, madame la présidente. Je répondrai bien sûr à vos questions avec plaisir.

La présidente : Merci.

La sénatrice Ataulhjan : J'aimerais poser une question en deux volets. Vous avez dit que votre société compte 39 000 employés. De ce nombre, savez-vous combien de femmes travaillent dans le secteur manufacturier?

M. Pyun : J'ignore quel est le ratio au pied levé, mais promouvoir l'égalité des sexes fait partie de notre stratégie de responsabilité sociale. Nous avons pris des engagements conformément aux textes des Nations Unies qui encouragent aussi l'égalité des sexes. Nous poursuivons des objectifs quantifiables pour essayer d'augmenter le nombre de femmes qui occupent différentes fonctions au sein de la société. Nous avons mis l'accent sur les postes de gestion et de direction dans le but d'augmenter le nombre de femmes qui s'y trouvent. Je ne pourrais toutefois pas vous donner un pourcentage précis de mémoire.

La sénatrice Ataulhjan : Vous avez un excellent programme en matière de responsabilité sociale. Qu'avez-vous fait à l'échelle locale, plus particulièrement avec les universités mexicaines?

M. Pyun : À nos yeux, la responsabilité sociale d'entreprise n'est ni une histoire de relations publiques ni une activité marginale. Elle s'intègre vraiment aux activités centrales de la société. Elle comporte bien des facettes qui vont de la santé et la sécurité des employés jusqu'au développement de technologies respectueuses de l'environnement. Nos produits aéronautiques et ferroviaires sont désormais accompagnés de déclarations environnementales. Nous tenons compte de l'ensemble du cycle de vie lorsque nous développons nos produits, à commencer par la conception, en allant jusqu'à la réutilisation, en fin de cycle. Nous prévoyons également investir dans les localités où nous sommes en activité. Au Mexique, nous avons des usines à Querétaro, et notre principale usine ferroviaire se trouve à Sahagún, dans l'État d'Hidalgo. Nous avons donc collaboré étroitement avec des établissements d'enseignement de la région. Par exemple, lorsque nous avons investi à Querétaro, l'Université d'aéronautique de Querétaro a été créée justement pour l'enseignement dans ce domaine. Nous avons aidé l'établissement à mettre en place son programme d'étude en veillant à ce qu'il

L'École des métiers de l'aérospatiale in Montréal have provided technical assistance to the University of Querétaro to develop their curriculums for the aerospace technicians that are needed by us.

Local roots are part and parcel of our strategy, so developing local roots and hiring locally. We have been involved in a number of initiatives, not only with universities but also on the environmental front. For instance, there's an initiative that we support in Mexico with an NGO called Sierra Gorda that promotes reforestation in Mexico and also the revitalization of watersheds. We have provided support to this initiative. That's one example among a number of examples.

[Translation]

Senator Robichaud: How can you compare the average salary in a plant like the one at La Pocatière with one in Mexico? I am not talking about the senior managers; I am talking about the people working on the production lines.

Mr. Pyun: Without giving you exact figures, there is a difference when we look at the hourly rate, even including the extras, between the average salary of technicians in Canada and technicians in Mexico.

For our industries in the developed markets in Canada and the United States to remain competitive, the connection with Mexico is critical to keeping our competitive position globally. This is because, more and more, we are facing competition that has access to an environment where costs are lower than ours, by which I mean in the base of our operations here in Canada.

I am talking about competition from China. We work in partnership with China, but we are also in competition with them internationally in other developing countries around the world.

The key is to make sites specialized. The type of work we do here in Canada involves the final assembly of our products. We want to steer our sites more in that direction, towards engineering and highly value-added work, for example. I mentioned our new aircraft programs. Most of our innovating engineering work comes from our operations in Canada.

For us, the idea of global value chains means a way of finding and comparing the advantages of different sites, including Mexico, which produces high quality aircraft or train components at a lower cost while our operations in Canada are less competitive. However, it is all put together by engineering and final assembly work here in Canada, and we continue to employ a large number of technicians who are highly specialized in those areas. However, there is a difference.

corresponde à nos besoins, puisque nous accueillons constamment de nombreux stagiaires de l'université. Nous avons également fait en sorte qu'une partie du savoir-faire canadien soit associée à l'université. Par exemple, le Collège Édouard-Montpetit et l'École des métiers de l'aérospatiale de Montréal ont apporté une aide technique à l'université lors de la création des programmes visant à former les techniciens en aéronautique dont nous avons besoin.

L'ancrage local fait partie intégrante de notre stratégie; nous cherchons donc à conserver les racines locales et à embaucher sur place. Nous avons pris part à un certain nombre d'initiatives, non seulement avec les universités, mais aussi sur le plan environnemental. Au Mexique, par exemple, nous appuyons le projet d'une ONG du nom de Sierra Gorda, qui encourage le reboisement et la revitalisation des cours d'eau au pays. Nous avons appuyé cette initiative, et c'est un exemple parmi tant d'autres.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Comment pouvez-vous comparer la moyenne des salaires entre une usine comme celle de La Pocatière et une autre, au Mexique? Je ne parle pas de cadres supérieurs, mais de ceux qui travaillent sur la chaîne de production.

M. Pyun : Sans vous donner de chiffres exacts, il y a une différence quand on examine le taux horaire, même en incluant les suppléments, entre le salaire moyen des techniciens au Canada et celui des techniciens du Mexique.

Pour que nos industries dans les marchés développés au Canada et aux États-Unis demeurent compétitives, la connexion avec le Mexique est très critique dans le maintien de notre position concurrentielle sur le plan global, parce que, de manière de plus en plus significative, nous faisons face à une concurrence qui a accès à un environnement où les coûts sont plus bas que les nôtres, si je parle de la base de nos opérations, ici au Canada.

Je parle de la concurrence chinoise. On travaille en partenariat avec la Chine, mais on leur fait aussi concurrence sur les marchés internationaux dans d'autres pays en développement à travers le monde.

La clé est la spécialisation des sites. Alors, il y a un type de travail qui se fait ici, au Canada, par exemple, l'assemblage final pour nos produits. On veut orienter davantage nos sites dans cette direction, comme l'ingénierie et le travail à haute valeur ajoutée, par exemple. Je mentionnais nos nouveaux programmes pour les avions. La majorité de nos entrées en ingénierie provient de nos opérations au Canada.

Quand je parle de chaînes de valeur mondiales, c'est pour nous une façon d'aller chercher des avantages comparatifs des différents sites, y compris le Mexique, qui fait de la production de haute qualité, mais à moindres coûts, de composantes d'avion ou de train où nos opérations au Canada sont moins concurrentielles. Par contre, cela est complété par le travail d'ingénierie et d'assemblage final, ici, et on continue d'employer, ici, au Canada, un grand nombre de techniciens qui sont très spécialisés dans ces domaines. Toutefois, il y a une différence.

Senator Robichaud: Speaking of technicians, are you in the process of training them in plants outside the country precisely because you can take advantage of the salary difference there might be?

Mr. Pyun: Certainly we have exchanges because, when we have new employees elsewhere, we want to train them in our methods to make sure that the quality meets our standards. We also enter into partnerships with institutions, in Mexico and elsewhere, in order to further the improvement in skills locally and in order to sustain the viability of our foreign investments.

So, for example, the University of Querétaro, in Mexico, is one of our partners, probably our major partner for training. We have also brought other players to the table, but, here again, this is no game. If you look at the development of Bombardier Inc. in recent years, what we are doing abroad is not being done at the expense of growth here in Canada. It allows the company to continue to grow. Our operations here are specializing more in specific areas, but they are also growing because we are becoming more competitive globally. It is a matter of survival for the company.

Senator Robichaud: Do you have programs that allow workers' families to benefit from things like education, family services, and so forth?

Mr. Pyun: We have established programs to help our employees and, by extension, their families, throughout our entire organization, including in Mexico. I mentioned some initiatives that are intended as investments in the community. It is important for us to do that, because we are there for the long term. We hire local workers too. So it is important to create a solid basis of loyalty with our pool of workers and to demonstrate our long-term commitment. In some countries, like India, we support local schools. We provide funds to schools so that they can grow and develop, for example. There are different methods, corresponding to our strategic direction, which is to put down local roots in the places where we invest.

Senator Fortin-Duplessis: We appreciate you being here at our committee, Mr. Pyun. As a Quebecker, I must tell you how proud I am of the success of Bombardier Inc. It is a feather in Quebec's cap, and Canada's too.

I have two completely different questions for you.

When you cut positions in Canada, do you also do so in your 70 other sites, where 39,000 employees work for Bombardier?

Mr. Pyun: Unfortunately, sometimes we experience periods of budget-cutting in order to refocus the company on our immediate priorities and on the reality of the business climate. This summer, we announced a restructuring of Bombardier Aerospace in order to make the organization simpler and more agile in seizing

Le sénateur Robichaud : Si on parle des techniciens, est-ce que vous êtes en train d'en former dans des usines situées à l'extérieur du pays, justement pour profiter de cette différence qu'il pourrait y avoir sur le plan salarial?

M. Pyun : Il est sûr que nous avons des échanges, parce que, quand on a de nouveaux employés ailleurs, on veut les former selon nos méthodes pour nous assurer que la qualité corresponde à nos normes. On entre également en partenariat avec des institutions pour soutenir, au Mexique ou ailleurs, l'amélioration des compétences locales afin de pouvoir soutenir la viabilité de nos investissements à l'étranger.

Alors, par exemple, l'Université de Querétaro, au Mexique, est l'un de nos partenaires, sinon notre partenaire principal pour la formation. On a aussi amené d'autres joueurs à la table, mais encore une fois, ce n'est pas une question de jeu. Si on regarde l'évolution de Bombardier Inc. dans les dernières années, ce que l'on fait à l'étranger ne se fait pas aux dépens de la croissance, ici, au Canada. Cela permet à l'entreprise de continuer à croître, à nos opérations ici de se spécialiser davantage dans certains créneaux, mais aussi de croître, parce qu'on devient de plus en plus concurrentiel au point de vue global, et c'est une question de survie pour la compagnie.

Le sénateur Robichaud : En ce qui concerne les familles des travailleurs, avez-vous des programmes pour leur permettre de profiter de conditions comme l'éducation, les services à la famille ou autres?

M. Pyun : Nous avons mis des programmes en place pour aider nos employés et, par extension, leurs familles dans toute l'organisation, y compris au Mexique. Je mentionnais quelques initiatives qui visent à investir dans la communauté, parce qu'il est important de le faire, car nous sommes là à long terme. Nous embauchons des travailleurs localement aussi. Alors, il est important de créer une solide loyauté avec notre bassin de travailleurs et de démontrer cet engagement à long terme. Dans certains pays, comme en Inde, nous appuyons des écoles locales. Nous fournissons des fonds, par exemple, pour l'agrandissement et le développement des écoles. Il y a différentes façons, selon notre orientation stratégique qui est de développer des racines locales dans les endroits où nous investissons.

La sénatrice Fortin-Duplessis : Nous apprécions votre présence à notre comité, M. Pyun. Je tiens à vous dire que, en tant que Québécoise, je suis extrêmement fière du succès de Bombardier Inc. C'est un fleuron pour le Québec et le Canada tout entier.

J'aurais deux questions complètement différentes à vous poser.

Lorsque vous supprimez des postes au Canada, le faites-vous aussi dans les 70 autres sites que vous avez en ce qui concerne les 39 000 employés qui travaillent pour Bombardier?

M. Pyun : Malheureusement, parfois, nous traversons des périodes de compressions budgétaires afin de réorienter la compagnie en fonction de nos priorités du moment et de la réalité de l'environnement d'affaires. Cet été, nous avons annoncé une restructuration de Bombardier Aéronautique pour rendre

opportunities that presented themselves to us and to deal with the challenges associated with our major aircraft development programs, for example.

That context unfortunately creates a climate of uncertainty for employees. We had to announce that about 1,800 jobs would be cut in what we call indirect functions. We were very clear: the cuts went across the entire organization, including our foreign sites and, unfortunately, those in Mexico and Northern Ireland.

But certainly, given our substantial presence in aerospace in Canada, the value chain is more centralized, with a substantial presence in Montreal. I would say that, in general, the cuts are being made proportionally. However, our presence in Montreal was certainly affected, because, basically, that is where we started out with the most employees in the aerospace division.

I would say that it depends on the positions affected. But, in this case, it was throughout the organization. We also have to put things in perspective. Since the beginning of the recession in 2008, we have hired 5,000 people. We do not issue press releases when we are hiring people because the process is gradual. In this case, perhaps, we grew a little too quickly and we had to adjust to our business reality. Clearly, though, in the last five years, we have continued to grow.

Senator Fortin-Duplessis: In your area, how can the Canadian government help you to stimulate economic growth and investment between Canada, the United States and Mexico?

Mr. Pyun: For our part, as I mentioned earlier, we feel there is an opportunity to further integrate the economy of the region. This is also an opportunity to strengthen the NAFTA platform, if it is seen from the perspective of developing global value chains. Very concretely, as the Mexican ambassador also referred to, I think about the borders and the processes we have to go through to ship our goods. The example I gave was a safety certification program. We feel that there is a lot of room, a lot of opportunity to further harmonize the rules to make the transportation of goods easier, with all the suppliers and links between the three countries that I was describing earlier.

As for the mobility of experts and of workers, we feel that there are good reasons to modernize the present framework. I mentioned the example of test flying, which requires extremely specialized skills in a relatively small pool around the world. For us to conduct test flights between the United States and Canada requires a framework that allows not only mobility but also speed of mobility. At the moment, we are experiencing administrative

l'organisation plus simple et plus agile à capturer les occasions qui se présentent à nous et à faire face à certains défis que nous posent nos gros programmes de développement d'avions, par exemple.

Dans ce contexte, malheureusement, cela crée une incertitude pour les employés. Il a fallu annoncer la coupure d'environ 1 800 postes dans ce qu'on appelle les fonctions indirectes. Nous avons été très clairs : il s'agissait de coupures à travers l'organisation au complet, y compris à nos sites à l'étranger et, malheureusement, à ceux situés au Mexique et en Irlande du Nord.

Mais il est certain que, compte tenu de la présence substantielle que nous avons au Canada dans le domaine aéronautique, il s'agit d'une chaîne de valeur plus centralisée, d'une présence substantielle à Montréal. Je dirais que les coupures sont faites de manière proportionnelle, de manière générale. Cependant, il est sûr que notre présence à Montréal a été affectée, étant donné que, à l'origine, c'est là que nous avons le plus d'employés du côté aéronautique.

Je dirais que ça dépend des fonctions qui sont affectées. Mais, dans ce cas-ci, c'est à travers l'organisation. Il faut aussi mettre les choses en perspective. Depuis le début de la récession, en 2008, nous avons embauché 5 000 personnes. Nous ne publions pas de communiqués de presse lorsque nous embauchons, parce que c'est graduel. Mais dans ce cas-ci, nous avons peut-être grossi un peu trop rapidement, et il a fallu se réajuster à notre réalité d'affaires. De manière nette, au cours des cinq dernières années, nous avons tout de même continué à croître.

La sénatrice Fortin-Duplessis : De quelle façon le gouvernement canadien peut-il vous aider dans votre créneau pour stimuler la croissance économique et les investissements entre le Canada, les États-Unis et le Mexique?

M. Pyun : Pour notre part, je mentionnais plus tôt que nous pensons qu'il y a une occasion d'intégrer davantage l'économie régionale; une opportunité, également, si cette plateforme est vue sous l'angle du développement des chaînes de valeur mondiales, de renforcer la plateforme de l'ALENA. De façon très concrète — l'ambassadeur du Mexique y faisait référence également —, je pense aux frontières et aux processus par lesquels on doit passer pour pouvoir expédier les biens. Je donnais comme exemple un programme de certification de la sécurité. Nous pensons qu'il y a beaucoup de latitude, beaucoup d'opportunités d'harmoniser davantage les règles pour faciliter la circulation des biens, avec tous les fournisseurs et les liens que je décrivais tantôt entre les trois pays.

Quant à la mobilité des experts et des travailleurs, nous pensons qu'il y a lieu de moderniser le cadre actuel. Je donnais l'exemple des essais en vol, qui demandent une spécialisation extrêmement pointue qui représente un bassin d'expertise assez limité à travers le monde. Pour nous, pour pouvoir effectuer ces essais en vol entre les États-Unis et le Canada, il faut un cadre qui soutient justement la mobilité et la vitesse de la mobilité

delays that may be a challenge for us in terms of delivering our programs on time.

Senator Fortin-Duplessis: So we have to cut down the delays.

Mr. Pyun: We have to cut down the delays, but, more generally, we have to start with the business climate here in Canada and in each of the countries: tax policies, policies on innovation and labour development. Good policies clearly attract investment more readily.

[English]

Senator Johnson: Thank you. It's a pleasure to listen to you today. I think Bombardier is a remarkable company, especially in the transportation sector. I know you've been in Mexico for over 20 years.

Given their recent liberalizations, what opportunities do you see in Mexico? Does this present your company in Mexico with new opportunities, in terms of the development of the infrastructure and other projects you're involved in?

Mr. Pyun: Yes, we're very keen on the growth prospects in Mexico, including in the infrastructure space. Infrastructure investment has been made a priority by the Mexican government. They plan on spending \$300 billion U.S. in the next six years on infrastructure projects — public and private investments — because some of the projects will be carried out through a PPP model. They have been very specific about the rail projects that they want to carry out. So we have a number of them on our radar screen.

I mentioned, as an example, the Mexico City to Toluca line, but there are others, like the trans-peninsula train from Merida to Cancun and the suburban train from Chalco to La Paz, in the state of Mexico. In Mexico, we haven't seen that level of investment in rail passenger projects for many years. At the site in Mexico, in the last years, although they participated in some local projects, they've been focused mostly on export opportunities. We are well positioned to be able to be competitive in relation to some of those upcoming projects. The fact that we have a local presence is no guarantee that we're going to win those projects. We need to be very competitive in our technological, price and commercial offerings, and we also expect very strong competition from other companies.

You may know that just a few days ago, Mexico announced that the high-speed train from Mexico City to Querétaro has been awarded to a Chinese company. We certainly expect strong competition from China, for the other projects, in the future.

Senator Johnson: Is China now your biggest competitor in this area?

également. Présentement, nous faisons face à des retards administratifs qui peuvent représenter un défi pour nous, lorsqu'il s'agit de livrer nos programmes à temps.

La sénatrice Fortin-Duplessis : Donc, il faut réduire les délais.

M. Pyun : Il faut réduire les délais; mais de manière générale, il faut commencer par l'environnement d'affaires, ici, au Canada, et dans chacun des pays : les politiques fiscales, les politiques liées à l'innovation, au développement de la main-d'œuvre aussi. De bonnes politiques favorisent évidemment l'attraction des investissements.

[Traduction]

La sénatrice Johnson : Merci. C'est un plaisir de vous écouter aujourd'hui. À mon avis, que Bombardier est une société qui a vraiment marqué le secteur des transports. Je sais que vous menez des activités au Mexique depuis plus de 20 ans.

Étant donné les récentes libéralisations, quelles occasions y a-t-il pour vous au Mexique? Cela ouvre-t-il la porte à de nouvelles possibilités dans le développement des infrastructures et pour les autres projets auxquels vous participez?

M. Pyun : Certainement. Nous sommes très enthousiastes quant aux possibilités de croissance au Mexique, y compris dans le secteur de l'infrastructure. Le gouvernement mexicain a fait de l'investissement en infrastructure une priorité. Il envisage des dépenses de 300 milliards de dollars américains au cours des six prochaines années — des investissements publics et privés, puisque certains projets seront menés selon un modèle PPP. Il a été très clair au sujet des projets ferroviaires qu'il veut réaliser. Plusieurs de ces projets nous intéressent.

Il y a, par exemple, la voie entre la ville de Mexico et Toluca, comme je l'ai déjà dit, mais aussi le train transpéninsulaire entre Mérida et Cancun et le train de banlieue entre Chalco et La Paz, dans l'État de Mexico, notamment. On n'a pas vu un tel investissement dans des projets de trains de passagers au Mexique depuis de nombreuses années. Au cours des dernières années, même si elles ont participé à divers projets locaux, nos installations se sont concentrées principalement sur les exportations. Nous sommes bien placés pour être concurrentiels dans l'obtention de ces projets. Toutefois, notre présence locale ne nous le garantit pas. Nous devons faire des offres très concurrentielles de prix et sur le plan technologique et commercial et nous nous attendons à une concurrence féroce de la part d'autres sociétés.

Comme vous le savez peut-être, il y a quelques jours, le gouvernement mexicain a annoncé avoir attribué à une société chinoise un projet de train à haute vitesse entre la ville de Mexico et Querétaro. Nous nous attendons à beaucoup de concurrence de la Chine pour d'autres projets.

La sénatrice Johnson : La Chine est-elle votre plus grand compétiteur dans ce secteur?

Mr. Pyun: China is now emerging as a competitor in our traditional rail markets. They've been focused on markets that in the last few years we're not really focused on. In our more traditional and developed rail markets, like in Europe and North America, we compete against — and sometimes we partner — with companies like Siemens, Alstom and others. These are large companies. We are starting to see Chinese companies competing and bidding on projects in our traditional markets, like in North America. Recently they were awarded a contract to supply metro cars for Boston in the U.S.

I should point out that we also frequently partner with the Chinese. In China, we have joint ventures with the two large Chinese conglomerates, CNR and CSR. The Chinese government announced recently that they are being merged. Two days ago, we announced a new joint venture with a subsidiary of CSR in China for manufacturing of monorail and automated people movers in the city of Nanjing. We have been active and present in China for some time. We are partnering with Chinese companies as well.

Senator Johnson: How would you describe your presence in the United States in terms of your other companies and your success going forward?

Mr. Pyun: We have a large presence in the United States. The United States remains a very important market for us. They are one of the largest aerospace and rail markets. We have over 8,000 employees in the U.S. and a number of production sites: Wichita, Pittsburgh, and Plattsburgh, which is for rolling stock and it is one of our main plants. We have a large number of service centres — over 20 — for business aircraft and commercial aircraft. Services are a very important and integral component of manufacturing. We have a large number of service relationships and contracts. Recently in New Jersey, we were awarded a 15-year contract to service a New Jersey train system.

We have a substantial presence and a comprehensive one in the U.S., which includes: design, engineering, manufacturing and services.

The Chair: Senator Downe, you had a supplementary question?

Senator Downe: Yes, thank you. How big a problem is corruption in Mexico compared to some of the other countries you work in?

Mr. Pyun: In Mexico, we don't see corruption as a significant problem in the centres in which we operate. I would say that corruption issues around the world — in developing markets — but in some cases in developed markets, could be a challenge for a company us. We have the highest ethical standards, a living and

M. Pyun : La Chine est un compétiteur émergeant dans les marchés ferroviaires traditionnels. Les sociétés chinoises se concentrent davantage sur des marchés sur lesquels nous ne nous sommes pas concentrés au cours des dernières années. Dans nos marchés ferroviaires traditionnels et développés, comme l'Europe et l'Amérique du Nord, nos compétiteurs — et parfois, nos partenaires — sont Siemens et Alstom, entre autres. Ce sont de grandes sociétés. De plus en plus, dans nos marchés traditionnels, comme l'Amérique du Nord, les sociétés chinoises soumissionnent des projets. Récemment, une d'entre elles a obtenu un contrat pour fournir des wagons de métro à Boston, aux États-Unis.

Je tiens à souligner que nous travaillons souvent en partenariat avec des sociétés chinoises. En Chine, nous avons formé des coentreprises avec deux grands conglomerats chinois, soit CNR et CSR. D'ailleurs, le gouvernement chinois a annoncé récemment que ces sociétés allaient être fusionnées. Il y a deux jours, nous avons annoncé la formation d'une nouvelle coentreprise avec une filiale de CSR, en Chine, pour la fabrication d'un monorail et de navettes automatisées, à Nanjing. Nous menons des activités en Chine depuis un bon moment et travaillons également en partenariat avec des sociétés chinoises.

La sénatrice Johnson : Quelle est votre présence aux États-Unis, en parlant de vos autres sociétés, et qu'est-ce qui fera votre succès à l'avenir?

M. Pyun : Nous sommes très actifs aux États-Unis. Les États-Unis demeurent un marché très important pour nous et constituent un des plus importants marchés pour l'aérospatiale et le transport ferroviaire. Nous comptons plus de 8 000 employés aux États-Unis et plusieurs sites de production, notamment à Wichita et à Pittsburgh, mais aussi à Plattsburgh, une de nos principales usines pour le matériel roulant. Nous avons plusieurs centres de service — plus de 20, en fait — pour les avions d'affaires et commerciaux. Les services sont une composante intégrale et très importante de la fabrication. Nous entretenons plusieurs relations de service et avons plusieurs contrats d'entretien. Par exemple, nous avons obtenu récemment un contrat de 15 ans pour l'entretien d'un système ferroviaire au New Jersey.

Nous avons une grande présence, une présence complète, aux États-Unis, y compris dans les secteurs de la conception, de l'ingénierie, de la fabrication et des services.

La présidente : Sénateur Downe, vous aviez une question complémentaire pour notre témoin?

Le sénateur Downe : Oui, merci. La corruption est-elle un problème important au Mexique comparativement aux autres pays où vous faites affaire?

M. Pyun : Pas dans les secteurs où nous menons des activités. Je dirais que la corruption à l'échelle mondiale — dans les marchés émergents, mais aussi dans certains marchés développés — pourrait être problématique pour une société comme la nôtre. Nous avons des normes d'éthique les plus strictes, un code

breathing code of ethics, a training program and a compliance system to make sure that, in the way we conduct our business, we minimize, if not eliminate, risk.

Corruption in Mexico has, perhaps, in some industries, been an issue, but, in our industries, on the rail side, it's primarily a government procurement market. It's not an issue that we have faced as a serious issue in Mexico. The issue, certainly globally, is there. In some parts of Latin America, it is an issue as well.

Any government initiatives on the development side, to reinforce the rule of law in some of the developing countries, are very welcomed by global firms like us because it helps in creating the right kind of environment for global firms to consider investing over the long term in these countries.

[Translation]

Senator Rivard: Have the CS100 test flights started again?

Mr. Pyun: You are probably aware of the problem that we had with the engine in the C Series. It caused a delay in the test flight program. However, test flights have started again and they have been going well since September.

Some of our test aircraft are currently flying. You may be aware that aircraft have to fly a certain minimum number of hours before receiving their certification. The CS100 schedule called for delivery in the second half of 2015 and that has not changed.

Senator Rivard: I am aware that, because of delays and incidents that have occurred during the trials of the CS100, some customers have cancelled firm orders. Did the contracts contain clauses to address delays in the timeline or were those unilateral decisions on the part of those customers?

Mr. Pyun: The problem with the engine has been completely solved. The problem was with the lubrication system: because of the extreme heat, a leak occurred. Both a short-term and a long-term solution were found and we have taken delivery of modified engines.

That is why test flight programs exist, to test the aircraft in conditions beyond normal operating conditions, in order to eliminate all risks to safety.

Currently, we have 243 firm orders. No order was cancelled. What made the news, however, was that our first customer for the CS100, Malmö Aviation in Sweden, publicly withdrew. But they did not withdraw their order. The negotiations are rather about the delivery date. Another customer will become our first. There have been no cancellations and we have constantly kept our customers informed of the developments. I would say that our customers remain very confident about the future of the program

d'éthique en évolution, un programme de formation et un système de conformité afin de minimiser, sinon d'éliminer, le risque dans la façon dont nous menons nos activités.

La corruption au Mexique est peut-être un problème dans certaines industries, mais l'industrie ferroviaire repose principalement sur des marchés publics. Ce n'est pas un problème sérieux pour nous au Mexique. Mais, oui, il y a un problème de corruption à l'échelle mondiale, y compris en Amérique latine.

Toutes les initiatives gouvernementales dans les pays en développement visant à renforcer la primauté du droit sont accueillies favorablement par les multinationales comme la nôtre, car elles aident à créer un environnement propice à l'investissement à long terme dans ces pays.

[Français]

Le sénateur Rivard : Dans le dossier des CS100, les essais en vol ont-ils repris?

M. Pyun : Vous êtes probablement au courant du problème que nous avons éprouvé avec le moteur de la série C, ce qui a créé un retard dans le programme d'essais en vol. Cependant, les essais en vol ont repris et ils vont bon train depuis le mois de septembre.

Un certain nombre de nos véhicules d'essai volent présentement. Vous savez peut-être que les avions doivent voler un minimum d'heures avant de recevoir leur certification. L'échéancier de livraison du CS100 avait été fixé pour la deuxième moitié de l'année 2015 et il n'a pas été modifié.

Le sénateur Rivard : Je sais que, à cause de retards ou d'incidents qui se sont produits lors des essais du CS100, certains clients ont annulé des commandes fermes. Les contrats contenaient-ils des clauses advenant un retard dans l'échéancier ou était-ce des décisions unilatérales de la part de ces clients?

M. Pyun : Le problème du moteur a été réglé complètement. Le problème était relié au système de lubrification; à cause de la chaleur très intense, il y a eu une fuite. Une solution à court terme et à long terme a été trouvée, et les moteurs modifiés nous ont été livrés.

C'est pour cela que les programmes d'essais en vol existent, pour tester l'appareil dans des conditions supérieures aux conditions normales d'opération, afin d'éliminer tout risque concernant la sécurité.

Présentement, nous avons 243 commandes fermes; aucune commande n'a été annulée. Par contre, ce qui a plutôt fait la manchette, c'est que notre client de lancement pour le CS100, Malmö Aviation, en Suède, s'est désisté publiquement. Cependant, il ne s'est pas désisté par rapport à sa commande. C'est plutôt l'échéancier des livraisons qui est en négociation. Nous aurons un nouveau client de lancement. Il n'y a eu aucune annulation et nous avons constamment tenu nos clients informés

and about our ability to deliver the aircraft according to the established schedule, in the second half of 2015.

In addition, as you perhaps know, after the flight trials resumed, we received a firm order for 40 CSeries planes from a company called Macquarie AirFinance, with an option for 10 more. That is a very clear demonstration that the market is maintaining, if not increasing, its confidence in the C series.

Senator Rivard: Thank you, and good luck.

Senator Robichaud: With global warming and with the large number of forest fires reported last year, we have been able to observe the undoubted capability of Bombardier Inc. and, more specifically, of the CL-415. Do you have any plans to produce aircraft with greater capacity?

Mr. Pyun: That is an interesting question because there is indeed increased interest from around the world for our CL-415. Perhaps that is because fires are more frequent in some regions. We have well-established customers in Spain and in Greece and a significant fleet in Canada. The planes in Canada are often lent to other jurisdictions on a temporary basis for fighting fires.

The CL-415's platform can be adapted to our customers' specific needs, but, generally speaking, the aircraft already has a very large capacity, using a template that is quite flexible, which is an advantage for that type of aircraft. In general, when our customers need more capacity, they get more planes.

I should point out that, in terms of environmental impact, the C series has a lot of advantages. For example, its fuel consumption is 20 per cent lower than the current average and its CO₂ emissions are also 20 per cent lower. I would say that one of the engines of innovation is to reduce the environmental impact and meet the challenge of climate change.

[English]

The Chair: Mr. Pyun, you can see from the questions that there was great interest in your work. Wherever we study trade issues, Bombardier is always there for our consideration and your officers have been very responsive to our requests. You have been added to that list of very responsible businesses that have come to dialogue with us.

Your suggestions have been very helpful in our study as we look at how we can improve the relationship between the United States, Mexico and Canada. Thank you for taking the time and for your thoughtful replies to all of our questions.

Mr. Pyun: Thank you for the opportunity.

des développements. Je dirais que nos clients demeurent très confiants par rapport à l'avenir du programme et à notre capacité à livrer l'avion selon l'échéancier prévu pour la deuxième moitié de 2015.

D'ailleurs, après que les essais en vol ont repris, vous le savez peut-être, nous avons reçu une commande ferme de 40 avions CSeries et 10 options supplémentaires de la part d'une compagnie qui s'appelle Macquarie AirFinance. Voilà une démonstration très claire que, dans le marché, la confiance demeure si ce n'est qu'elle s'accroît par rapport à la série C.

Le sénateur Rivard : Merci et bonne chance.

Le sénateur Robichaud : Avec le réchauffement de la planète et considérant les nombreux feux de forêt qui se sont déclarés l'année dernière, on a pu constater l'expertise incontestable de Bombardier Inc., et plus particulièrement, du CL-415. Prévoyez-vous produire des avions de plus grande capacité?

M. Pyun : C'est une question intéressante, parce que, effectivement, il y a de l'intérêt partout à travers le monde pour notre produit CL-415. Cela est peut-être provoqué par le fait que les feux sont plus fréquents dans certaines régions. On a des clients déjà bien établis en Espagne et en Grèce et on a une flotte importante au Canada. Les avions canadiens sont parfois prêtés à d'autres juridictions de façon temporaire pour combattre les incendies.

En ce qui concerne le CL-415, la plateforme peut être adaptée aux besoins de nos clients spécifiques, mais de manière générale, c'est un avion qui a déjà une très grande capacité, d'autant plus que son gabarit permet une certaine flexibilité, ce qui est très avantageux pour ce type d'avion. En général, quand nos clients ont besoin de plus de capacités, ils se procurent plus d'avions.

Je tiens à préciser que, en ce qui concerne l'impact environnemental, la série C comporte de nombreux avantages. Par exemple, sa consommation de pétrole est inférieure de 20 p. 100 à la moyenne actuelle et ses émissions de CO₂ sont inférieures de 20 p. 100 également. Je dirais que l'un des moteurs de l'innovation, c'est de réduire l'impact environnemental et de contribuer à gérer le défi du changement climatique.

[Traduction]

La présidente : Monsieur Pyun, comme vous pouvez le constater par les questions des membres, votre travail nous intéresse beaucoup. Chaque fois que nous examinons des questions commerciales, nous tenons toujours compte de l'opinion de Bombardier et la société a toujours bien réagi à nos invitations. Vous faites partie des sociétés très responsables avec lesquelles nous aimons discuter.

Vos suggestions nous seront très utiles dans notre étude visant à améliorer les relations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Merci d'avoir accepté notre invitation et pour vos réponses réfléchies à nos questions.

M. Pyun : Merci de m'avoir donné l'occasion de participer à cette étude.

The Chair: Senators, I have filed a notice of motion for the Tuesday we come back to be able to sit in order to hear Minister Fast on our Canada-Korea study. This is subject, of course, to whether the chamber will approve our request for Tuesday. We are anticipating 3:30, Tuesday, November 18, to continue our study. Should we not get it, then we would reconvene on the Wednesday.

Senators, with that, I adjourn the meeting.

(The committee adjourned.)

La présidente : Chers collègues, j'ai déposé un avis de motion pour le mardi 18 novembre, date prévue pour notre prochaine réunion, afin d'entendre le témoignage du ministre Fast dans le cadre de notre étude sur l'accord Canada-Corée. Bien entendu, cette demande est sujette à l'approbation de la Chambre. Nous envisageons d'amorcer la séance à 15 h 30. Si notre demande n'est pas approuvée, nous nous réunirons mercredi.

Cela dit, la séance est levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, November 5, 2014

Foreign Affairs, Trade and Development Canada:

Cameron MacKay, Director General, Trade Negotiations Bureau;

Stacy-Paul Healy, Counsel, Trade Law Bureau;

Ian Burney, Assistant Deputy Minister, Trade Agreements and Negotiations and CKFTA Chief Negotiator;

Marvin Hildebrand, Director General, Market Access Bureau;

Nadia Bourély, Director, Trade Policy and Negotiations Division, Asia and CKFTA Deputy Chief Negotiator;

Vernon MacKay, Director, Investment Trade Policy Division;

Matthew Smith, Director, Intellectual Property Trade Division.

Employment and Social Development Canada:

Pierre Bouchard, Director, Bilateral and Regional Labour Affairs.

Thursday, November 6, 2014

Embassy of Mexico in Canada:

His Excellency Francisco Suárez, Ambassador.

Bombardier Inc.:

Pierre Pyun, Vice-President, Government Affairs.

TÉMOINS

Le mercredi 5 novembre 2014

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada :

Cameron MacKay, directeur général, Direction générale des négociations commerciales;

Stacy-Paul Healy, avocat, Direction générale du droit commercial;

Ian Burney, sous-ministre adjoint, Accords commerciaux et négociations, et négociateur en chef pour l'ALECC;

Marvin Hildebrand, directeur général, Direction générale d'accès aux marchés;

Nadia Bourély, directrice, Direction des politiques et négociations commerciales, Asie et négociatrice en chef adjointe pour l'ALECC;

Vernon MacKay, directeur, Direction des investissements commerciaux;

Matthew Smith, directeur, Direction de la propriété intellectuelle commerciale.

Emploi et Développement social Canada :

Pierre Bouchard, directeur, Direction des affaires bilatérales et régionales du travail.

Le jeudi 6 novembre 2014

Ambassade du Mexique au Canada :

Son Excellence Francisco Suárez, ambassadeur.

Bombardier Inc. :

Pierre Pyun, vice-président, Relations gouvernementales.