

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

Tuesday, November 18, 2014
Wednesday, November 19, 2014
Thursday, November 20, 2014

Issue No. 19

Second, third and fourth (final) meetings:

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

Second (final) meeting:

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

INCLUDING:

THE EIGHTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Subject matter of those elements contained in
Division 15 of Part 4 of Bill C-43)
THE NINTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Bill C-41)

APPEARING:

The Honourable Ed Fast, P.C., M.P.,
Minister of International Trade

WITNESSES:

(See back cover)

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

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Présidente :

L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le mardi 18 novembre 2014
Le mercredi 19 novembre 2014
Le jeudi 20 novembre 2014

Fascicule n° 19

Deuxième, troisième et quatrième (dernière) réunions :

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

Deuxième (dernière) réunion :

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

Y COMPRIS :

LE HUITIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Teneur des éléments de la section 15
de la partie 4 du projet de loi C 43)
LE NEUVIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Projet de loi C 41)

COMPARAÎT :

L'honorable Ed Fast, C.P., député,
ministre du Commerce international

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

*Ex officio members
(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Moore replaced the Honourable Senator Cordy (*November 20, 2014*).

The Honourable Senator Martin replaced the Honourable Senator Johnson (*November 19, 2014*).

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

The Honourable Senator Cordy replaced the Honourable Senator Dawson (*November 19, 2014*).

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

The Honourable Senator Housakos replaced the Honourable Senator Plett (*November 19, 2014*).

The Honourable Senator Plett replaced the Honourable Senator Housakos (*November 17, 2014*).

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

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

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

The Honourable Senator Demers replaced the Honourable Senator Beyak (*November 6, 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 | Housakos |
| * Carignan, C.P. (ou Martin) | Martin |
| * Cowan (ou Fraser) | Moore |
| Demers | Oh |
| Fortin-Duplessis | Robichaud, C.P. |
| | Smith (<i>Cobourg</i>), C.P. |
| | Verner, C.P. |

* Membres d'office
(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

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

L'honorable sénateur Moore a remplacé l'honorable sénatrice Cordy (*le 20 novembre 2014*).

L'honorable sénatrice Martin a remplacé l'honorable sénatrice Johnson (*le 19 novembre 2014*).

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

L'honorable sénatrice Cordy a remplacé l'honorable sénateur Dawson (*le 19 novembre 2014*).

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

L'honorable sénateur Housakos a remplacé l'honorable sénateur Plett (*le 19 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Plett a remplacé l'honorable sénateur Housakos (*le 17 novembre 2014*).

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

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

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

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

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, November 18, 2014
(44)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 3:32 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Downe, Fortin-Duplessis, Oh, Plett, Robichaud, P.C. and Verner, P.C. (8).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 30, 2014, the committee continued its examination of Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

APPEARING:

The Honourable Ed Fast, P.C., M.P., Minister of International Trade.

WITNESSES:

Foreign Affairs, Trade and Development Canada:

Marvin Hildebrand, Director General, Market Access Bureau;

Vernon MacKay, Director, Investment Trade Policy Division.

At 4:41 p.m., the committee suspended.

At 4:43 p.m., the committee resumed in camera, pursuant to rule 12-16(1)(d), to consider a draft report.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 30, 2014, the committee continued 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. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

It was agreed that senators' staff be allowed to stay in the room.

It was agreed that the draft report be adopted.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 18 novembre 2014
(44)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 15 h 32, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Downe, Fortin-Duplessis, Oh, Plett, Robichaud, C.P., et Verner, C.P. (8).

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 30 octobre 2014, le comité poursuit son examen 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. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

COMPARAÎT :

L'honorable Ed Fast, C.P., député, ministre du Commerce international.

TÉMOINS :

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada :

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

Vernon MacKay, directeur, Direction des investissements commerciaux.

À 16 h 41, la séance est suspendue.

À 16 h 43, la séance se poursuit à huis clos, conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, pour que le comité puisse examiner une ébauche de rapport.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 30 octobre 2014, le comité poursuit son 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. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

Il est convenu d'autoriser le personnel des sénateurs à demeurer dans la salle.

Il est convenu d'adopter l'ébauche de rapport.

At 4:48 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, November 19, 2014
(45)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:17 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, Cordy, Downe, Fortin-Duplessis, Housakos, Oh, Robichaud, P.C. and Verner, P.C. (10).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 30, 2014, the committee continued its examination of Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

WITNESSES:

Seafood Producers Association of British Columbia:

Chris Sporer, Executive Director (by video conference).

Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Claire Citeau, Executive Director;

Phil de Kemp, Canadian Agri-Food Trade Alliance Director and President of the Malting Industry Association of Canada.

Canadian Cattlemen's Association:

John Masswohl, Director of Government and International Relations.

I.E. Canada, Canadian Association of Importers and Exporters:

Joy Nott, President (by video conference).

The chair made an opening statement.

Mr. Sporer and Ms. Citeau each made a statement and, together with Mr. de Kemp, answered questions.

At 4:54 p.m., the committee suspended.

At 5:10 p.m., the committee resumed.

À 16 h 48, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 19 novembre 2014
(45)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 17, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Beyak, Cordy, Downe, Fortin-Duplessis, Housakos, Oh, Robichaud, C.P., et Verner, C.P. (10).

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 30 octobre 2014, le comité poursuit son 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. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Seafood Producers Association of British Columbia :

Chris Sporer, directeur exécutif (par vidéoconférence).

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :

Claire Citeau, directrice exécutive;

Phil de Kemp, directeur de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et président de l'Association de l'industrie brassicole du Canada.

Association canadienne des éleveurs :

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales.

I.E. Canada, Association canadienne des importateurs et exportateurs :

Joy Nott, présidente (par vidéoconférence).

La présidente prend la parole.

M. Sporer et Mme Citeau font chacun une déclaration puis, avec M. de Kemp, répondent aux questions.

À 16 h 54, la séance est suspendue.

À 17 h 10, la séance reprend.

Mr. Masswohl and Ms. Nott each made a statement and answered questions.

At 5:58 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, November 20, 2014
(46)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:30 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, Downe, Fortin-Duplessis, Housakos, Martin, Moore, Oh, Robichaud, P.C. and Verner, P.C. (10).

In attendance: 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 Thursday, October 30, 2014, the committee continued its examination of Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

WITNESSES:

Canadian Apparel Federation:

Bob Kirke, Executive Director.

Canadian Council of Chief Executives:

Ailish Campbell, Vice President, Policy, International and Fiscal Issues.

Unifor:

Jim Stanford, Economist (by video conference).

The chair made an opening statement.

Mr. Kirke, Ms. Campbell and Mr. Stanford each made a statement and answered questions.

At 11:31 a.m., the committee suspended.

At 11:36 a.m., the committee resumed.

It was agreed that the committee proceed to clause-by-clause consideration of Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea.

It was agreed that the title stand postponed.

It was agreed that clause 1, which contains the short title, stand postponed.

M. Masswohl et Mme Nott font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 17 h 58, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 20 novembre 2014
(46)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Downe, Fortin-Duplessis, Housakos, Martin, Moore, Oh, Robichaud, C.P., et Verner, C.P. (10).

Également présent : 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 jeudi 30 octobre 2014, le comité poursuit son 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. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Fédération canadienne du vêtement :

Bob Kirke, directeur exécutif.

Conseil canadien des chefs d'entreprise :

Ailish Campbell, vice-présidente, Politique internationale et budgétaire.

Unifor :

Jim Stanford, économiste (par vidéoconférence).

La présidente prend la parole.

M. Kirke, Mme Campbell et M. Stanford font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 11 h 31, la séance est suspendue.

À 11 h 36, la séance reprend.

Il est convenu que le comité procède à l'étude article par article 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.

Il est convenu de reporter l'étude du titre.

Il est convenu de reporter l'étude de l'article 1, qui contient le titre abrégé.

It was agreed that, with leave and pursuant to rule 12-20(3), the committee group clauses.

It was agreed that clauses 2 to 10 carry.

It was agreed that clauses 11 to 20 carry.

It was agreed that clauses 21 to 30 carry.

It was agreed that clauses 31 to 40 carry.

It was agreed that clauses 41 to 50 carry.

It was agreed that clauses 51 to 60 carry.

It was agreed that clause 61 carry.

It was agreed that Schedule 1 carry.

It was agreed that Schedule 2 carry.

It was agreed that clause 1, which contains the short title, carry.

It was agreed that the title carry.

It was agreed that the bill carry.

It was agreed that Bill C-41 be reported to the Senate.

At 11:38 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Avec le consentement des membres du comité, et conformément à l'article 12-20(3) du *Règlement*, il est convenu de regrouper les articles.

Il est convenu d'adopter les articles 2 à 10.

Il est convenu d'adopter les articles 11 à 20.

Il est convenu d'adopter les articles 21 à 30.

Il est convenu d'adopter les articles 31 à 40.

Il est convenu d'adopter les articles 41 à 50.

Il est convenu d'adopter les articles 51 à 60.

Il est convenu d'adopter l'article 61.

Il est convenu d'adopter l'annexe 1.

Il est convenu d'adopter l'annexe 2.

Il est convenu d'adopter l'article 1, qui contient le titre abrégé.

Il est convenu d'adopter le titre.

Il est convenu d'adopter le projet de loi.

Il est convenu de faire rapport du projet de loi C-41 au Sénat.

À 11 h 38, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

REPORTS OF THE COMMITTEE

Wednesday, November 19, 2014

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

EIGHTH REPORT

Your committee, which was authorized 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, has, in obedience to the order of reference of Thursday, October 30, 2014, examined the said subject matter and now reports as follows:

Your committee held a meeting with officials from Foreign Affairs, Trade and Development Canada to examine the subject-matter of the provisions before it. Officials explained that the purpose of the legislation is to amend the dispute-settlement chapter in the *Canada-Chile Free Trade Agreement*, which came into effect in 1997. That agreement included a state-to-state dispute-settlement mechanism based on the appointment of persons to rosters, which is the approach that is used in the *North American Free Trade Agreement* (NAFTA). More recently, Canada has used an alternative system based on ad hoc panels in the event of a dispute.

In 2013, the governments of Canada and Chile agreed to a number of changes to modernize and expand the *Canada-Chile Free Trade Agreement*, including the addition of a chapter on financial services, and the updating of chapters on government procurement and customs procedures. They also agreed to amend the state-to-state dispute-settlement chapter to use ad hoc panels. Of these changes, only the proposed change to the dispute-settlement mechanism required legislative changes, resulting in the legislation before the committee. Having questioned officials about the provisions proposed in Division 15, your committee agrees that the proposed changes are consistent with more recent free trade agreements implemented by Canada, and therefore recommends that Division 15 of Part 4 of Bill C-43 be approved without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORTS DU COMITÉ

Le mercredi 19 novembre 2014

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

HUITIÈME RAPPORT

Votre comité, qui a reçu l'autorisation d'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, a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 30 octobre 2014, examiné les éléments en question et préparé le rapport suivant :

Votre comité a tenu une réunion avec des représentants d'Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada pour examiner la teneur des dispositions à l'étude. Les fonctionnaires ont expliqué que les mesures législatives visent à modifier le chapitre sur le règlement des différends de l'*Accord de libre-échange Canada-Chili*, qui est entré en vigueur en 1997. Cet accord prévoyait un mécanisme de règlement des différends entre États fondé sur la constitution de listes de personnes, soit la méthode prévue dans l'*Accord de libre-échange nord-américain*. Plus récemment, le Canada a employé un autre système consistant à recourir à un groupe spécial en cas de différend.

En 2013, les gouvernements du Canada et du Chili se sont entendus sur un certain nombre de changements en vue de moderniser et d'élargir l'*Accord de libre-échange Canada-Chili*, notamment l'ajout d'un chapitre sur les services financiers et la mise à jour des chapitres sur les marchés publics et les procédures douanières. Ils ont également convenu de modifier le chapitre sur le règlement des différends de manière à prévoir le recours à des groupes spéciaux. Le seul changement proposé qui nécessitait des modifications législatives était celui touchant le mécanisme de règlement des différends, dont traitent les dispositions soumises au comité. Ayant interrogé les fonctionnaires au sujet des dispositions proposées de la section 15, votre comité convient que les changements envisagés sont conformes aux plus récents accords de libre échange mis en œuvre par le Canada, et recommande donc que la section 15 de la partie 4 du projet de loi C-43 soit approuvée sans amendement.

Respectueusement soumis,

Thursday, November 20, 2014

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

NINTH REPORT

Your committee, to which was referred Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea, has, in obedience to the order of reference of November 5, 2014, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

La présidente,

RAYNELL ANDREYCHUK

Chair

Le jeudi 20 novembre 2014

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

NEUVIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été renvoyé 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, a, conformément à l'ordre de renvoi du 5 novembre 2014, examiné ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, November 18, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea, met this day at 3:32 p.m. to give consideration to the bill.

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 afternoon to continue its study of Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea.

We have appearing before us today the Honourable Ed Fast, Minister of International Trade. Previously we did hear from department officials, but accompanying the minister I see is Marvin Hildebrand, Director General, Market Access Bureau; and Vernon MacKay, Director, Investment Trade Policy Division of Foreign Affairs, Trade and Development Canada.

Minister, the floor is yours.

Hon. Ed Fast, P.C., M.P., Minister of International Trade: Thank you very much, Madam Chair and honourable senators. It's my pleasure to appear before the committee today to discuss the Canada-Korea Free Trade Agreement. I will refer to it as the CKFTA. I think everyone understands what that is.

This trade agreement is critical to maintaining a competitive Canadian economy. It is a treaty that will strengthen our trade and investment ties across the Pacific, increase the prosperity of both of our countries, and result in job creation and enhanced opportunities for Canadian businesses, particularly our small- and medium-sized enterprises. It will also improve outcomes for investors, manufacturers, exporters and, of course, consumers.

I understand, as was mentioned by the chair, that our chief negotiator appeared before the committee two weeks ago and has already provided a detailed briefing on the contents of the agreement. I will, therefore, focus on what this agreement means for Canada. I'll place it in context and also explain why it's urgent that Bill C-41 be passed as quickly as possible.

Let me begin by situating this initiative within the context of Canada's broader trade agenda. As committee members know well, Canada is embarked on the most ambitious trade plan in our

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 18 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 15 h 32, pour étudier 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, qui lui a été renvoyé.

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

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit cet après-midi pour poursuivre son 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.

Nous accueillons aujourd'hui l'honorable Ed Fast, ministre du Commerce international. Nous avons déjà entendu les fonctionnaires du ministère, mais je vois que le ministre est accompagné de Marvin Hildebrand, directeur général, Direction générale d'accès au marché, et de Vernon MacKay, directeur, Direction des investissements commerciaux, du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.

Monsieur le ministre, la parole est à vous.

L'honorable Ed Fast, C.P., député, ministre du Commerce international : Merci beaucoup, madame la présidente et honorables sénateurs. C'est un réel plaisir pour moi de comparaître devant le comité aujourd'hui et d'avoir cette occasion de discuter de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée que je désignerai par son sigle ALECC, que tout le monde reconnaîtra.

Cet accord commercial est essentiel pour assurer la compétitivité de l'économie canadienne. Ce traité permettra de renforcer nos liens en matière de commerce et d'investissement dans le Pacifique, de favoriser la prospérité de nos deux pays, de créer des emplois et d'accroître les débouchés pour les entreprises canadiennes, notamment les petites et moyennes entreprises. Il améliorera également les résultats pour les investisseurs, les fabricants, les exportateurs et, bien entendu, les consommateurs.

Je sais, comme l'a déjà mentionné la présidente, que notre négociateur en chef a comparu devant le comité il y a deux semaines et qu'il a déjà présenté un exposé détaillé sur le contenu de l'accord. Ma présentation aujourd'hui sera donc sur ce que cet accord représente pour le Canada. Je le situerai dans son contexte et j'expliquerai également les raisons pour lesquelles il est impératif d'adopter rapidement le projet de loi C-41.

Permettez-moi de commencer en situant cette initiative dans le contexte général du programme commercial du Canada. Les membres du comité le savent fort bien, le Canada a entrepris le

country's history, which reflects our government's understanding that trade and investment are the twin engines of Canada's future economic growth.

Our government's Global Markets Action Plan is our new five-year blueprint for expanding our trade and investment opportunities abroad. This plan, or GMAP, as we call it, does the following. First, it identifies the priority markets and trading partners that are of greatest importance to Canada.

Second, it identifies the 22 sectors of our economy that represent the greatest prospects for growing Canadian exports.

Third, it puts economic diplomacy at the heart of Canada's foreign policy.

Fourth, it strengthens our network of trade commissioners abroad and across Canada.

Finally, it places a new focus on promoting Canada's new trade opportunities to Canada's many SMEs that have the capacity to export abroad, but have never done so before.

On the trade policy front, we are achieving significant results. In 2006, Canada had free trade agreements with exactly five countries. Now, just eight years later, Canada has concluded free trade agreements with 43 different countries, covering more than half of the global marketplace. We have also dramatically expanded the reach of our bilateral investment treaties and air transport agreements. Air transport agreements, of course, are critical to improving Canada's connectivity to the world, so that we can benefit from all of these trade and investment opportunities that we're opening up.

However, it's not just the number of agreements that is compelling; it is their significance and their level of ambition. Two months ago, Prime Minister Harper hosted South Korean President Park, the first state visit by a South Korean president in 15 years. That visit marked the signature of this trade agreement with Korea, which is Canada's first trade agreement in Asia, with a country that is increasingly important regionally and globally as a player for trade and investment.

Later that same week, the Prime Minister hosted his European counterparts at the Canada-EU summit to mark the conclusion of negotiations on CETA, which is our trade agreement with the European Union. Like the North American Free Trade Agreement in its day, the Canada-EU trade agreement sets the new gold standard for Canada's trade and investment agreements

plus ambitieux plan commercial de son histoire. Ce plan démontre que notre gouvernement est conscient que le commerce et l'investissement constituent les deux moteurs indissociables de la future croissance économique du Canada.

Le Plan d'action sur les marchés mondiaux mis en œuvre par notre gouvernement constitue notre nouvelle feuille de route quinquennale en matière de développement du commerce et des investissements à l'étranger. Le plan, ou PAMM, comme nous l'appelons, définit premièrement les partenaires commerciaux et les marchés prioritaires revêtant la plus grande importance pour le Canada.

Deuxièmement, il recense les 22 secteurs économiques les plus susceptibles d'accroître nos capacités d'exportation.

Troisièmement, il place la diplomatie économique au cœur de la politique étrangère du Canada.

Quatrièmement, il renforce notre réseau de délégués commerciaux à l'étranger et au Canada.

Enfin, il met l'accent sur la promotion des nouveaux débouchés commerciaux du Canada auprès des nombreuses PME canadiennes qui ont la capacité d'exporter à l'étranger, mais qui ne l'ont jamais fait auparavant.

Sur le plan de la politique commerciale, nous obtenons des résultats remarquables. En 2006, le Canada n'avait conclu des accords de libre-échange qu'avec tout juste cinq pays. Aujourd'hui, à peine huit années plus tard, le Canada a conclu des ALE avec 43 pays, qui représentent plus de la moitié du marché mondial. De plus, nous avons étendu de façon spectaculaire la portée de nos traités bilatéraux sur l'investissement et nos accords sur le transport aérien. Ces accords sur le transport aérien sont, bien sûr, essentiels pour améliorer la connectivité entre le Canada et le reste de la planète, afin que nous puissions bénéficier de toutes ces possibilités commerciales et d'investissement que nous créons.

Cependant, ce n'est pas seulement le nombre d'accords qui est éloquent, mais c'est également leur importance et l'ampleur de leur ambition. Il y a deux mois, le premier ministre Harper a accueilli la présidente de la Corée du Sud, Mme Park, dans le cadre de la première visite d'État par un président sud-coréen depuis 15 ans. Cette visite a permis de souligner la signature de cet accord commercial avec la Corée, le premier accord de libre-échange conclu par le Canada en Asie avec un pays dont l'importance régionale et mondiale sur le plan du commerce et des investissements ne cesse de croître.

La même semaine, le premier ministre a accueilli ses homologues européens dans le cadre du sommet Canada-Union européenne pour souligner la conclusion des négociations de l'AECC, notre accord commercial avec l'Union européenne. À l'instar de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'accord commercial conclu entre le Canada et l'Union européenne établit

and has us poised to become the only major developed country with preferential access into the world's two largest economies, namely the United States and the European Union.

Just a few days after that event, on October 1, we brought into force both the Canada-Honduras Free Trade Agreement, which brought to seven the number of free trade partners we now have in Latin America, and we also concluded and brought into force the Canada-China Foreign Investment Promotion and Protection Agreement, which marked our twenty-eighth bilateral investment agreement.

We have achieved great results, but let me assure you there is much more work to be done and many more agreements to come. Negotiations with the 11 other members of the Trans-Pacific Partnership are ongoing, and we are pursuing a wide range of other initiatives to modernize existing trade agreements, such as our free trade agreements with Chile and Israel. We're also hoping to establish new ones, including with countries such as India and Japan.

We are also in the process of ratifying an additional 14 new investment agreements and negotiating close to a dozen more. As I mentioned, we're improving our connectivity to the rest of the world. We've added close to 80 partners with whom we either already have signed air transport agreements or have augmented existing agreements.

Let me return now to our free trade agreement with South Korea. When this landmark agreement comes into force, and we hope that will be in a few weeks from now, it will become Canada's most significant free trade agreement since the North American Free Trade Agreement 20 years ago.

Without doubt, the agreement heralds the dawn of a new and more prosperous future for our bilateral relationship with that country. This relationship was nurtured more than a century ago through educational programs on the Korean Peninsula led by Canadian missionaries. Later, it was profoundly shaped by our participation in the Korean War, in which Canada contributed the third largest contingent of troops to the UN command. In fact, Canada lost over 500 of its soldiers in that conflict.

Today, of course, South Korea boasts a population of 50 million people and a GDP of more than \$1 trillion, which ranks fourth in Asia. It is a world leader in technology — think Samsung and LG — and has an impressive list of Fortune 500 companies with extensive links across the region and global value chains.

la nouvelle norme en matière d'accord commercial et d'investissement du Canada, qui est en passe de devenir le seul grand pays développé au monde jouissant d'un accès préférentiel aux deux plus grandes économies du monde : les États-Unis et l'Union européenne.

Quelques jours plus tard, soit le 1^{er} octobre, l'Accord de libre-échange Canada-Honduras est entré en vigueur, ce qui porte à sept le nombre de nos partenaires d'ALE en Amérique latine, et l'accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers entre le Canada et la Chine, qui représente notre 28^e accord d'investissement bilatéral.

Nous avons tenu des résultats considérables, et je peux vous assurer qu'il reste encore beaucoup de travail à faire et que l'avenir s'annonce très prometteur. Les négociations avec les 11 autres membres du Partenariat transpacifique sont en cours, et nous poursuivons une vaste gamme d'autres initiatives afin de moderniser les accords commerciaux en vigueur, tels que nos accords de libre-échange avec le Chili et Israël, et d'en conclure de nouveaux, y compris avec des pays tels que le Japon et l'Inde.

Nous sommes également sur le point de ratifier 14 nouveaux accords d'investissement et nous en négocions près d'une douzaine d'autres. Comme je l'ai mentionné, nous œuvrons à renforcer notre connectivité avec le reste du monde en ajoutant des partenaires aux 80 avec lesquels nous avons déjà soit conclu des accords de transport aérien ou élargi des accords existants.

Permettez-moi maintenant de revenir à notre nouvel accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Lorsque cet accord historique entrera en vigueur, dans quelques semaines nous l'espérons, il deviendra l'accord de libre-échange le plus important conclu par le Canada depuis l'Accord de libre-échange nord-américain il y a 20 ans.

Il ne fait aucun doute que cet accord présage une ère nouvelle et un avenir plus prospère pour notre relation bilatérale avec ce pays. Cette relation remonte à plus d'un siècle, lorsque des missionnaires canadiens ont mis en œuvre des programmes d'éducation dans la péninsule coréenne. Elle a ensuite été profondément transformée par notre participation à la guerre de Corée, pendant laquelle le Canada a fourni au commandement des Nations Unies en Corée le troisième plus important contingent de troupes. En fait, le Canada a perdu plus de 500 soldats dans ce conflit.

De nos jours, bien sûr, la Corée du Sud compte une population de 50 millions d'habitants, et un PIB de plus d'un billion de dollars qui occupe le quatrième rang en Asie. Ce pays est un chef de file mondial en matière de technologie (songez à Samsung et LG), il dispose d'une liste impressionnante d'entreprises Fortune 500 entretenant des liens importants dans la région et dans les chaînes de valeur à l'échelle mondiale.

Not surprisingly, South Korea is a priority market under our GMAP. But while our two-way trade and investment flows are significant, at about \$11 billion and \$6 billion respectively, it is fair to say that we are nowhere near the full potential for two advanced G20 markets like ours.

The CKFTA is an ambitious state-of-the-art agreement covering virtually all sectors and all aspects of Canada-Korean trade. It offers for the first time the opportunity to develop our potential so that we can reach a level of commerce that complements the size and sophistication of our two economies. The CKFTA is expected to increase our annual GDP by nearly \$2 billion, and our exports to Korea by more than 30 per cent.

As this agreement is our first with an Asian market, it holds considerable strategic value for Canadian businesses as a platform, a launch pad into other Asian markets. As well, the preferential access to the Korean market provided by the CKFTA will provide an unparalleled opportunity for Canadian companies to team up with Korean firms to pursue business opportunities throughout the world's most economically dynamic region. This is particularly important for smaller Canadian firms that may lack the skills to break into big new markets on their own, but which have niche products, niche services or technologies that can meet the globalized production needs of major Korean conglomerates.

This trade agreement also positions us well to conclude other bilateral and regional negotiations within the Asia-Pacific region, including the TPP and our trade negotiations with Japan.

The most compelling argument for ratifying this trade agreement, and the reason for the urgency in passing Bill C-41, is to reverse the losses that Canadian firms have been suffering in the Korean market by virtue of Korea's growing list of free trade agreements with our competitors.

Korea's FTAs with the U.S. and the EU have already displaced significant volumes of our exports. Korea is also now in the final stages of ratifying a free trade agreement with Australia, and just last week it announced the substantive conclusion of negotiations with China.

Against this competitive landscape, it is essential that Canada act quickly, and Bill C-41 is designed to do just that. In fact, under this trade agreement, nearly 90 per cent of Canada's current exports will become duty free on the day this agreement is implemented and all but a small fraction of the remaining exports will benefit from duty-free access over time.

Il n'est donc pas surprenant que la Corée du Sud constitue un marché prioritaire pour le Canada dans le cadre du PAMM. Par contre, même si notre commerce et nos investissements bilatéraux sont appréciables (ils s'élèvent environ à 11 milliards de dollars et à 6 milliards de dollars respectivement), il est juste de dire que nous sommes loin d'avoir réalisé le plein potentiel pour deux marchés avancés du G20 comme les nôtres.

L'ALECC est un accord de pointe ambitieux qui couvre pratiquement tous les secteurs et les volets des échanges commerciaux entre le Canada et la Corée. Il offre pour la première fois la possibilité de réaliser notre potentiel de façon à ce que nous puissions atteindre un niveau de commerce digne de l'importance et du niveau de développement de nos économies respectives. L'ALECC devrait accroître notre PIB annuel de près de 2 milliards de dollars et nos exportations, de plus de 30 p. 100.

L'ALECC est notre premier accord conclu avec un marché asiatique. Il est d'une valeur stratégique considérable pour les entreprises canadiennes et il constitue une plateforme et un tremplin vers d'autres marchés asiatiques. De plus, l'accès préférentiel au marché coréen accordé par l'ALECC offre aussi une possibilité inédite aux entreprises canadiennes de s'apparier à des entreprises coréennes pour rechercher des débouchés dans la région économique la plus dynamique du monde. Ces débouchés sont particulièrement prometteurs pour les entreprises canadiennes plus petites, qui n'ont pas toujours les capacités de percer de nouveaux marchés de grande envergure sans aide, mais qui offrent des produits, des services ou des technologies créneaux susceptibles de répondre aux besoins mondialisés de production des grands conglomerats coréens.

Cet accord commercial nous place aussi en bonne position pour conclure d'autres négociations bilatérales et régionales avec la région de l'Asie-Pacifique, y compris le Partenariat transpacifique et nos négociations commerciales avec le Japon.

L'argument le plus convaincant en faveur de la ratification de cet accord de libre-échange — qui explique l'urgence de l'adoption du projet de loi C-41 — est de compenser les pertes essuyées par les entreprises canadiennes sur le marché coréen en raison de la liste croissante d'accords de libre-échange que la Corée a conclus avec nos concurrents.

Les accords de libre-échange conclus par la Corée avec les États-Unis et l'Union européenne ont déjà supplanté des volumes importants de nos exportations. La Corée est actuellement sur le point de ratifier un accord de libre-échange avec l'Australie et vient d'annoncer la semaine dernière la conclusion de négociations de fond avec la Chine.

Dans ce contexte concurrentiel, il est essentiel que le Canada passe rapidement à l'action, ce que le projet de loi C-41 est précisément en mesure de lui permettre. Effectivement, dans le cadre de cet accord commercial, presque 90 p. 100 des exportations canadiennes actuelles seront exemptées de droits de douane à la date de mise en vigueur de cet accord, et toutes les exportations résiduelles, sauf un nombre minime, obtiendront cette franchise de droits au fil du temps.

Under this agreement, Canada will not only obtain full duty-free access across all industrial and manufacturing sectors, which make up the majority of our exports, but also secure similar access to Korea's sensitive fish and seafood markets, where its tariffs presently run as high as 50 per cent. We will also achieve major gains in agriculture, where Korean tariffs average more than 50 per cent.

The tariff outcomes in this agreement are as good as what the U.S. obtained in its free trade agreement with Korea — indeed, in some areas those outcomes are even better — and they will put us on even or better terms in the Korean market going forward, including in its most sensitive areas.

With respect to autos, Canadian tariffs will be eliminated over two years, while Canadian auto exports into Korea will be tariff free immediately. We have secured a permanent accelerated dispute settlement mechanism, while the U.S. equivalent is expected to be sunsetted after seven years. On auto standards, our manufacturers will be able to manufacture to both U.S. and EU standards, which is not the case in Korea's deal with the U.S.

Let me be clear. This is a very good deal for Canada, especially when you consider that Korea's tariffs, on average, are three times higher than our Canadian tariffs. This agreement also provides for a wide range of disciplines on non-tariff barriers, for fast and effective dispute settlement, and for ambitious outcomes across all other areas of commerce beyond goods.

The services sector, which now accounts for more than 70 per cent of Canada's GDP, will benefit from enhanced market access, including for professional, environmental and business services, and from the most ambitious temporary entry provisions Korea has ever agreed to in its FTAs.

This agreement has state-of-the-art investment protections and enhanced access to government procurement opportunities at the central government level. It has strong commitments on intellectual property rights that will provide protections in the Korean marketplace for Canadian innovators. It also has robust high-level commitments in areas such as labour and environment.

Given its strong outcomes for Canadians, the CKFTA has attracted strong support from stakeholders across all regions and sectors of Canada, including all of the major national business associations and a long list of specific companies and sector groups.

All of this brings me back to my central point. The next round of tariff cuts in the Korea-U.S. Free Trade Agreement are just around the corner. As I mentioned, other Korean free trade

En vertu de cet accord, le Canada obtiendra non seulement un accès complet, en franchise de droits, à tous les secteurs industriels et manufacturiers, lesquels comptent pour la majorité de nos exportations, mais aussi aux marchés sensibles des poissons et fruits de mer, dans lesquels les tarifs peuvent atteindre 50 p. 100 à l'heure actuelle. Nous réaliserons aussi des gains majeurs dans le secteur agricole, où les tarifs coréens dépassent, en moyenne, 50 p. 100.

Les résultats de ces mesures tarifaires sont aussi avantageux que les résultats obtenus par les États-Unis dans leur accord de libre-échange avec la Corée, et les dépassent même dans certains domaines. Ils nous mettent par conséquent dans une position avantageuse sur le marché coréen à l'avenir, même dans ces secteurs les plus sensibles.

En ce qui concerne le secteur automobile, les droits de douane canadiens seront éliminés sur une période de deux ans, tandis que les exportations canadiennes d'automobiles en Corée seront immédiatement exemptes de droits. Nous avons négocié un mécanisme permanent de règlement accéléré des différends, tandis que le mécanisme équivalent négocié par les États-Unis devrait être graduellement éliminé sur une période de sept ans. À l'égard des normes automobiles, nos fabricants seront en mesure de respecter à la fois les normes américaines et européennes, ce qui n'est pas dans l'accord conclu entre la Corée et les États-Unis.

Soyons clairs : il s'agit d'une excellente affaire pour le Canada, surtout lorsque l'on se rappelle que les tarifs coréens sont, en moyenne, trois fois plus élevés que les nôtres. L'accord prévoit aussi l'imposition d'une vaste gamme de mesures disciplinaires sur les obstacles non tarifaires, un processus efficace et rapide de règlement des différends et des résultats ambitieux dans tous les autres domaines commerciaux hors produits.

Comptant désormais pour plus de 70 p. 100 du PIB du Canada, le secteur des services profitera d'un accès amélioré au marché, notamment en ce qui a trait aux services professionnels, environnementaux et commerciaux, ainsi que des dispositions les plus ambitieuses en matière d'autorisation de séjour temporaire dont la Corée n'a jamais convenu dans un ALE.

Cet accord comporte des protections de pointe des investissements, un accès préférentiel élargi aux marchés publics au niveau du gouvernement central, des engagements fermes à l'égard de la protection des droits de propriété intellectuelle qui protégeront les innovateurs canadiens sur le marché coréen et elle prévoit également des engagements rigoureux et de haut niveau dans des domaines comme la main-d'œuvre et l'environnement.

Compte tenu des résultats avantageux qu'ils représentent pour les Canadiens, l'ALECC bénéficie d'un soutien vigoureux de la part des intervenants dans l'ensemble des régions et secteurs de l'économie au Canada, y compris toutes les principales associations professionnelles nationales, ainsi qu'une longue liste d'entreprises et associations sectorielles.

Cela me ramène à mon point principal. Le prochain cycle de réductions tarifaires prévu par l'accord de libre-échange États-Unis-Corée arrive à grands pas et, comme je l'ai indiqué, d'autres

agreements are pending. For Canadians to begin to reap the benefits of this agreement and re-establish a level playing field with the U.S. and the European Union, Bill C-41 will need to be passed quickly so that we can complete its ratification and implementation.

Just for your information, in Korea, the domestic ratification process for this agreement is well underway in the National Assembly. We anticipate that, due to broad cross-party support within the Korean Parliament, their ratification bill will be approved in the coming days. Our goal is to have the agreement in force before or on January 1 of this coming year.

But our collective work to deliver the benefits of this agreement will not end with ratification. To realize the full benefits of freer and more open trade, we will need to work closely with our private sector to inform them of these remarkable new export investment opportunities and to encourage them to leverage this trade agreement to drive their own success. That's why in February I will be leading a trade mission of Canadian companies to Korea.

Also, in the coming weeks and months I will be leading a major nationwide initiative, beginning with high-profile roundtables in key commercial centres across our country. The purpose of the initiative is to promote awareness of the Canada-Korea Free Trade Agreement, the Canada-EU Free Trade Agreement and other new market-opening initiatives that we are delivering on behalf of Canadian stakeholders.

I encourage all of my parliamentary colleagues, including those of you at this table, to join me in raising awareness of the benefits of these agreements with our Canadian businesses. We have made available to our Canadian companies a host of tools which will significantly improve their prospects of successfully penetrating new markets around the world, including the one in Korea.

In short, Madam Chair, we have an historic opportunity before us to significantly expand our relationship with the Republic of Korea, in turn creating new opportunities and long-term prosperity for Canadians. I urge all members of this committee to expedite passage of Bill C-41 to facilitate the timely implementation of the Canada-Korea Free Trade Agreement for our stakeholders.

I thank the committee for this opportunity to speak today and would be happy to take any questions you might have.

The Chair: Thank you, minister. I do have a list of questioners. I will start with Senator Downe, the deputy chair of the committee.

accords de libre-échange coréens sont en voie de conclusion. Si nous voulons que les Canadiens commencent à profiter des avantages de cet accord et que des conditions équitables soient rétablies par rapport aux États-Unis et à l'Union européenne, il est essentiel que le projet de loi C-41 soit adopté rapidement en vue de sa ratification et de sa mise en œuvre.

À titre d'information, la ratification de cet accord par la Corée est bien engagée à l'Assemblée nationale. Compte tenu du soutien de tous les partis du parlement coréen, nous nous attendons à ce que la loi de ratification soit approuvée au cours des prochains jours. Notre objectif est l'entrée en vigueur de l'accord d'ici le 1^{er} janvier prochain.

Cependant, nos efforts collectifs en vue de concrétiser les avantages de cet accord ne se concluront pas avec sa ratification. Si nous voulons pleinement profiter des avantages d'un commerce plus libre et ouvert, nous devons collaborer étroitement avec notre secteur privé afin de l'informer des importantes occasions en matière d'exportations et d'investissements qui se présenteront, et de l'encourager à tirer profit de l'accord pour favoriser sa propre réussite. C'est pourquoi je dirigerai une mission commerciale d'entreprises canadiennes en Corée en février.

De plus, je dirigerai au cours des semaines et des mois à venir une importante initiative nationale, qui s'amorcera par des tables rondes à visibilité élevée dans des centres commerciaux clés de notre pays. Cette initiative aura pour but de conscientiser les Canadiens à l'Accord de libre-échange Canada-Corée, à l'Accord de libre-échange Canada-Union européenne et à d'autres initiatives de libéralisation des marchés que nous réalisons en leur nom.

J'invite tous mes collègues parlementaires, y compris vous-même, à se joindre à moi afin de faire connaître davantage les avantages qu'offrent ces accords à nos entreprises canadiennes. Nous avons mis à la disposition des entreprises canadiennes un éventail d'outils qui leur permettront d'améliorer de manière considérable leurs perspectives de réussite au sein de nouveaux marchés partout dans le monde, y compris la Corée.

Bref, madame la présidente, une possibilité historique nous est offerte d'accroître grandement notre relation avec la République de Corée, une possibilité qui permettra de créer de nouvelles occasions et de favoriser la prospérité à long terme pour les Canadiens. J'incite tous les membres du comité à accélérer l'adoption du projet de loi C-41 pour faciliter la mise en œuvre, en temps opportun, de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, pour nos intervenants.

Je remercie le comité de m'avoir donné cette occasion de prendre la parole aujourd'hui et je me ferai un plaisir de répondre à toutes ses questions.

La présidente : Merci, monsieur le ministre. J'ai effectivement une liste de sénateurs qui souhaitent vous poser des questions. Je donne d'abord la parole au sénateur Downe, vice-président du comité.

Senator Downe: Minister, thank you for your presentation and presence here today.

You mentioned in your remarks the Global Markets Action Plan. Could you expand on that? How is it structured? How is it funded? Is it a stand-alone part of the department? Or maybe your officials could explain it, if someone could elaborate on that.

Mr. Fast: I would be pleased to explain. The Global Markets Action Plan is essentially the successor to what we used to call the Global Commerce Strategy. The Global Commerce Strategy was a five-year plan to develop our trade and investment framework agreements around the world. We undertook broad consultations to establish what our approach would be going forward over the next five years, and so we did the following: We recognized very quickly that our department, the Department of Foreign Affairs, Trade and Development, has limited resources, like any other department, like any other government around the world. We wanted to make sure we deployed those in a way that drove maximum value for Canadians, so we narrowed the number of priority sectors being focused on. We identified those. We also set out a priority set of 22 sectors within our economy that represent the greatest prospect for driving export capacity in Canada.

We then looked at which businesses in Canada need additional support and more information to drive our export strategy. It was very clearly our small- and medium-sized enterprises, so we have placed a special focus in the Global Markets Action Plan in providing enhanced support for SMEs.

It is well known around the world that Canadian companies tend to be very cautious. We are risk-averse. It takes quite some doing for us to take that first step into a new market.

The Global Markets Action Plan also establishes a clear goal, which is to increase the number of Canadian companies that export to emerging markets from 11,000 to 21,000. That's quite an ambitious goal, but we believe it's eminently achievable if we provide our SMEs with the tools required to do that, and we continue to expand that tool chest.

Another thing we're doing is embedding our trade commissioners. We have 1,000 trade commissioners around the world and across Canada, but for the first time, in 25 industry organizations across Canada, we're actually embedding trade commissioners within them. This allows them to have better ears on the ground to hear what the sectors that those industry organizations represent are saying about the challenges, opportunities and support they need.

Le sénateur Downe : Monsieur le ministre, merci de cet exposé et de votre comparution aujourd'hui.

Vous avez mentionné le Plan d'action sur les marchés mondiaux. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Comment est-il structuré? Comment est-il financé? Est-ce qu'il y a un secteur distinct du ministère chargé de sa réalisation? Peut-être que vos fonctionnaires pourraient nous l'expliquer et nous en dire davantage à ce sujet.

M. Fast : Je serais heureux de vous l'expliquer. Le Plan d'action sur les marchés mondiaux est essentiellement ce qui a remplacé la Stratégie commerciale mondiale qui était un plan quinquennal de développement de nos accords-cadres en matière de commerce et d'investissement dans le monde. Nous avons mené de vastes consultations pour définir notre approche pour les cinq prochaines années. Nous avons constaté très rapidement que notre ministère, le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, avait des ressources restreintes, comme tous les autres ministères, comme tout autre gouvernement dans le monde. Nous voulions être sûrs de déployer ces ressources de manière à obtenir la plus grande valeur possible pour les Canadiens, et c'est pourquoi nous nous sommes concentrés sur un nombre plus restreint de secteurs prioritaires. Nous avons déterminé ces secteurs. Nous avons établi une liste de 22 secteurs prioritaires qui étaient les plus susceptibles de stimuler notre capacité d'exportation.

Ensuite, nous avons cherché quelles entreprises canadiennes avaient besoin d'aide et d'informations additionnelles pour mener notre stratégie d'exportation. La réponse était très clairement nos petites et moyennes entreprises et c'est pourquoi notre Plan d'action sur les marchés mondiaux met l'accent sur la prestation d'une aide accrue aux PME.

Les autres pays savent bien que les entreprises canadiennes tendent à être très prudentes. Nous n'aimons pas le risque. Nous ne nous décidons pas facilement à faire les premiers pas sur un nouveau marché.

Le Plan d'action sur les marchés mondiaux établit une cible claire, qui est d'accroître le nombre de sociétés canadiennes qui exportent vers les marchés émergents de 11 000 à 21 000. C'est un objectif assez ambitieux, mais nous croyons qu'il est éminemment réalisable si nous fournissons aux PME les outils dont elles ont besoin pour y parvenir et que nous continuons à leur donner de nouveaux outils.

En outre, nous détachons nos délégués commerciaux. Nous avons 1 000 délégués commerciaux au Canada et à l'étranger, mais pour la première fois, nous allons détacher des délégués commerciaux auprès de 25 associations industrielles canadiennes. Cela leur permettra de constater sur place ce que les secteurs représentés par ces associations disent au sujet des défis, des possibilités et de l'aide dont ils ont besoin.

By the way, those trade commissioners are not captive to those organizations. They report to me. They report to our department. But we believe there's tremendous value in having our ear to the ground and having an enhanced trusted relationship with those key sectors across Canada.

In a nutshell, that's what the GMAP actually is intended to achieve.

Senator Downe: Thank you, that's very interesting.

I assume that you looked at what other countries are doing as well. For example, in the United States, U.S. exports since 2009 have increased by 50 per cent. When I read that, I was intrigued and I looked at some of the things the United States government is doing. They have — and I'm sure you're familiar with this — a direct line for American businesses where trade officials, commerce experts in over 260 American embassies and consulates around the world, are trained to identify market sectors, as our people are, and to help U.S. exporters.

They also have conference calls and Skyping with businesses that can join on any particular topic. For example — this is from the website, so it's public knowledge — they had a session recently on infrastructure opportunities in Dubai. They had a session on international property rights in the South China market, and another one on doing business in the oil and gas sector in Azerbaijan. These are very focused. If you are a small- or medium-sized business and you have a specific product or interest, you can join that conference call with those opportunities.

Is that one of the things we're looking at as part of this plan?

Mr. Fast: We are doing this. We used to have six sector advisory boards that were very broadly based. Under the Global Markets Action Plan, we are now establishing 22 different sector advisory boards. Those boards of directors will be populated by leaders within each of those sectors and will include representatives from our SME community to make sure that all aspects of those sectors are represented and heard. This is a huge step forward. We believe it will provide more accountability for me as minister, but it will also send a very clear message that we're serious about driving SME growth and export capacity.

Another thing we're doing is investigating what kinds of digital platforms could be useful in providing much easier access to new markets around the world and to partners within those markets.

Recently, within the context of our trade negotiations with the European Union, we realized that the EU had established a digital platform, which is essentially an interactive database of 35,000 different companies in the EU. If you are an EU company from France, for example, and you're looking for a partner from

D'ailleurs, ces délégués commerciaux ne seront pas captifs de ces associations. Ils relèvent de moi et de mon ministère. Mais nous croyons qu'il sera extrêmement utile d'avoir des antennes sur le terrain et de renforcer notre relation de confiance avec ces secteurs clés du Canada.

Voilà en gros les véritables objectifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

Le sénateur Downe : Merci. C'est très intéressant.

Je suppose que vous vous êtes renseigné sur ce que font les autres pays. Par exemple, les exportations américaines ont augmenté de 50 p. 100 depuis 2009. Lorsque j'ai lu cela, j'ai été intrigué et je me suis informé sur ce que fait le gouvernement des États-Unis. Il y a — et je suis sûr que je ne vous apprend rien — une ligne directe qui permet aux entreprises américaines de contacter des représentants commerciaux, des experts commerciaux dans plus de 260 ambassades et consulats américains dans le monde, qui ont reçu une formation pour identifier les secteurs des marchés, comme le font nos délégués, dans le but d'aider les exportateurs américains.

En outre, ils organisent des appels conférences et des séances sur Skype sur divers sujets auxquels peuvent participer les entreprises. Par exemple — j'ai trouvé cette information sur le site web, donc c'est du domaine public — il a organisé récemment une séance sur les possibilités relatives à l'infrastructure à Dubaï. Il a également tenu une séance sur les droits de propriété internationaux sur le marché du sud de la Chine et une autre sur le secteur pétrolier et gazier en Azerbaïdjan. Ce sont des activités très ciblées. Une petite ou moyenne entreprise qui a un produit ou un intérêt particulier peut participer à ces téléconférences.

Est-ce que c'est quelque chose que vous pensez faire dans le cadre de ce plan?

M. Fast : Nous le faisons déjà. Avant, nous avions six commissions consultatives sectorielles très larges. Dans le cas du Plan d'action sur les marchés mondiaux, nous avons créé 22 conseils consultatifs sectoriels. Leurs conseils d'administration seront composés de chefs de file de chacun de ces secteurs et comprendront des représentants de nos PME afin que toutes les questions qui intéressent ces secteurs soient présentées et entendues. C'est un énorme progrès. Je crois que cela améliorera ma responsabilité en tant que ministre, mais c'est aussi le moyen d'indiquer très clairement que nous prenons très au sérieux notre objectif de stimuler la croissance et la capacité d'exportation des PME.

En outre, nous cherchons à déterminer quels genres de plateformes numériques permettraient de fournir un accès beaucoup plus facile aux nouveaux marchés mondiaux et de créer des partenariats au sein de ce marché.

Récemment, dans le cadre de nos négociations commerciales avec l'Union européenne, nous avons appris que l'UE avait créé une plateforme numérique, soit essentiellement une base de données interactive de 35 000 entreprises européennes. Par exemple, une entreprise de France qui cherche un partenaire au

Denmark, you go on line and immediately identify what the export product or service is. Eventually, you've got a short list of companies that could become your partner in that new market.

We have partnered now in Canada with the Canadian Manufacturers & Exporters to actually further partner with the European digital network. It's called the Enterprise Europe Network. We're calling ours the Enterprise Canada Network, and it allows us to tap into that European network. Of course, the Europeans can tap into ours. Over time, we expect that's going to broaden and grow, and it's a cost-effective way of our Canadian companies finding partners in new markets.

By the way, we're also assisting that group of 10 countries within Southeast Asia called ASEAN. We are assisting them with setting up their own platform to do that. OpenText is, by the way, leading that effort and, again, it's an opportunity for Canada to show leadership on the world stage because we have the technologies to do it. We're also committed as a department to actually do right by SMEs and provide them with the tools and the support they need to be successful.

Senator Downe: Minister, you may or not be aware of the Canadian Chamber of Commerce report, *Turning it Around: How to Restore Canada's Trade Success*, a number of recommendations from outside government on what the government should be doing. If you're familiar with the report, I'll ask you.

Mr. Fast: I am.

Senator Downe: What did you think of the report, and can any of those suggestions be incorporated into the government's policy?

Mr. Fast: We are very familiar with the report and we actually worked very closely with the Chamber of Commerce. We very much value the advice they give. In fact, their advice has played a significant role in shaping our trade and investment policy.

If I could follow up on the previous question, as well, you referenced the American trade service and the services it provides to its companies. What I've heard quite often from American companies who have actually done business with our Trade Commissioner Service is that they consider our Canadian Trade Commissioner Service to be the best agency of its kind in the world. Often, those American companies have operations in Canada. Rather than going to their own agency, they tap into ours. They seek the support of ours, because if an American company has investments in Canada and is looking to drive export growth through those investments in Canada, it stands that we would welcome and would also support those American companies that are driving job growth within Canada. There's another good news story for us.

Danemark n'a qu'à aller en ligne et choisir le produit ou le service d'exportation qui l'intéresse. Elle obtient alors une courte liste d'entreprises qui pourraient devenir son partenaire dans ce nouveau marché.

Nous avons créé un partenariat avec Manufacturiers et exportateurs du Canada pour nous connecter au réseau numérique européen. Celui-là s'appelle le Réseau Entreprise Europe. Nous appelons le nôtre le Réseau canadien d'entreprises et il nous permet de nous brancher sur le réseau européen. Bien sûr, les Européens ont accès à notre réseau. Avec le temps, nous pensons que ces réseaux vont se développer et c'est un moyen rentable pour nos entreprises canadiennes de trouver des partenaires dans de nouveaux marchés.

Au fait, nous allons également aider ce groupe de 10 pays de l'Asie du Sud-Est qu'on appelle l'ANASE. Nous les aidons à créer leur propre plateforme. Saviez-vous qu'OpenText est le maître d'œuvre de cet effort et, encore une fois, voilà l'occasion pour le Canada de faire preuve de leadership sur la scène mondiale grâce à ses technologies. Le ministère s'est également engagé à s'occuper des PME et à leur fournir les outils et l'aide dont elles ont besoin pour réussir.

Le sénateur Downe : Monsieur le ministre, je ne sais pas si vous connaissez le rapport de la Chambre de commerce du Canada intitulé *Un point tournant : Comment rétablir notre succès commercial sur les marchés étrangers*, qui contient un certain nombre de recommandations du secteur privé sur ce que les gouvernements devraient faire. Si vous connaissez ce rapport, j'aurais une question pour vous à son sujet.

M. Fast : Je le connais.

Le sénateur Downe : Qu'avez-vous pensé du rapport et est-il possible d'intégrer certaines de ces suggestions dans la politique du gouvernement?

M. Fast : Je connais très bien ce rapport et en fait nous avons travaillé très étroitement avec la Chambre de commerce. Nous attachons une grande valeur à ces conseils. En fait, elle a grandement contribué à façonner notre politique en matière de commerce et d'investissement.

Si vous le permettez, j'aimerais ajouter quelque chose en réponse à votre question précédente, dans laquelle vous avez mentionné le service commercial américain et l'aide qu'il fournit à ces entreprises. Souvent, des entreprises américaines qui ont affaire avec le Service des délégués commerciaux du Canada m'ont dit qu'elles considéraient cette agence comme étant la meilleure du genre au monde. Souvent, ces entreprises américaines ont des activités ici au Canada. Plutôt que de s'adresser à leur propre agence, elles font appel à la nôtre. Elles demandent l'aide de notre agence, car, si une entreprise américaine a des investissements au Canada et cherche à accroître ses exportations grâce à ces investissements, il est normal que nous fournissions très volontiers de l'aide à ces sociétés américaines qui créent des emplois au Canada. Ça, c'est une autre bonne nouvelle pour nous.

Senator Downe: The Americans are certainly doing something right, because in five years they have increased their exports by 50 per cent. It's certainly an objective we should be striving for as well.

This is my last question, chair, because I know you have a long list.

If I'm a small- or medium-sized business in Prince Edward Island, how do I take advantage of the trade deal before us today? What resources can the government provide to help that business? You mentioned in your statement that you would be at major commercial centre doing presentations. That often, in the Maritimes, means Halifax or Moncton, to the exclusion of everyone else. What message do you have to the business people in Prince Edward Island about how to take full advantage of those opportunities that you identified in your remarks?

Mr. Fast: Excellent question. That's actually the question that we've sought to address. Again, it goes back to how our small- and medium-sized enterprises identify opportunities, execute on those opportunities, and drive economic growth in Canada and success for their own businesses.

The first thing we have said is we now have two huge trade deals that we've put in place for them. The one we hope to bring into force early in the new year is the one before us today. The other one is our free trade agreement with the European Union, which we expect to have in force over the next two years. In each case, we're saying to Canadian companies: Position yourselves now.

Prince Edward Island has the opportunity to benefit substantially because of its proximity to the Atlantic Ocean and to the European Union. That holds true for the Maritime provinces, and Newfoundland and Labrador.

What we're saying to companies across Canada is: As the coming into force of CETA approaches, position yourselves now. Don't wait for the starting pistol to be fired. Prepare yourself now to take advantage of those opportunities.

So where do you go? The first stop should be the Trade Commissioner Service, which will make those companies aware of the various tools that are available. They're going to ask about export financing. Who's going to support my export activities abroad. Who's going to ensure my receivables? Who's going to provide me with a performance guarantee, because I don't know the other party on the other side as well as I'd like? These are all products that, of course, Export Development Canada can deliver; so there's an agency of the Canadian government that can do that.

We will refer them to Enterprise Canada Network to start to identify potential partners.

Le sénateur Downe : Les Américains font certainement quelque chose de bien, puisqu'en cinq ans ils ont réussi à accroître leurs exportations de 50 p. 100. C'est certainement un objectif que nous devrions nous efforcer d'atteindre nous aussi.

Ceci sera ma dernière question, madame la présidente, car je sais que vous avez une longue liste.

De quelle manière est-ce qu'une PME de l'Île-du-Prince-Édouard pourrait bénéficier de l'accord commercial que nous étudions aujourd'hui? Quelles ressources est-ce que le gouvernement peut fournir à cette entreprise? Vous avez mentionné dans votre exposé que vous allez faire des présentations dans certains grands centres commerciaux. Souvent, dans les Maritimes, cela veut dire Halifax ou Moncton, à l'exclusion de toutes les autres villes. Quel message avez-vous pour les gens d'affaires de l'Île-du-Prince-Édouard qui voudraient profiter pleinement de ces possibilités dont vous avez parlé?

M. Fast : C'est une excellente question. C'est en fait la question que nous nous sommes posée. Il faut savoir de quelle manière nos petites et moyennes entreprises trouvent des possibilités, en profitent et stimulent ainsi la croissance économique du Canada et la réussite de leurs propres entreprises.

Tout d'abord, nous avons dit que nous avons négocié pour elles deux accords commerciaux immenses. Celui que nous espérons pouvoir mettre en vigueur au début de l'an prochain est celui dont nous discutons aujourd'hui. L'autre, c'est notre accord de libre-échange avec l'Union européenne qui devrait entrer en vigueur au cours des deux prochaines années. Dans un cas comme dans l'autre, nous disons aux entreprises canadiennes qu'elles doivent se positionner dès maintenant.

L'Île-du-Prince-Édouard pourrait tirer des avantages très importants grâce à sa proximité avec l'océan Atlantique et l'Union européenne. Cela est vrai pour l'ensemble des provinces maritimes, et pour Terre-Neuve-et-Labrador.

Nous disons aux entreprises canadiennes que l'entrée en vigueur de l'AECG approche et qu'elles doivent se positionner dès maintenant. Elles ne doivent pas attendre le coup d'envoi. Elles doivent se préparer dès maintenant à profiter de ces possibilités.

À qui donc s'adresser? Tout d'abord au service des délégués commerciaux du Canada, qui informera ces entreprises sur les divers outils à leur disposition. Ils poseront des questions sur le financement des exportations. Qui appuiera les activités d'exportation à l'étranger? Qui assurera les comptes débiteurs? Qui me donnera une garantie de rendement, parce que je ne connais pas l'autre partie aussi bien que j'aimerais? Bien sûr, voilà tous des produits qu'Exportation et développement Canada peut offrir. Il y a donc une agence du gouvernement qui s'en occupe.

Nous les adresserons au Réseau canadien d'entreprises pour trouver des partenaires.

We will encourage them to join us on trade missions to the European Union. I expect I'll be leading quite a number of them in the lead-up to the bringing into force of this trade agreement with the European Union. Typically on these trade missions small- and medium-sized enterprises are exposed to potential partners in that marketplace. Our trade commissioners engage in something called "matchmaking," which speaks for itself. We match our Canadian companies up with a number of possible partners in that new market. Also, we are often able to introduce our Canadian companies to key decision-makers in that new marketplace. They will also get face-to-face time with me or some of the other ministers who lead these trade missions abroad.

You want to make sure that these companies are doing their due diligence and are aware of the fact that we have a host of tools available that will support them in new markets.

Senator Downe: Minister, I read your speech in the House of Commons and I notice something you left out that I'm sure you want to cover: Korean Air Cargo, once this deal was announced but not ratified, started to fly to and from Halifax. According to your remarks, they hope to transport 40,000 kilograms of live lobsters. That's big business for P.E.I., as well.

Mr. Fast: Thank you for reminding me of that. That was a big success.

The Chair: You wanted that on the record.

Senator Downe: That's right.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: I am delighted to see you and your team again, minister.

When you appeared before our committee on Bill C-20, which dealt with the Canada-Honduras Agreement, you briefly mentioned our agreement with South Korea. You said at the time that the agreement was the first of its kind in Asia and that it gave Canadian businesses a diving board into the Asian region. Why did the government decide to strike a free trade deal with South Korea first, before other Asian countries?

[English]

Mr. Fast: We engage with willing partners. We engage with partners where we believe we have the greatest prospect of success in actually concluding negotiations. The South Korea trade negotiations took about nine years to conclude. There were some circumstances that caused those negotiations to be delayed. The BSE crisis, which impacted our beef sector, really undermined our ability to access the South Korean market.

Nous allons les encourager à se joindre à nous lors des missions commerciales dans l'Union européenne. Je m'attends à en diriger un certain nombre en préparation de l'entrée en vigueur de cet accord commercial avec l'Union européenne. Habituellement, pendant ces missions commerciales, les petites et moyennes entreprises rencontrent d'éventuels partenaires. Nos délégués commerciaux font ce qu'on appelle du « jumelage », dont le sens est explicite. Nous jumelons les entreprises canadiennes avec d'éventuels partenaires dans le nouveau marché. Également, nous sommes souvent en mesure de présenter nos entreprises canadiennes à d'importants décideurs du nouveau marché. Ils pourront aussi nous rencontrer en personne, ou rencontrer certains des autres ministres qui dirigeront ces missions commerciales à l'étranger.

On veut s'assurer que ces entreprises font tout ce qui est nécessaire et qu'elles savent qu'une gamme d'outils est à leur disposition pour les aider dans les nouveaux marchés.

Le sénateur Downe : Monsieur le ministre, j'ai lu votre discours à la Chambre des communes et j'ai remarqué que vous n'aviez pas mentionné quelque chose dont vous vouliez sûrement parler : Korean Air Cargo, une fois l'accord annoncé mais pas encore ratifié, a commencé des vols à partir et à destination d'Halifax. D'après vos déclarations, ils espèrent transporter 40 000 kilos de homards vivants. Cela représente de bonnes affaires pour l'Île-du-Prince-Édouard, aussi.

M. Fast : Merci de me le rappeler. Cela a été toute une réussite.

Le président : Vous vouliez que ça soit dit.

Le sénateur Downe : C'est exact.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Il me fait plaisir, monsieur le ministre, de vous revoir, avec votre équipe.

Lorsque vous avez comparu devant notre comité au sujet du projet de loi C-20 qui portait sur l'accord Canada-Honduras, vous avez brièvement mentionné l'accord conclu avec la Corée du Sud. Vous aviez alors précisé que cet accord est le premier du genre à être conclu en Asie et qu'il offre à nos entreprises canadiennes un tremplin pour la région de l'Asie. Pourquoi le gouvernement a-t-il choisi de conclure un accord de libre-échange avec la Corée du Sud avant les autres pays de l'Asie?

[Traduction]

M. Fast : Nous discutons avec les partenaires qui sont prêts. Nous discutons avec les partenaires qui, d'après nous, nous offrent le plus de chances de conclure des négociations. Conclure les négociations commerciales avec la Corée du Sud a pris environ neuf ans. Il y a eu des circonstances qui ont retardé les négociations. La crise de l'ESB, et ses conséquences sur notre secteur du bœuf, a vraiment miné notre capacité d'avoir accès au marché sud-coréen.

However, we engage with countries where we've identified an opportunity to be able to conclude negotiations in a manner that represents Canadian interests. At the end of the day, the commitment I have always made to Canadians is: We'll only sign trade agreements that are in Canada's best interests. If I had to, I would walk away from an agreement if it couldn't meet that standard.

South Korea, of course, has very close ties to Canada. It has an economy that in some ways is complementary to ours. Obviously, it shares common values with Canada, so that's why we chose to move ahead with South Korea when we did.

I can't speak for previous ministers or previous governments. I can tell you that we commenced trade negotiations with Japan a number of years ago on a bilateral basis. In some ways, that was superseded by the Trans-Pacific Partnership negotiations, which now include Japan. We have these parallel negotiations going on with the 12 partners within the TPP, including Japan, as well as a bilateral negotiation with Japan. Again, Japan is a country with whom we share common values and significant complementarities in our economies. We're very hopeful that not only within TPP but in our bilateral negotiations we will be able to conclude a satisfactory outcome for Canada.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: You said that the fish and seafood sector is prized there. You also said that the agricultural sector seems promising.

I would like further details about which sectors or businesses can get the most out of this agreement. I would also like to know more about the services sector. What kinds of services would South Korea like to get from Canada? And finally, did your delegation over there include any businesses from Quebec?

[English]

Mr. Fast: Let me answer the last question first. That was, I guess by extension, were other provinces involved in the negotiation of the trade agreement with South Korea? As we do in all of our trade negotiations with any country in the world, we collaborate closely with the provinces. We do so because we want to have the best information available that will help inform our negotiating positions at the negotiating table.

If we didn't have the information from the provinces, we wouldn't know how to promote their interests and we wouldn't know how to secure an agreement that is in their best interests. Those consultations are ongoing throughout the negotiating process.

Cependant, nous discutons avec des pays qui nous donneraient l'occasion de conclure des négociations dans l'intérêt du Canada. En fin de compte, l'engagement que j'ai toujours pris envers les Canadiens est le suivant : nous n'allons signer que des accords commerciaux qui sont dans le meilleur intérêt du Canada. S'il le fallait, je refuserais un accord qui ne respecte pas ce critère.

Bien sûr, la Corée du Sud a des liens étroits avec le Canada. Ce pays a une économie qui est complémentaire à la nôtre, d'une certaine façon. Évidemment, la Corée du Sud partage des valeurs avec le Canada, et c'est pourquoi nous avons décidé d'aller de l'avant dans nos discussions avec ce pays.

Je ne peux pas parler au nom des ministres ou gouvernements précédents. Je peux vous dire que nous avons commencé les négociations commerciales avec le Japon il y a un certain nombre d'années, sur une base bilatérale. D'une certaine façon, les négociations du Partenariat transpacifique ont maintenant préséance, et elles comprennent le Japon. Nous avons des négociations parallèles en cours avec 12 partenaires du PTP, y compris le Japon, de même que des négociations bilatérales avec ce dernier pays. Le Japon est aussi un pays avec lequel nous partageons des valeurs et dont l'économie est complémentaire à la nôtre. Nous avons très bon espoir de pouvoir obtenir des résultats satisfaisants pour le Canada, non seulement dans le cadre du PTP, mais aussi dans le cadre des négociations bilatérales.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Vous avez mentionné que le secteur des pêches, soit celui du poisson et des fruits de mer, est privilégié là-bas. Vous avez aussi dit que le secteur agricole promet.

J'aimerais plus de précisions sur le type de secteurs ou de compagnies qui pourront profiter de cet accord. J'aimerais en savoir plus aussi sur le domaine des services. Quels sont les services que la Corée du Sud aimerait recevoir du Canada? Enfin, est-ce que des compagnies du Québec vous ont accompagné lorsque vous êtes allé négocier cet accord?

[Traduction]

M. Fast : Je vais d'abord répondre à la dernière question. Elle était, par extension en quelque sorte, la suivante : Est-ce que d'autres provinces ont participé aux négociations de l'accord commercial avec la Corée du Sud? Comme lors de toutes nos négociations commerciales avec n'importe quel pays, nous collaborons étroitement avec les provinces. Nous le faisons parce que nous voulons les meilleurs renseignements possibles afin d'appuyer nos positions à la table de négociation.

Si nous n'avions pas l'information des provinces, nous ne saurions pas comment promouvoir leurs intérêts et comment obtenir un accord qui est dans leur intérêt. Ces consultations sont toujours en cours pendant la négociation.

The process for our negotiations with the European Union were a little different, because both the European Union and Canada had talked about perhaps creating the most comprehensive trade agreement the world had ever seen and about how we achieve that.

One of the ways we achieve that is by extending government procurement obligations, in other words, the right to have one's companies compete in the other country's market when it comes to government contracts and to do so without imposing barriers to that participation. We agreed that both sides would attempt to extend those government procurement obligations beyond the federal government level, where we have authority to bind, to the provincial and municipal levels where the provinces have the power to bind. We decided within the European negotiations to bring the provinces and territories to the negotiating table when they were negotiating in areas of their exclusive or partial jurisdiction.

At the end of the day, we secured an outcome that I believe is the world's most comprehensive, gold standard, 21st century trade agreement, because we were able to have the provinces at the table.

Most of our trade negotiations with other countries don't go to quite that depth. With South Korea, the government procurement obligations extend only to those areas within the federal government's jurisdiction.

However, consultations with the provinces are comprehensive in any trade agreement we do. We stay in touch with the trade departments in each of the provinces and territories. Typically, they have point people tasked with making sure our negotiators know what positions we should take at the table in areas that the provinces would have a great interest.

You talked about services and goods. I would like to talk about that as well. You started off by talking about fish and seafood. In Canada, when we sell our fish and seafood products and our agricultural products around the world, we have a well-known reputation for premium quality products that the world wants, especially the middle class around the world. It's the Canada brand. Wherever I travel, if they're talking about getting the very best fruits and vegetables, the very best wheat, barley and canola, and the very best beef and pork, typically, the conversation turns to Canada. They say, "Well, we know your standards are the highest in the world." We obviously want to promote that advantage, but we have to open up markets to do so.

For example, in fish and seafood, Canada's world-known for its salmon, but there are high tariffs on salmon, 20 per cent in the South Korean market. Those tariffs will be gone. Lobster is another one; for live or frozen lobster, the tariff in South Korea is 20 per cent. Hopefully, early in the new year, when this agreement is in place, those tariffs will be gone. That's a huge

C'était un peu différent pour les négociations avec l'Union européenne, parce que l'Union européenne et le Canada avaient parlé de peut-être créer l'accord commercial le plus complet au monde, et il fallait discuter des moyens de le négocier.

L'un des moyens a été d'élargir les obligations d'approvisionnement du gouvernement, en d'autres mots, le droit qu'une entreprise fasse concurrence dans le marché de l'autre pays en matière de contrats gouvernementaux, sans imposer de barrière. Nous avons convenu que les parties essaieraient d'élargir ces obligations en matière d'approvisionnement gouvernemental au-delà du gouvernement fédéral, où nous avons un pouvoir exécutif, jusqu'aux provinces et aux municipalités, où les provinces ont le pouvoir exécutif. Lors des négociations européennes, nous avons décidé d'inviter les provinces et les territoires à la table pour qu'ils négocient dans leur domaine de compétence exclusive ou partielle.

Au bout du compte, nous avons obtenu un résultat qui, d'après moi, est l'accord commercial du XXI^e siècle le plus complet au monde, le modèle par excellence, parce que les provinces étaient présentes.

La plupart de nos négociations commerciales avec d'autres pays n'ont pas cette ampleur. Avec la Corée du Sud, les obligations en matière d'approvisionnement gouvernemental ne couvrent que les domaines sous compétence du gouvernement fédéral.

Cependant, les consultations avec les provinces sont exhaustives lors de tout accord commercial que nous signons. Nous demeurons en communication avec les ministères du Commerce de chaque province et territoire. Généralement, ils ont des personnes-ressources qui s'assurent que nos négociateurs sachent quelle position nous devons prendre à la table dans les domaines qui intéressent le plus les provinces.

Vous avez parlé des services et des biens. J'aimerais en parler également. Vous avez d'abord mentionné le poisson et les fruits de mer. Au Canada, nous vendons nos produits de poisson et de fruits de mer et nos produits agricoles partout dans le monde, nous sommes reconnus pour nos produits de première qualité que le monde désire, surtout la classe moyenne. C'est la marque canadienne. Où que j'aille, quand les gens parlent d'obtenir les meilleurs fruits, les meilleurs légumes, le meilleur blé, orge et canola, et le meilleur bœuf et porc, ils mentionnent généralement le Canada. Les gens savent que nos normes sont les plus élevées du monde. Nous voulons évidemment faire la promotion de cet avantage, mais nous devons ouvrir nos marchés pour y arriver.

Par exemple, pour le poisson et les fruits de mer, le saumon canadien est de renommée mondiale, mais il y a des tarifs élevés sur le saumon, 20 p. 100 dans le marché sud-coréen. Ces tarifs disparaîtront. Le homard est un autre exemple; pour le homard vivant ou surgelé, le tarif en Corée du Sud est de 20 p. 100. Nous espérons qu'au début de l'an prochain, avec l'accord en place, ces

competitive advantage over some people that we compete with around the world. Frozen crab is another one. There are many other lines that I could mention.

In the area of agriculture, wheat, pork, beef, canola oil, barley malt and certain baked goods are all areas where we are the world leader. We have the best quality.

Some people have suggested that the auto industry is our largest manufacturing sector. It is very large, but there would be people in the food processing industry who would argue that their manufacturing industry is even larger. That's how significant this is to our national economy and, every time we eliminate barriers to getting our products into new markets, we drive economic growth and long-term prosperity at home.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: During a trip to China, our committee was made aware of a Canadian industrialist who had been jailed, because his Chinese associate had bribed a judge.

Have you included any provision in the agreement whereby in the event of a conflict between a Korean national and a Canadian entrepreneur, the Canadian entrepreneur would have access to a fair justice system free of corruption?

Are there any such provisions?

[*English*]

Mr. Fast: Thank you for that question. I won't go into it in too much detail simply because we're here to talk about the South Korea trade agreement, but I think I'll be able to answer your question quite quickly.

If the issue is a matter of criminal law, trade agreements don't address criminal law because criminal laws fall within the sovereignty of the country in which we do business. We may not be happy with the state of the law in that country, but it's the state of play that we accept when we make the decision to do business there.

I can tell you that we have a robust consular program, where our missions abroad — our embassies, high commissions and consulates — engage regularly on behalf of Canadian citizens who have been imprisoned on criminal charges; and we continue to advocate for all Canadians around the world who find themselves in those circumstances.

In terms of civil disputes, when it comes to, say, a Canadian company investing in China and then finding themselves in a situation where a dispute arises between that investor and an action that, say, the Chinese government or a government anywhere around the world would take with respect to that investment and where that decision is one that is adverse to the

tarifs seront éliminés. Voilà un avantage concurrentiel énorme par rapport à nos concurrents d'ailleurs dans le monde. C'est la même chose pour le crabe surgelé. Et il y a de nombreux autres exemples que je pourrais mentionner.

Dans le domaine de l'agriculture, du blé, du porc, du bœuf, de l'huile de canola, du malt d'orge et de certains produits cuisinés, voilà tous des domaines où nous sommes des chefs de file mondiaux. Nous offrons la meilleure qualité.

Certaines personnes ont dit que l'industrie automobile est le plus grand secteur manufacturier. Il est très grand, mais il y a des gens du secteur de la transformation alimentaire qui diraient que leur industrie est encore plus grande. Voilà l'importance que cela a pour notre économie nationale, et chaque fois que nous éliminons des barrières à l'entrée de nos produits dans de nouveaux marchés, nous favorisons la croissance économique et la prospérité à long terme ici.

[*Français*]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Lors d'un séjour en Chine, notre comité a été mis au courant qu'un industriel canadien avait été emprisonné, parce que son associé en Chine avait corrompu un juge.

Pouvez-vous me dire si vous avez prévu dans l'accord une disposition selon laquelle, advenant un différend entre un Coréen et un entrepreneur canadien, l'entrepreneur canadien pourrait s'attendre à être traité dans le cadre d'un système de justice intègre, non corrompu?

Est-ce que des dispositions ont été prises à ce sujet?

[*Traduction*]

M. Fast : Merci pour cette question. Je n'entrerai pas dans les détails parce que nous sommes ici pour parler de l'accord commercial avec la Corée du Sud, mais je pense que je pourrai répondre assez rapidement à votre question.

S'il s'agit d'une affaire de droit criminel, cela n'est pas couvert par les accords commerciaux, car le droit criminel est du ressort du pays où nous faisons affaire. Peut-être ne sommes-nous pas satisfaits de l'état de droit dans ce pays, mais ce sont les règles du jeu que nous acceptons lorsque nous décidons de faire des affaires là-bas.

Je peux vous dire que nous avons un programme consulaire solide, et nos missions à l'étranger — nos ambassades, hauts-commissariats et consulats — travaillent régulièrement au nom de citoyens canadiens emprisonnés suite à des accusations criminelles; et nous continuons de défendre tous les Canadiens dans le monde qui se trouvent dans ces circonstances.

En ce qui a trait aux différends au civil, prenons par exemple, une entreprise canadienne qui investit en Chine et qui se trouve dans une situation qui mène à un différend entre cet investisseur et une action prise par le gouvernement chinois ou un autre gouvernement par rapport à l'investissement. Si la décision va à l'encontre des intérêts de l'entreprise canadienne, on peut se

Canadian company's interests, that can be mitigated through investment agreements. We call them Foreign Investment Promotion and Protection Agreements, and they are made between countries. They essentially set out a clear set of rules that will be applied to investments made by companies from another country. They also set out a clear set of rules under which those disputes will be resolved.

We recently actually brought into force such an agreement with China, and, by the way, we have those kinds of provisions in our free trade agreements as well. What that means is that, if a Canadian company invests in China and the Chinese government at any level — municipal, state or federal level — makes a decision that the Canadian company believes is discriminatory against that company because it's Canadian, they can actually commence a dispute that will be resolved not in accordance with Chinese law but in accordance with international law. The arbitrators are international.

We lift that dispute resolution process out of the domestic context into the international context, where our Canadian companies would have, I think, great confidence that the process is fair and that the arbitrators are impartial. I hope that partly addresses your question.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: Pardon my ignorance, but I had always thought that in a free trade agreement, there would be language protecting Canadians doing business in the country in question. Thank you.

Senator Verner: Good afternoon. Thank you to all three of you for being here.

I would like to follow up on Senator Fortin-Duplessis's question, where she asked about which services would constitute our strengths in this free trade deal. You mentioned merchandise, and agricultural products, but I am curious to know which types of services Canada could contribute to a significant degree, in a deal like this one?

[*English*]

Mr. Fast: Very good question, and I'm sorry I didn't get a chance to answer it earlier.

When we talk about promoting Canadian services exports, this is perhaps the most promising area of economic growth for Canada. Low-scale manufacturing is often done elsewhere around the world because of cheap labour, but what we do know is that Canada is among the most innovative countries in the world. We are arguably now the best-educated country in the world. The OECD recently announced that over 50 per cent of our high school graduates go on to secure a college diploma or a university degree. They've basically pronounced Canada as number one in

prévaloir des accords relatifs aux investissements. Il s'agit des accords de promotion et de protection des investissements conclus avec divers pays. Ils contiennent une série de règles bien précises qui peuvent être appliquées aux investissements faits par des entreprises d'un autre pays. Ils contiennent aussi une série de règles bien précises sur le règlement de différends.

Nous avons récemment mis en vigueur un tel accord avec la Chine et, en passant, ce genre de dispositions se trouvent également dans nos accords commerciaux. Cela signifie que si une entreprise canadienne investit en Chine et que le gouvernement chinois à un quelconque palier — une municipalité, un État ou le gouvernement fédéral — prend une décision qui, selon l'entreprise canadienne, est discriminatoire envers cette entreprise parce qu'elle est canadienne, l'entreprise peut engager des procédures pour que le différend soit résolu non pas selon le droit chinois, mais plutôt le droit international. Les arbitres sont internationaux.

Nous transférons le processus de résolution au niveau international et hors du contexte national, pour que nos entreprises canadiennes aient, je crois, une grande confiance que le processus est juste et que les arbitres sont impartiaux. J'espère que cela répond en partie à votre question.

[*Français*]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Excusez mon ignorance, mais j'avais toujours pensé que, dans un accord de libre-échange, il y avait tout de même un volet visant à protéger les Canadiens qui font affaire avec les pays impliqués dans l'accord. Je vous remercie.

La sénatrice Verner : Bon après-midi. Merci beaucoup à vous trois d'être ici cet après-midi.

J'aimerais enchaîner avec la question de la sénatrice Fortin-Duplessis, qui vous a demandé quels types de services étaient susceptibles d'être véritablement nos points forts dans le cadre de cet accord de libre-échange. Vous avez mentionné les marchandises, les produits agricoles, mais je serais curieuse de savoir pour quels types de services le Canada pourrait apporter une contribution importante dans un accord comme celui-là?

[*Traduction*]

M. Fast : Très bonne question, et je suis désolé de ne pas avoir pu y répondre plus tôt.

La promotion de l'exportation des services canadiens est peut-être le domaine le plus prometteur pour la croissance économique du Canada. La fabrication à petite échelle a souvent lieu ailleurs dans le monde à cause de la main-d'œuvre à bon marché, mais nous savons que le Canada fait partie des pays les plus innovateurs au monde. Nous sommes sûrement le pays le mieux éduqué au monde. L'OCDE a récemment annoncé que plus de 50 p. 100 des diplômés du secondaire obtiennent un diplôme collégial ou universitaire. L'organisation a placé le Canada à la

the world. What that provides us with is a strategic advantage in that we are innovative and knowledge-based. Much of that is translated into our services industry.

Think about engineering, for example. Which country has the fourth-largest export of engineering services in the world? It's Canada. Now, we only have a population of 35 million out of 7 billion globally and yet we're the fourth-largest exporter of engineering expertise. Why? We're highly educated. Guess what? Those are high-paying jobs and we're able now, under this agreement, to more easily export engineering expertise to South Korea.

Let me give you another example of architectural expertise and information and communications technology expertise. Canada is now acknowledged as a world leader in the area of digital media, animation, film and 3-D technology when it comes to the film sector. This is the service sector at its best: high-paying jobs requiring high levels of education. That's where much of Canada's future lies. Opening up new markets around the world and eliminating the non-tariff barriers that presently exist that prevent us from selling those services to those markets represents a huge opportunity for us as Canadians.

[Translation]

Senator Verner: I am a senator from Quebec, and I would like to talk to you about the pork industry there, a very important one, and one which was severely affected by the agreements signed with the European Union and the United States.

During an interview this past winter, I believe, in 2014, you said you were convinced that the pork industry was going to regain the market it had lost these past few years, following free trade deals signed with other countries.

You clearly explained earlier what the action plan was for global markets. However, do you believe that action plan will be enough to help the industry regain market share and come back strong? Or do you expect to have to take additional measures to lend them a hand?

Mr. Fast: Absolutely.

[English]

I'll tell you why. I'm glad you mentioned Quebec, because Quebec is actually the largest exporter of pork in Canada. It has a reputation for exporting premium-quality pork products.

Our trade negotiations with the European Union were successful in finally opening up the market there to Canadian pork exports. This is a market that has been largely closed to Canadian exporters for many, many years and suddenly we will have access, almost overnight, to that market.

première place dans le monde. Cela nous donne un avantage stratégique parce que nous sommes innovateurs et axés sur le savoir. Cela se reflète beaucoup dans l'industrie des services.

Parlons par exemple de l'ingénierie. Quel pays est le quatrième plus important exportateur de services de génie dans le monde? C'est le Canada. Notre population n'est que de 35 millions sur les 7 milliards d'habitants de la planète, mais nous sommes quand même le quatrième plus grand exportateur d'expertise en génie. Pourquoi? Nous sommes hautement formés. Et devinez quoi? Il s'agit d'emplois bien rémunérés et nous pourrions, avec cet accord, exporter plus facilement notre expertise en génie vers la Corée du Sud.

Je vais vous donner un autre exemple d'expertise en architecture et en technologie de l'information et des communications. Le Canada est maintenant reconnu comme un chef de file dans le domaine des médias numériques, de l'animation, du cinéma et de la technologie 3-D pour le secteur du cinéma. Voilà le meilleur du secteur des services : des emplois bien rémunérés exigeant un haut niveau d'études. Voilà où se trouve une grande partie de l'avenir du Canada. L'ouverture de nouveaux marchés partout dans le monde et l'élimination des barrières non tarifaires qui existent et nous empêchent de vendre ces services dans ces marchés représentent des possibilités énormes pour les Canadiens.

[Français]

La sénatrice Verner : Comme je suis une sénatrice du Québec, je voudrais vous parler de l'industrie du porc du Québec, qui est une industrie très importante et qui a été durement frappée à la suite des accords signés avec l'Union européenne et les États-Unis.

Vous avez dit, dans le cadre d'une entrevue, à l'hiver 2014 je crois, que vous étiez sûr que l'industrie porcine pourrait reprendre le marché qu'elle a perdu depuis quelques années, après la signature des accords de libre-échange avec les autres pays.

Vous avez bien expliqué, tout à l'heure, en quoi consiste le plan d'action pour les marchés globaux; cependant, croyez-vous que ce plan d'action sera suffisant pour aider l'industrie porcine à reprendre le marché et à revenir bien en selle? Ou bien, pensez-vous plutôt qu'il faudra prévoir des mesures supplémentaires pour aider cette industrie?

M. Fast : Absolument.

[Traduction]

Je vais vous expliquer pourquoi. Je suis ravi que vous mentionniez le Québec, parce que cette province est le plus grand exportateur de porc au Canada. Elle a la réputation d'exporter des produits du porc de première qualité.

Nos négociations commerciales avec l'Union européenne ont réussi à enfin ouvrir ce marché aux exportations de porc canadien. C'est un marché qui est resté généralement fermé aux exportateurs canadiens depuis de nombreuses années, et d'un coup, nous y aurons accès.

Let me talk then about Korea. Korea is a market where we sold a lot of pork and beef into until the BSE crisis hit. The BSE crisis basically cut off all beef exports into South Korea overnight. Pork was not impacted, that I know of. However, pork was impacted when the United States, in March 2012, got its own free trade agreement with South Korea. The European Union had seen its trade agreement come into force with South Korea the previous year. So suddenly those two big trading blocks, U.S. and European Union, had a huge advantage over our beef and pork exporters to the South Korean marketplace.

That's why we did everything we could to speed up the negotiations of this agreement with South Korea. Unfortunately, in the two years that the U.S. had this free trade advantage over Canada, Canada lost over \$1.5 billion worth of exports to South Korea, and we lost it to our big competitors, primarily the United States.

You've just made the case why it's critical that we have this agreement brought into force as soon as possible. Our target is to do it before the end of this year and have it in force by January 1.

When you look at \$1.5 billion to the Canadian economy, it's very significant, especially in Quebec and especially in a place like Manitoba, which is also a large hog producer. We want to do right by our producers and level the playing field again, and I hope that will be what we achieve. I'm quite confident that the moment this comes into force you'll see a levelling of that playing field and it will be a big benefit to our economy almost immediately.

The Chair: There is a supplementary question from Senator Plett on this area, if you don't mind.

Senator Plett: Thank you, minister. Being from Manitoba and always wanting to make sure that we are not shortchanged, Google says Manitoba is, in fact, the largest exporter of hogs, not Quebec, with 29.7 per cent of national pig production and they are the largest exporter of pork.

Mr. Fast: Thank you, senator. But I will challenge you.

Senator Plett: You're challenging Google, not me.

Mr. Fast: No, actually, let me clarify. You'll notice I didn't say hogs; I said pork. There's a difference between live hogs and killed hogs and pork, which is processed. It's my understanding that Quebec is actually the largest exporter of pork itself and I would readily acknowledge that Manitoba is number one in terms of hog exports, so I think we're both right.

Parlons de la Corée. La Corée est un marché où nous vendions beaucoup de porc et de bœuf jusqu'à la crise de l'ESB. Cette crise a bloqué subitement toutes les exportations de bœuf vers la Corée du Sud. À ma connaissance, le porc n'a pas été touché. Cependant, le porc a été touché lorsque les États-Unis, en mars 2012, a conclu un accord de libre-échange avec la Corée du Sud. L'accord commercial de l'Union européenne avec la Corée du Sud était entré en vigueur l'année d'avant. Alors tout d'un coup, ces deux grands acteurs commerciaux, les États-Unis et l'Union européenne, avaient un énorme avantage par rapport à nos exportateurs de bœuf et de porc dans le marché sud-coréen.

Voilà pourquoi nous avons fait tout ce que nous pouvions pour accélérer les négociations avec la Corée du Sud. Malheureusement, pendant les deux années au cours desquelles les États-Unis avaient cet avantage commercial par rapport au Canada, le Canada a perdu plus de 1,5 milliard de dollars en exportations vers la Corée du Sud, et nous l'avons perdu à nos plus grands concurrents, surtout les États-Unis.

Vous venez de justifier pourquoi il est essentiel que cet accord entre en vigueur aussitôt que possible. Notre objectif est de terminer avant la fin de cette année afin qu'il soit en vigueur le 1^{er} janvier.

Pour l'économie canadienne, 1,5 milliard de dollars, c'est très important, surtout au Québec ou dans un endroit comme le Manitoba, qui est également un grand producteur de porc. Nous voulons faire la même chose pour nos producteurs et les replacer sur un pied d'égalité, et j'espère que c'est ce que nous obtiendrons. J'ai vraiment confiance qu'à l'entrée en vigueur de cet accord, les règles du jeu deviendront équitables, et qu'il y aura presque immédiatement un grand avantage pour notre économie.

Le président : Il y a une question supplémentaire du sénateur Plett à ce sujet, si vous le permettez.

Le sénateur Plett : Merci monsieur le ministre. Je viens du Manitoba et je veux toujours qu'on nous rende ce qui nous est dû. Google dit que c'est le Manitoba qui est le plus grand exportateur de porc, pas le Québec, avec 29,7 p. 100 de la production nationale de porc.

M. Fast : Merci, sénateur. Mais je contesterai votre affirmation.

Le sénateur Plett : Elle vient de Google, pas de moi.

M. Fast : Non, permettez-moi de préciser. Vous aurez remarqué que je n'ai pas parlé de cochon, mais de porc. Il faut faire la distinction entre des cochons, qui sont vivants, et le porc, qui est un produit transformé. À ma connaissance, le Québec est le premier exportateur de porc, et je dirais sans hésiter que le Manitoba est le premier exportateur de porcs vivants. Nous avons tous les deux raison finalement.

[Translation]

Senator Verner: Nevertheless, do you think the pork industry is going to require specific measures, or do you think that the regular course of trade will be enough to put businesses back on the path to the profits they were used to?

[English]

Mr. Fast: I would never assume that the industry would be able to recover market share in South Korea on its own. I know they're very competent; they have very strong industry associations representing them and also the full supply chains and processing chain involved in that.

We expect we will be providing significant support to all sectors of Canada's economy as they look to access the new market within the European Union, as well as this market where we're hoping to recover market share in in South Korea.

[Translation]

Senator Robichaud: I would like to add something regarding Quebec's pork industry, Minister.

Senator Verner: Is there a pork sector in New Brunswick as well?

Senator Robichaud: Yes, a small one. You say that the industry will come out on top, but it will be to the detriment of Quebec's dairy sector, will it not?

[English]

Mr. Fast: We don't see it as at the expense of the dairy sector. What we hope to achieve in any trade negotiation is a balanced outcome. That requires give and take. We provided a small amount of additional access for —

Senator Robichaud: For 17,000 tonnes?

Mr. Fast: Yes, for 17,000 tonnes into our Canadian market. There is every reason to believe that domestic growth within our market will absorb much of that. But it's also why our government made a commitment to our dairy farmers that if, in fact, they see a reduction in their market share because of this additional dairy access, we will compensate them. Those discussions are now under way with the provinces, with all of the dairy-related organizations. We have the producers themselves and the processors who are all part of this discussion about how we make sure that we keep them whole, but also establish them for future success, because that's very important to me.

I would also point out that in our trade negotiations with the European Union, contrary to what some people had expected, we fully protected Canada's system of supply management, all three pillars.

Senator Robichaud: I would beg to disagree with you, sir.

[Français]

La sénatrice Verner : Malgré tout, croyez-vous que l'industrie du porc nécessitera des mesures particulières ou croyez-vous que le commerce habituel réussira à remettre les compagnies sur la bonne voie de la rentabilité, comme elles y étaient habituées?

[Traduction]

M. Fast : Je ne crois pas que le secteur puisse récupérer seul ses parts de marché en Corée du Sud. Je sais que ses représentants sont très compétents et que l'association industrielle a une présence forte, regroupant l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement et de transformation.

Il est prévu d'appuyer fortement tous les secteurs de l'économie canadienne qui souhaitent accéder à ce nouveau marché qu'est l'Union européenne. Nous souhaitons également récupérer nos parts de marché en Corée du Sud.

[Français]

Le sénateur Robichaud : J'aimerais ajouter un commentaire concernant l'industrie du porc du Québec, monsieur le ministre.

La sénatrice Verner : Y a-t-il une industrie porcine au Nouveau-Brunswick également?

Le sénateur Robichaud : Oui, une petite industrie. Vous dites que l'industrie sera gagnante, mais cela se fera aux dépens de l'industrie laitière du Québec, n'est-ce pas?

[Traduction]

M. Fast : Nous ne croyons pas que ce soit aux dépens du secteur laitier. Dans toute négociation commerciale, nous souhaitons un résultat équilibré, ce qui veut dire que les deux parties font des concessions. Nous avons permis un léger accès supplémentaire pour...

Le sénateur Robichaud : Pour 17 000 tonnes?

M. Fast : Oui, pour 17 000 tonnes dans le marché canadien. Tout porte à croire que la croissance intérieure permettra d'éponger le plus clair de cette quantité. Notre gouvernement s'est également engagé à dédommager nos producteurs laitiers si leur part de marché diminuait à cause de cet accès supplémentaire. Ces discussions sont en cours avec les provinces et toutes les organisations liées au secteur laitier. Les producteurs eux-mêmes et les transformateurs ont tous leur mot à dire. Nous voulons non seulement les garder en activité, mais également les préparer pour l'avenir. C'est très important qu'ils réussissent.

Je voudrais également faire remarquer que, dans nos négociations commerciales avec l'Union européenne, contrairement aux attentes de certains, nous avons pleinement protégé les trois volets du système de gestion de l'offre.

Le sénateur Robichaud : Je ne suis pas d'accord avec vous, monsieur.

Mr. Fast: This is with the European Union. All three pillars are in place. Now, shifting gears just briefly, because we're talking about the Korea free trade agreement, supply management wasn't impacted in any way. The supply-managed sector was untouched in our negotiations with the South Korean government.

Senator Robichaud: But my real question —

Mr. Fast: That was a pretty real question.

Senator Robichaud: Yes, it followed Senator Verner and Senator Plett.

[*Translation*]

You say that when you negotiate agreements — especially like the one with Korea — you include robust, high-level commitments in such areas as labour and the environment. Often, talk of labour or the environment is used to introduce non-tariff barriers, since tariffs can always be negotiated. When it comes to the environment, what kind of robust commitments are we talking about? Tell us more.

[*English*]

Mr. Fast: I'd be glad to. You mentioned both labour and environment. I'll very briefly touch on labour.

In this agreement, we reaffirm that Canada and South Korea will continue to live by their commitments under the International Labour Organization, which set out a broad array of protections that workers are entitled to and treatments they're entitled to from their employers. One thing we do not want to do in our trade negotiation is in any way lessen — in fact, we want to improve — the protection of workers.

On the environmental part of it, if you wanted a summary of what the environmental chapter does, it essentially sets out a commitment on the part of both South Korea and Canada that any trade activities we undertake in our respective countries will not in any way undermine our obligations and commitments to ensure environmental sustainability.

There are a number of international commitments that both sides have signed onto over the years. We make a commitment that in no way will any of our trade activities, within our respective countries, undermine the environmental commitments that we've made. This is reasonable to expect from developed countries. It's even reasonable to expect from least developed countries. Every trade agreement that Canada now negotiates includes robust provisions on environment and labour.

M. Fast : Avec l'Union européenne, les trois volets ont été maintenus. Maintenant, puisque nous parlons de l'accord de libre-échange avec la Corée, je voudrais vous dire que la gestion de l'offre n'a pas été touchée. Le secteur, fondé sur la gestion de l'offre, est resté intact dans nos négociations avec le gouvernement sud-coréen.

Le sénateur Robichaud : Mais ma vraie question...

M. Fast : C'était une vraie question, à mon avis.

Le sénateur Robichaud : Oui, une question qui a suivi celle de la sénatrice Verner et du sénateur Plett.

[*Français*]

Vous dites que, lorsque vous négociez des ententes — surtout des ententes comme celle-ci avec la Corée —, il y a des engagements rigoureux de haut niveau dans les domaines tels que la main-d'œuvre et l'environnement. Souvent, quand on parle de main-d'œuvre ou d'environnement, on se sert de ces secteurs pour introduire des barrières non tarifaires, parce que les tarifs peuvent toujours être négociés. De quelle sorte d'engagements rigoureux parle-t-on en ce qui concerne l'environnement? Parlez-nous un peu de cela.

[*Traduction*]

M. Fast : J'en serais ravi. Vous avez parlé et des syndicats et de l'environnement. Je vais aborder les syndicats brièvement.

Dans cet accord, nous réaffirmons que le Canada et la Corée du Sud continueront à honorer leurs engagements auprès de l'Organisation internationale du Travail. Les travailleurs jouissent d'un vaste éventail de mesures de protection et de recours vis-à-vis de leurs employeurs. Dans nos négociations commerciales, nous ne voulons surtout pas affaiblir la protection des travailleurs. En fait, nous voulons les renforcer.

Sur le plan environnemental, pour résumer ce chapitre de l'accord, à la fois le Canada et la Corée du Sud s'engagent, dans toute activité commerciale entreprise dans nos pays respectifs, à tenir leurs obligations et engagements pour assurer la pérennité de l'environnement.

Il y a un certain nombre d'engagements internationaux que les deux parties ont pris au fil des ans. Nous prenons un engagement qui, d'aucune façon ne nuira à nos activités commerciales dans nos pays respectifs, ne minera les engagements environnementaux que nous avons pris. C'est quelque chose dont on peut raisonnablement s'attendre de la part de pays développés. Il est même raisonnable d'attendre que les pays moins développés en fassent autant. Chaque accord commercial que le Canada négocie contient maintenant des dispositions rigoureuses sur l'environnement et le travail.

Senator Robichaud: I would like to know more about the environment. You say that a lot of countries sign agreements, but in some cases Canada didn't sign some of those agreements. How do you arbitrate a different view on an environmental question with those countries?

Mr. Fast: We do have provisions for dispute resolution for both labour and environmental chapters. They are very specific. We believe that they reflect a Canadian approach. I will have one of our negotiators, Marvin Hildebrand, share with you some of the details of how that actually looks, in terms of enforcing obligations that both parties make to provide for a high level of environmental sustainability.

Marvin Hildebrand, Director General, Market Access Bureau, Foreign Affairs, Trade and Development Canada: As the minister indicated, the environment chapter in this agreement and in all of the recent agreements that we have negotiated has a number of key provisions. First, it commits the parties to high levels of domestic environmental law, regulations and protections. It commits the parties to not compromise those laws for the purposes of advancing international trade. It also obliges the parties to enforce effectively those laws, in other words, effective enforcement.

In addition, at any time in the future, if there is a contradiction, some kind of a dispute, inconsistency or a difference between the free trade agreement and one of the international environmental agreements to which Canada or Korea is party, the international environmental agreement takes precedence.

Finally, as the minister mentioned, in the event that there is a complaint of some sort or if there is a concern that can't be resolved through normal diplomatic channels and discussions between the parties, then there is scope for dispute resolution with an independent panel to adjudicate the complaint and to make their findings and recommendations, in which case the party where the concerns lie would be obliged to address those recommendations and to make the necessary changes.

Senator Robichaud: This is as long as the laws are in the books of the countries that we're negotiating with? If their standards are not as strict as ours, then there's not much we can do there, can we?

Mr. Fast: Actually, that's not quite correct. When we negotiate these agreements, we establish what those standards and what the measure of those standards will be. Typically, it's based on recognized international standards. If those standards aren't adhered to, we not only have a dispute resolution process that plays out, but in most cases and I believe in this case, the arbitrators are allowed to levy monetary penalties against the offending party. I'm advised that is just in the case of labour.

Le sénateur Robichaud : J'aimerais en savoir davantage sur l'environnement. Vous dites que de nombreux pays signent des accords, mais dans certains cas, le Canada n'a pas signé ce genre d'accord. Comment faire pour arbitrer un point de vue différent sur les questions environnementales avec ces pays?

M. Fast : Nous avons des clauses pour le règlement des différends tant du point de vue du travail que du point de vue environnemental. Elles sont très précises. Nous estimons qu'elles reflètent une approche canadienne. L'un de nos négociateurs, Marvin Hildebrand, vous donnera des détails sur la teneur exacte des dispositions, pour ce qui est de la mise en application des obligations prises par les deux parties pour assurer un niveau élevé de viabilité environnementale.

Marvin Hildebrand, directeur général, Direction générale d'accès au marché, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada : Comme l'a indiqué le ministre, le chapitre sur l'environnement dans cet accord et dans tous les accords récents que nous avons négociés comprend un certain nombre de dispositions clés. D'abord, les parties s'engagent à des niveaux élevés, sur le plan national, des lois, des règlements et des mesures de protection de l'environnement. Les parties s'engagent à ne pas faire de compromis relativement à ces lois en vue de faire progresser les échanges commerciaux internationaux. Les dispositions obligent également les parties à la mise en application efficace de ces lois, en d'autres mots, à une application efficace.

En outre, à tout moment, s'il y a une contradiction, un conflit quelconque, des incohérences ou une différence entre l'accord de libre-échange et l'une des ententes environnementales internationales signées par le Canada ou la Corée, c'est l'entente environnementale internationale qui a préséance.

En terminant, comme l'a mentionné le ministre, advenant une plainte quelconque ou s'il y a des préoccupations ne pouvant être apaisées dans le cadre des voies diplomatiques habituelles et des discussions entre les parties, on peut avoir recours à un mécanisme de règlement des différends. Un groupe indépendant jugera la plainte et communiquera ses résultats et recommandations, et dans ce cas la partie faisant l'objet du différend serait obligée de donner suite aux recommandations et d'apporter les changements nécessaires.

Le sénateur Robichaud : Ne faudrait-il pas pour cela qu'il y ait de telles lois dans les pays avec lesquels nous négocions? Si leurs normes ne sont pas aussi strictes que les nôtres, à ce moment-là il n'y a pas grand-chose que nous pouvons faire, n'est-ce pas?

M. Fast : En fait, ce n'est pas tout à fait exact. Lorsque nous négocions ces ententes, nous établissons les normes et les critères qui y sont associés. Il s'agit habituellement de normes internationales reconnues. Si ces normes ne sont pas respectées, non seulement existe-t-il un mécanisme de règlement des différends, mais, dans la plupart des cas et je pense que c'est ce qui se passerait ici, les arbitres ont le pouvoir d'imposer des sanctions pécuniaires contre la partie fautive. On me dit que cela ne s'applique qu'aux conflits en matière de travail.

Senator Robichaud: Coming back to labour, when the free trade agreement with Jordan came to this committee, we found out that garment manufacturing in Jordan was employing temporary foreign workers that came from a third party. It was hard to find out just what was happening when they hired or fired, or the conditions in which those workers were employed. I believe that in South Korea they employ a lot of workers from the Philippines.

Mr. Fast: The right to establish laws relating to temporary foreign workers and policies and regulations relating thereto falls within the sovereign jurisdiction of the country where these decisions are being made. It's not something that is part of trade agreements. Trade agreements, like the one with South Korea, do provide for labour mobility. They provide for enhanced temporary entry, and we always make sure that they represent Canada's best interests. But, in terms of going beyond that and actually directing how countries should undertake their temporary foreign worker programs — just think of Canada. What if another country said that they want to have a final say over how we manage our temporary foreign workers in Canada. What would we say? We would say that this is our sovereign jurisdiction. We make those decisions in Canada. We're not going to cede the right to another country to say to us how that should look.

Senator Robichaud: I agree with you, but we ran into problems with that program, did we not, with temporary foreign workers?

Mr. Fast: That is why we have undertaken some reforms.

Senator Robichaud: We have to adhere to an international treaty on labour and in those agreements, usually, it's about fair wages and working conditions.

Mr. Fast: I understand do that, but remember under the International Labour Organization rules and regulations, there are some very clear commitments that are outlined and which we reaffirmed within our trade agreements. We have remedies and we have dispute-resolution processes to address those, if there is an allegation that those provisions have been violated.

Senator Robichaud: Okay.

The Chair: The final question is from Senator Ataullahjan.

Senator Ataullahjan: Thank you, Minister Fast. I have two very short questions. Will service-oriented professionals from Korea come to Canada and in what industries?

Le sénateur Robichaud : Pour ce qui est des relations de travail, lorsque l'accord de libre-échange conclu avec la Jordanie a été renvoyé à ce comité, nous avons trouvé que l'industrie du vêtement en Jordanie employait des travailleurs étrangers temporaires qui provenaient d'une tierce partie. Il était difficile de déterminer exactement ce qui se passait lorsqu'ils embauchaient ou licenciaient les employés et quelles étaient les conditions dans lesquelles ces travailleurs étaient embauchés. Je crois qu'en Corée du Sud, on a beaucoup recours à des travailleurs provenant des Philippines.

M. Fast : Le droit d'établir des lois portant sur les travailleurs étrangers temporaires ainsi que sur les politiques et les règlements afférents relèvent de la compétence souveraine du pays où ces décisions sont prises. Cela ne fait pas partie de l'accord commercial. Les accords commerciaux, comme celui conclu avec la Corée du Sud, prévoient des dispositions permettant la mobilité de la main-d'œuvre. Elles permettent de meilleurs engagements d'admission temporaire, et nous nous assurons toujours qu'elles représentent les meilleurs intérêts du Canada. Toutefois, pour ce qui est d'aller au-delà de cela et de diriger concrètement la façon dont un pays doit élaborer ses programmes de travailleurs étrangers temporaires — il suffit de penser au Canada. Qu'advierait-il si un autre pays nous disait qu'il veut avoir le dernier mot sur la façon dont nous gérons nos travailleurs étrangers temporaires au Canada. Que répondrions-nous? Nous dirions qu'il s'agit de notre compétence souveraine. Au Canada, nous prenons ce type de décision. Nous ne céderons pas à un autre pays le droit de nous dire comment établir ce genre de programmes.

Le sénateur Robichaud : Je suis d'accord avec vous, mais n'est-il pas vrai que nous avons fait face à des problèmes avec le programme des travailleurs étrangers temporaires?

M. Fast : C'est pourquoi nous avons entrepris de le réformer.

Le sénateur Robichaud : Nous devons respecter un traité international sur les relations de travail et dans ce type d'entente, habituellement, il s'agit de salaires et de conditions de travail équitables.

M. Fast : C'est exact, mais il faut se rappeler qu'aux termes des règles de l'Organisation internationale du travail, des engagements très clairs sont établis et nous les avons réaffirmés dans le cadre de nos ententes en matière de travail. Il existe des mesures réparatrices et des processus de règlements de différends, si jamais quelqu'un allègue que ces dispositions ont été violées.

Le sénateur Robichaud : Très bien.

La présidente : La dernière question sera posée par la sénatrice Ataullahjan.

La sénatrice Ataullahjan : Merci, monsieur le ministre Fast. J'ai deux brèves questions. Est-ce que des professionnels du secteur des services de la Corée viendront au Canada et dans quel secteur d'activités?

You spoke about consultations with the provinces. Were any consultations done with the Korean-Canadian community?

Mr. Fast: On the first question about services related temporary entry, we expect that will be a two-way street. Both South Korea and Canada are highly developed economies where wage and salary rates are high. That's why we are able to agree on quite robust labour mobility provisions. We do expect that there will be a flow of talent going both ways. This enriches our economies. It will likely be in industries where there's a critical need for that kind of expertise. Canada is well known in many different service sectors for the quality and the creativeness of the products that we create.

South Korea is also a world technology leader. If you go into any audiovisual shop, you're going to see LG TVs, Samsungs and a whole array of Korean innovation on display. That holds true for their services sector as well. There may be service professionals that we will want to, on a temporary basis, have come to Canada and enrich our economy. Again, this is all temporary. Our free trade agreements are in no way an immigration program. Immigration is not even touched in our trade agreements. We talk about freer labour mobility and it's done on a temporary basis.

It's not only for service professionals. It goes as far as dealing with intracompany transfers. Say there's a South Korean company that has made an investment in Canada and wants to send some of its employees to Canada to build up their business there and to teach some of the Canadian employees their best practices.

The same thing goes the other way. If Canadian companies want to make a major investment in Korea and want some of their intracompany personnel to take a role there in establishing a business, it will be much easier to do that under this trade agreement. I believe those are reasonable provisions.

On the second issue, was the Canadian Korean community consulted? Yes, extensively. In fact, they actively promoted this agreement and are very pleased to see the negotiations conclude and have this agreement now on the threshold of coming into force.

The Chair: Minister, just one quick question, an update on the progress within Korea on this free trade agreement. Are you optimistic that they are going to proceed as quickly as we are here, apparently?

Vous avez parlé de consultations avec les provinces. Y a-t-il eu des consultations de faites auprès de la communauté des Canadiens d'origine coréenne?

M. Fast : Pour répondre à votre première question concernant les travailleurs étrangers temporaires liés au secteur des services, nous nous attendons à ce qu'il y ait des échanges dans les deux sens. La Corée du Sud tout autant que le Canada ont des économies très développées où la rémunération et les salaires sont élevés. C'est pourquoi nous sommes en mesure de nous entendre sur des dispositions très strictes en matière de mobilité de la main-d'œuvre. Nous nous attendons à ce qu'il y ait un flux de talents dans les deux sens. Cela va enrichir nos économies. Ils s'orienteront probablement dans des secteurs d'activités où il y a un besoin crucial pour ce genre de savoir-faire. Le Canada est reconnu dans bien des secteurs liés aux services pour la qualité et la créativité des produits que nous mettons au point.

La Corée du Sud est également un chef de file mondial en matière de technologie. Si vous entrez dans n'importe quelle boutique audiovisuelle, vous verrez des téléviseurs LG ou Samsung ainsi que toute une panoplie d'innovations coréennes. C'est également vrai pour le secteur des services. Il se peut que nous souhaitions recevoir de façon temporaire des professionnels des services pour qu'ils enrichissent notre économie. Encore une fois, tout cela est temporaire. Nos accords de libre-échange ne constituent d'aucune façon un programme d'immigration. L'immigration n'est même pas visée par ces accords. Nous parlons de la libéralisation de la mobilité de la main-d'œuvre et cela se fait de façon temporaire.

Cela ne vise pas que les services professionnels. Cela peut aller aussi loin que les mutations internes. Disons qu'une entreprise sud-coréenne a fait un investissement au Canada et qu'elle veuille envoyer certains de ses employés au Canada pour faire progresser ses activités dans notre pays et enseigner à certains de ses employés canadiens des pratiques exemplaires.

Il en va de même dans le sens inverse. Si une entreprise canadienne veut faire un investissement majeur en Corée et qu'elle souhaite que des membres du personnel jouent un rôle dans ce pays-là pour s'établir, il sera beaucoup plus facile de le faire aux termes de l'accord commercial. Je crois que ce sont des dispositions raisonnables.

Pour ce qui est de votre deuxième question, à savoir si la communauté canadienne coréenne a été consultée? La réponse est oui, abondamment. En fait, elle a activement fait la promotion de cet accord et est très heureuse de voir que les négociations mènent à une conclusion et que cet accord est sur le point d'entrer en vigueur.

La présidente : Monsieur le ministre, j'ai une brève question à vous poser sur les derniers progrès réalisés en Corée relativement à cet accord de libre-échange. Avez-vous bon espoir qu'ils vont procéder aussi rapidement que nous?

Mr. Fast: Yes, we are. When we signed the agreement when President Park visited Canada, both parties committed to bringing the agreement into force on an expedited schedule. That appears to be happening on both sides.

In our case, the agreement is now before you for review. We hope it will pass your review successfully and will then pass third reading. It has already gone through that process in the House of Commons.

On Korean side, the agreement has come out of committee, and it's our expectation that in early December there will be a final vote in their National Assembly on the agreement which would then allow it to move forward to formal bringing into force.

That's good news.

The Chair: Minister, thank you for coming and putting your policy perspectives before us, not only on the Canada-Korea issues, but on the broader context of trade policy. It's helpful to our study of this bill and we appreciate the time that you have taken with us.

Senators, we will adjourn at this point to go in camera for one quick item. I'm going to suspend until we go in camera. Thank you.

(The committee continued in camera.)

OTTAWA, Wednesday, November 19, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea, met this day at 4:17 p.m. to give consideration to the bill.

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

[*English*]

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

In our first session we are pleased to welcome Mr. Chris Sporer, Executive Director, Seafood Producers Association of British Columbia, who is joining us by video conference. Present here in Ottawa before the committee, representing the Canadian Agri-Food Trade Alliance, we welcome Ms. Claire Citeau, Executive Director; and Mr. Phil de Kemp, Canadian Agri-Food Trade Alliance Director and President of the Malting Industry Association of Canada.

M. Fast : Oui, nous sommes optimistes. Lorsque nous avons signé l'accord au moment de la visite de la présidente Park au Canada, les deux parties s'étaient engagées à ce que l'accord soit entériné aux termes d'un processus accéléré. Et c'est ce qui semble se produire pour les deux parties.

Pour nous, l'accord vous a été renvoyé aux fins d'examen. Nous espérons qu'il passera fructueusement cette étape et qu'il sera renvoyé en troisième lecture. Ce processus a déjà été réalisé à la Chambre des communes.

Du côté de la Corée, l'accord a déjà été étudié en comité, et nous nous attendons à ce qu'au début décembre il y ait un vote final à l'Assemblée nationale coréenne sur l'accord pour qu'il puisse ensuite être officiellement entériné.

C'est une bonne nouvelle.

La présidente : Monsieur le ministre, je vous remercie d'être venu nous présenter vos perspectives de politique, non seulement en ce qui a trait aux questions concernant la Corée et le Canada mais également aux enjeux plus vastes de la politique commerciale. C'est utile pour notre examen de ce projet de loi et nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir nous voir.

Chers sénateurs, nous allons maintenant lever la séance pour passer à huis clos pour régler une brève question administrative. Je suspends donc la séance jusqu'à ce que nous passions à huis clos. Je vous remercie.

(La séance se poursuit à huis clos.)

OTTAWA, le mercredi 19 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été renvoyé 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, se réunit aujourd'hui, à 16 h 17, pour étudier le projet de loi.

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

[*Traduction*]

La présidente : Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international poursuit 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.

Nous avons le plaisir d'accueillir comme premiers témoins M. Chris Sporer, directeur exécutif, Seafood Producers Association of British Columbia, qui témoignera par vidéoconférence. Nous accueillons parmi nous des représentants de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, à savoir Mme Claire Citeau, directrice exécutive, et M. Phil de Kemp, directeur de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et président de l'Association de l'industrie brassicole du Canada.

I welcome you all to the committee and our study of Bill C-41. I will take you in the order on our agenda, so I'm going to turn to you, Mr. Sporer, for opening comments. Welcome to the committee.

Chris Sporer, Executive Director, Seafood Producers Association of British Columbia: Thank you for the opportunity to present. First, I would like to apologize; I have developed a cold. I may be coughing during the presentation. Hopefully we can get through it.

As you have introduced, my name is Chris Sporer. I am the Executive Director of Seafood Producers Association of British Columbia. We are the largest organization of wild seafood processors in the province. Collectively our members purchase, process and market approximately 75 per cent of the wild salmon, herring and groundfish caught by commercial fishing vessels off the coast of B.C. Our membership is comprised of diverse business operations ranging from small family-owned businesses to medium-sized enterprises.

On the West Coast, the Pacific wild seafood industry is comprised of the commercial fishing sector and seafood processing sector. The industry in total generates \$810 million in annual revenue, of which about 80 per cent is exported.

Seafood, wild and farmed, is British Columbia's largest food export commodity at almost \$1 billion annually. The wild seafood industry accounts for about two thirds of that value. Our industry generates about 7,250 person-years of employment and almost \$300 million in wages and benefits.

In our industry, we need some things to achieve business success that only government can provide. One of those things is access to world seafood markets. As an export industry, access to world seafood markets is critical. International agreements, such as we are discussing today, enable us to achieve that access.

The vast majority of our products comprise a small share of world supply. So our industry must compete not only with products from other world fisheries and aquaculture but also with a wide variety of protein alternatives such as beef, pork and poultry. Prices in world markets determine the prices for Canadian seafood. As a result, Canadian seafood processors, at least on the West Coast, generally have little control over the prices for their products.

Our main competitor is Alaska. Alaska harvests the same species and sells them in the same markets and in the same product form as we do. Alaska has advantages over us, particularly with respect to economies of scale that we do not

Bienvenue à tous. Nous allons commencer notre étude du projet de loi C-41. Je vais vous donner la parole suivant l'ordre du jour, et je vais donc vous demander, monsieur Sporer, de faire votre déclaration préliminaire. Les membres du comité vous souhaitent la bienvenue.

Chris Sporer, directeur exécutif, Seafood Producers Association of British Columbia : Merci de me donner la possibilité de présenter un exposé. J'aimerais pour commencer vous présenter mes excuses; j'ai un rhume. Je vais peut-être tousser pendant mon exposé. J'espère ne pas devoir m'interrompre.

Comme on vient de le dire, je m'appelle Chris Sporer. Je suis le directeur exécutif de la Seafood Producers Association of British Columbia, plus important regroupement de transformateurs de produits de la pêche sauvages de la province. Ensemble, nos membres achètent, transforment et commercialisent 75 p. 100 environ du saumon, du hareng et du poisson de fond sauvages pêchés par des bateaux commerciaux au large des côtes de la Colombie-Britannique. Nous comptons parmi nos membres toute une gamme d'entreprises qui vont de la petite entreprise familiale à la PME.

Sur la côte Ouest, l'industrie des produits de la pêche de la côte pacifique canadienne regroupe les secteurs de la pêche commerciale et de la transformation de produits de la mer. Cette industrie affiche au total quelque 810 millions de dollars en revenus annuels, dont 80 p. 100 environ proviennent de l'exportation.

Le produit de la pêche sauvage et d'élevage constitue la principale exportation alimentaire de la Colombie-Britannique, car elle se chiffre à près de 1 milliard de dollars par an. Les produits de la pêche sauvage représentent presque les deux tiers des exportations en valeur. Notre secteur génère 7 250 années-personnes d'emploi et près de 300 millions de dollars de salaires et d'avantages sociaux.

Dans notre domaine, la réussite commerciale exige certaines choses que seul le gouvernement peut nous procurer, notamment l'accès aux marchés mondiaux des produits de la pêche. En tant qu'industrie exportatrice, l'accès aux marchés mondiaux de produits de la pêche est crucial. Les ententes commerciales internationales, comme celle dont il est question ici, permettent au secteur d'obtenir cet accès.

La vaste majorité de nos produits représentent une petite part de l'offre mondiale. Alors, notre secteur doit concurrencer non seulement les produits des autres pêcheries et aquacultures étrangères, mais également tout un éventail de produits protéinés, comme le bœuf, le porc et la volaille. Les cours mondiaux déterminent les prix au Canada. Par conséquent, les transformateurs de produits de la pêche canadiens, ceux de la côte Ouest, du moins, ont généralement peu de contrôle sur le prix de leurs produits.

Notre principal concurrent est l'Alaska. L'Alaska pêche les mêmes espèces et les vend sur les mêmes marchés et sous la même forme que nous. Mais l'Alaska a un avantage sur nous, elle peut entre autres réaliser des économies d'échelle qui nous échappent.

have. Their fisheries are generally 5 to 10 times larger than ours. However, our industry does have some advantages over Alaska. For example, we are by and large closer to transportation hubs and therefore closer to markets. We can move product to the market more quickly, and because our fisheries are smaller, we can focus more on quality and niche markets. But to compete and succeed we have to capture that top end of the market. That's what we go for.

With respect to South Korea, it is a relatively wealthy economy that likes fish and seafood. In 2013, total Korean imports of seafood were US\$3.57 billion. Until 2000, Korea was a net exporter of seafood. However, growing domestic demand and limited supplies reversed that situation. Basically we're at a point right now where they're importing almost twice as much as they're exporting.

Further, these imports are expected to continue to outpace exports ensuring that Korea will remain an important international seafood market.

Korean consumers place a high value on freshness, place of origin, taste, food safety and price in the course of making their seafood purchasing decisions. Canadian seafood products have all these attributes. Canada is viewed as a country with high-quality products, clean water and rigorous food safety standards, and that serves us well in the international market.

South Korea represents a potential niche market for Canadian Pacific wild seafood products, specialized products that will be going into niche markets. Again, we're going to try to capture the top end of the market. To do this, we need to compete on price. Right now current tariffs on the exports of seafood make us uncompetitive, particularly with Alaska.

Current tariffs on Canadian Pacific seafood products to Korea are 20 per cent to 30 per cent for salmon, halibut, sablefish, herring roe, sea urchins, sea cucumbers, geoduck, shrimp and prawns, and it's 10 per cent to 20 per cent for various groundfish species. Many of the species with the high tariffs that we see in Korea are products or species that we already sell to Japan and China — markets that have somewhat similar tastes to Korea.

As an example, the U.S.-Korea Free Trade Agreement went into effect in 2012 and is being eagerly seized upon by our Alaskan competitors. Despite the fact that total Korean imports of seafood in 2013 were 2 per cent below 2012 levels, imports of U.S. seafood products increased by 25 per cent, moving them from a market share of 4.6 per cent to 5.9 per cent. Much of this

Les pêches commerciales de l'Alaska sont généralement de 5 à 10 fois plus importantes que les nôtres. Nous présentons cependant certains avantages par rapport à nos concurrents de l'Alaska. Par exemple, nous sommes en général plus près des plaques tournantes de transport — donc des marchés — et nous atteignons ces marchés en moins de temps. Ensuite, étant donné que nos pêcheries sont de plus petite taille, nous pouvons nous concentrer sur la qualité et sur des créneaux particuliers. En revanche, pour être compétitifs et réussir, nous devons pénétrer le marché du haut de gamme. C'est le but que nous nous sommes fixé.

La Corée du Sud a une économie relativement prospère dont la population apprécie le poisson et les fruits de mer. En 2013, les importations coréennes de produits de la pêche se sont chiffrées à 3,57 milliards de dollars américains. Jusqu'en 2000, la Corée était un exportateur net de produits de la pêche. Cependant, sous la pression d'une demande intérieure croissante et d'une offre limitée, la situation s'est inversée. À l'heure actuelle, la Corée importe presque deux fois plus qu'elle n'exporte.

De plus, ces importations devraient continuer à dépasser les exportations, de sorte que la Corée demeurera un important marché international pour les produits de la pêche.

Les consommateurs coréens tiennent compte de la fraîcheur, de l'origine, du goût, de la salubrité alimentaire et du prix dans leurs décisions d'achat de produits de la mer. Les produits canadiens répondent à toutes ces exigences, et le Canada est considéré comme un pays offrant des produits de haute qualité, une eau pure et des normes rigoureuses en matière de salubrité alimentaire, et ces qualités nous servent bien sur les marchés internationaux.

La Corée du Sud représente un créneau potentiel pour les produits de la mer sauvages de la côte pacifique canadienne; les produits spécialisés iront aux créneaux visés, à condition — encore une fois — que nous puissions avoir accès au marché haut de gamme. Pour ce faire, nous devons être compétitifs. Actuellement, les droits tarifaires appliqués aux exportations de produits de la pêche érodent notre compétitivité, surtout vis-à-vis de l'Alaska.

Les droits tarifaires appliqués actuellement aux produits de la pêche de la côte pacifique canadienne destinés à la Corée se situent entre 20 et 30 p. 100 pour le saumon, le flétan, la morue charbonnière, les œufs de hareng, les oursins, les concombres de mer, le panope du Pacifique et les crevettes et entre 10 et 20 p. 100 pour les divers poissons de fond. Bon nombre des espèces s'accompagnant de droits tarifaires élevés présents sur le marché coréen sont déjà vendues au Japon et à la Chine, marchés dont la population a des goûts relativement similaires à ceux de la Corée.

Par exemple, l'Accord de libre-échange États-Unis-Corée est entré en vigueur en 2012 et est mis à profit par nos concurrents de l'Alaska. En 2013, les importations coréennes de produits de la pêche ont été dans l'ensemble inférieures de 2 p. 100 à leur niveau de 2012, mais les importations de produits de la pêche américains ont augmenté de 25 p. 100, de sorte qu'elles représentent

increase is directly attributable to the U.S.-Korea Free Trade Agreement. Further, the U.S. seafood industry expects the agreement to create more opportunities for their exporters. They forecast that Korean consumers will take advantage of the lower prices from the elimination of tariff duties and that demand will increase. They could see a massive increase from 2016 forward.

We know there are benefits to a free trade agreement with Korea because our Alaskan competitors are already starting to enjoy them. We cannot afford to be left behind. Reducing tariffs on seafood will open up the Korean market to high-quality Canadian seafood products. At the moment, the only species we send to Korea are skate, pollock and sardines. I should have added certain species of shrimp and prawns. Opening up opportunities for greater trade in those species and for other exports like herring roe, some salmon species, other shellfish products or underutilized species such as hagfish would be beneficial for our industry and for Canada.

Our government has recognized and acted to ensure that Canadian products remain competitive. The Canada-Korea trade agreement will help our producers fulfill their potential and expand into new markets. In our industry, we could see significant tariff reductions as soon as 2015. Tariff reductions will put us on the same track as the U.S., our Alaskan competitors, and possibly better for some species.

Under the Canada-Korea trade agreement, all South Korean tariffs on fish and seafood will be eliminated. There will be immediate tariff elimination for Pacific salmon, and almost 70 per cent of the Canadian fish and seafood products will be duty-free within five years. All the remaining duties will be eliminated within 12 years.

Our colleagues from other industries — we see them at ministers' round tables and the like — are all keen on this market. In British Columbia, Korea is a Pacific Rim country for us, and that's where many of us see our future growth. The trade agreement will be good for our industry and will translate into jobs and incomes for British Columbians.

We support the government for what it has done with the trade agreement with South Korea, just as we would support any government that opens up markets for our products. It is trade in our industry that delivers jobs and wealth for Canadians, and we hope that government continues to see well-managed agreements as a foundation for Canada's economic prosperity.

désormais 5,9 p. 100 du marché, contre 4,6 p. 100 l'année précédente. Une bonne part de cette hausse est directement attribuable à l'Accord de libre-échange conclu entre les États-Unis et la Corée. Qui plus est, le secteur des produits de la pêche américain s'attend à ce que l'entente crée davantage de débouchés d'exportation. Il s'attend à ce que les consommateurs coréens tirent parti de la baisse des prix attribuable à l'élimination des droits tarifaires et à ce que la demande augmente. Le secteur s'attend à une hausse massive à partir de 2016.

Nous savons qu'une entente de libre-échange avec la Corée présente des avantages, car nos concurrents de l'Alaska en profitent déjà. Nous ne pouvons nous permettre d'être laissés pour compte. Réduire les droits tarifaires sur les produits de la pêche ouvrira le marché coréen aux produits de la pêche de la côte pacifique canadienne de grande qualité. Pour le moment, nous n'envoyons en Corée que de la raie, de la goberge et de la sardine. Je devrais mentionner également certaines sortes de crevettes. Il serait bon pour notre secteur et pour le Canada d'ouvrir de nouveaux débouchés pour ces espèces et pour d'autres comme les œufs de hareng, certaines espèces de saumon et de coquillages ou des espèces sous-utilisées comme la myxine.

Notre gouvernement a reconnu qu'il fallait assurer la compétitivité continue des produits canadiens et agir. L'accord commercial entre le Canada et la Corée aidera nos producteurs à réaliser leur potentiel et à pénétrer de nouveaux marchés. Dans notre secteur, les droits tarifaires pourraient être considérablement abaissés dès 2015; et ces réductions nous mettraient sur un pied d'égalité avec les États-Unis — nos concurrents de l'Alaska — et nous avantageraient peut-être à l'égard de certaines espèces.

En vertu de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, tous les droits tarifaires appliqués sur le poisson et les produits de la pêche destinés à la Corée du Sud seraient éliminés. Les droits tarifaires perçus sur le saumon du Pacifique seraient immédiatement éliminés, et près de 70 p. 100 des produits de la pêche canadienne seraient exempts de tout droit dans les cinq années à venir. Tous les droits restants seraient éliminés dans les 12 années qui viennent.

Nos collègues d'autres secteurs — qui étaient aux tables rondes du ministre, par exemple — visent tous ce marché. Du point de vue de la Colombie-Britannique, la Corée est un pays de la côte pacifique que beaucoup d'entre nous considèrent comme un énorme débouché à exploiter. L'Accord de libre-échange sera constructif pour notre secteur et se traduira par des emplois et des revenus pour les Britanno-Colombiens.

Nous sommes d'accord avec ce que le gouvernement a réalisé grâce à l'accord commercial avec la Corée du Sud, tout comme nous appuierions tout gouvernement qui ouvre des marchés à nos produits. C'est le commerce qui fournit des emplois et assure la richesse de la population, et nous espérons que le gouvernement continuera de considérer des ententes judicieusement négociées comme le fondement de la prospérité économique du pays.

Thank you for this opportunity to make a presentation to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. That concludes my opening remarks.

The Chair: Thank you, Mr. Sporer. You handled that very well. There wasn't one cough.

Mr. Sporer: I have this honey-filled drink here that is helping me out.

The Chair: Now we're turning to Canadian Agri-Food Trade Alliance.

[Translation]

Claire Citeau, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance: I am the executive director of the Canadian Agri-food Trade Alliance, or CAFTA. I am joined today by Phil de Kemp, President of the Malting Industry Association of Canada and Director of CAFTA. Thank you for inviting us today to speak to the committee members about the Canada-Korea free trade agreement.

[English]

CAFTA is a coalition of national and regional organizations that support a more open and fair international trading environment for agriculture and agri-food. CAFTA's members include farmers, producers, processors and exporters from the major trade-dependent sectors including the beef, pork, grains, cereals, oilseeds, sugar and malt sectors. Together, CAFTA members account for 80 per cent of Canada's agriculture and agri-food exporters, realize \$50 billion in exports annually, and directly employ over half a million Canadians.

We are here today to urge the committee to recognize the importance of the Canada-Korea Free Trade Agreement and the need for it to be ratified and implemented by January 1, 2015.

The importance of this agreement comes down to the impact that will be felt at home. Upon implementation, the CKFTA will be extremely beneficial for Canada's agriculture and agri-food sectors and will open the door for renewed competitive access to the South Korean market.

Right now, South Korea is a lucrative market of 50 million consumers and a central hub into the Asia-Pacific region and supply chains. South Korea imports over 70 per cent of its food, and until a few years ago, Canada was a preferred supplier for many agri-food products. In fact, in 2011 South Korea was Canada's fifth-largest export market. At that time, we exported over \$1 billion in agriculture and agri-food products to South Korea. However, since then our exports have plunged by more than 50 per cent.

Merci de nous avoir donné l'occasion de présenter notre point de vue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. C'était ma déclaration préliminaire.

La présidente : Merci, monsieur Sporer. Vous vous en êtes très bien tiré. On ne vous a pas entendu tousser une seule fois.

M. Sporer : J'ai apporté une boisson à base de miel qui me fait le plus grand bien.

La présidente : Nous donnons maintenant la parole à la représentante de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

[Français]

Claire Citeau, directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire : Je travaille à l'Agence canadienne du commerce agroalimentaire, l'ACCA, à titre de directrice exécutive. Je suis accompagnée aujourd'hui de Phil de Kemp, président de la Malting Industry Association of Canada et directeur de l'ACCA. Nous vous remercions de nous avoir invités à présenter la position de l'ACCA aux membres du comité sur l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée.

[Traduction]

L'ACCA est une coalition d'organismes nationaux et régionaux qui militent en faveur d'un contexte commercial international plus libre et plus juste pour le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Parmi ses membres, l'ACCA compte des agriculteurs, des éleveurs, des transformateurs et des exportateurs provenant des principaux secteurs qui reposent sur le commerce, notamment le bœuf, le porc, les céréales, les oléagineux, le sucre et le malt. Ensemble, les membres de l'ACCA représentent 80 p. 100 des exportations agricoles et agroalimentaires du Canada, lesquelles atteignent 50 milliards de dollars annuellement, et emploient un demi-million de Canadiens.

Nous sommes devant le comité aujourd'hui pour parler de l'importance de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, mais surtout pour dire qu'il est primordial que cet accord soit ratifié et mis en œuvre d'ici le 1^{er} janvier 2015.

Cet accord est important, car ses répercussions se feront sentir ici même, au pays. Une fois mis en œuvre, il sera extrêmement bénéfique pour le secteur agricole et agroalimentaire du Canada et aidera le secteur à recouvrer un accès compétitif au marché sud-coréen.

Aujourd'hui, le marché sud-coréen est un marché lucratif de 50 millions de consommateurs et fait fonction de plaque tournante clé de la région et des chaînes d'approvisionnement de l'Asie-Pacifique. La Corée du Sud importe plus de 70 p. 100 de ses denrées alimentaires et, jusqu'à récemment, le Canada était considéré comme l'un des fournisseurs de préférence pour bon nombre de produits agroalimentaires. De fait, en 2011, la Corée du Sud était le cinquième marché d'exportation en importance du Canada. À l'époque, nous exportions plus de 1 milliard de dollars

This massive loss in exports is directly attributed to free trade agreements that South Korea has signed with Canada's competitors, namely the European Union and the United States and, most recently, Australia.

Without a free trade agreement, Canada's agri-food exports face tariffs as high as 50 per cent, and in some cases 400 per cent. Meanwhile, our competitors have had their tariffs eliminated or phased out.

Losing the South Korean market is a major blow to Canada's agri-food sector. In fact, before the KORUS, the U.S.-Korea Free Trade Agreement, Canadian pork exports to South Korea were \$233 million a year. Today they have fallen to under \$80 million. Grain exports were \$479 million a year. Today they are less than \$100 million. Through the elimination of tariffs on over 86 per cent of agricultural tariff lines, the CKFTA will provide the level playing field that simply does not exist today.

I would like to share with you a sample of CAFTA members' projections of the benefits that are foreseen in an agreement keeping us on par with Australia and the U.S.

The Canola Council of Canada estimates that exports for canola seed and canola oil, respectively \$60 million and \$90 million currently, could double. The Canadian Cattlemen's Association expects to maintain meaningful trade with Korea during a transition period and expects to return to the annual \$50-million range once tariffs are fully eliminated. The Grain Growers of Canada has identified duty-free wheat sales on top of the grain utilized in feed for livestock to meet the increased demand for Canadian meat. The Malting Industry Association of Canada points out that South Korea is their number four market for malt, yet current tariffs for malt are 30 per cent within quota and 513 per cent over quota. A new trade deal for this sector with Korea could result in the doubling of exports to this market that are currently set at 30,000 metric tonnes.

The Barley Council of Canada states that anticipated gains for livestock will mean a boost for feed barley, given that over 80 per cent of barley harvested goes toward feed production for livestock. The Canadian Meat Council, representing meat processors, points out that Korea is one of the most important meat importers in the world with demand exceeding \$2 billion for beef and pork products annually. Once Canada's meat processors

en produits agricoles et alimentaires vers ce pays. Depuis, toutefois, les exportations agricoles et agroalimentaires du Canada vers la Corée ont chuté de plus de 50 p. 100.

Ces pertes massives en exportations sont directement attribuables aux accords de libre-échange que la Corée du Sud a conclus avec les principaux compétiteurs du Canada, notamment l'Union européenne, les États-Unis et, récemment, l'Australie.

En l'absence d'un accord de libre-échange, les exportations agroalimentaires du Canada sont assujetties à des tarifs pouvant atteindre 50 p. 100 et, dans certains cas, 400 p. 100, alors que nos principaux compétiteurs ont vu leurs tarifs être tout simplement abolis ou éliminés progressivement.

La perte du marché sud-coréen a porté un dur coup au secteur agroalimentaire du Canada. En fait, avant l'accord KORUS, l'accord de libre-échange Corée-États-Unis, les exportations canadiennes de porc vers la Corée du Sud s'élevaient à 233 millions de dollars annuellement; depuis, elles ont chuté sous la barre des 80 millions de dollars par année. Les exportations de céréales représentaient 479 millions de dollars par année, alors qu'elles atteignent actuellement moins de 100 millions de dollars. En éliminant les tarifs sur 86,8 p. 100 des lignes tarifaires visant les produits agricoles, l'ALE Canada-Corée permettra d'instaurer des règles du jeu équitables qui n'existent tout simplement pas actuellement.

J'aimerais maintenant vous donner un exemple des prévisions des membres de l'ACCA quant aux débouchés d'un accord qui nous mettra sur un pied d'égalité avec les États-Unis et l'Australie.

Le Conseil canadien du canola estime que les exportations de graines et d'huile de canola, qui atteignent actuellement 60 millions de dollars et 90 millions de dollars, respectivement, pourraient doubler. La Canadian Cattlemen's Association prévoit maintenir des échanges commerciaux fructueux avec la Corée du Sud durant la période de transition et s'attend à revenir à des exportations d'environ 50 millions de dollars par année quand les tarifs auront été complètement abolis. Les Grain Growers of Canada ont cerné des possibilités de vendre du blé en franchise de droits, en plus des céréales utilisées dans l'alimentation animale, afin de répondre à la demande accrue de viande canadienne. L'Association canadienne de l'industrie du malt souligne que la Corée du Sud est le quatrième marché en importance, pour l'orge, alors que, pour ce produit, le taux sous-contingent est de 30 p. 100 et le taux hors-contingent, de 513 p. 100. Un nouvel accord commercial avec la Corée du Sud pourrait permettre à ce secteur de doubler ses exportations, qui sont actuellement de 30 000 tonnes métriques.

Le Conseil de l'orge du Canada affirme que les hausses prévues à l'égard du bétail feront bondir la demande d'orge fourragère, car plus de 80 p. 100 de l'orge récoltée sert à la production d'aliments pour animaux. Le Conseil des Viandes du Canada, qui représente les transformateurs de viande, indique que la Corée du Sud est l'un des plus grands importateurs de viande au monde, avec des besoins en importation excédant les 2 milliards de dollars

and exporters regain competitive access, it is projected that annual beef and pork exports will rebound and surpass their previous peaks.

The sugar industry, through the Canadian Sugar Institute, expects that the Canada-Korea Free Trade Agreement will provide significant opportunities for most sugar-containing products through tariff phase-outs over three to five years. The Canadian Pork Council, representing Canada's hog producers, believes that within a few short years annual exports from Canada to South Korea will recover their \$400 million a year.

Taken together, we believe that CKFTA, if fully implemented by January 1, 2015, could result in over \$800 million in incremental Canadian agri-food exports.

But it is really critical to have the level playing field as quickly as possible because on January 1, 2015, the next round of tariff cuts in South Korea's agreement with the U.S. will be phased in, putting further competitive pressure on Canada's agri-food interests. Canadian exporters are already suffering from the impact of Korea's deals with the U.S. and Europe, and there is a very real probability that the Korea-Australia deal will come into force on January 1, 2015.

While we have already lost ground in South Korea, we are running out of time. Every month that implementation of the CKFTA is delayed, the greater the negative impact will be for Canadian farmers, producers, processors and exporters.

In closing, the Canadian agri-food industry depends on exports. Canadian agri-food exporters need the level playing field in order to access the Korean market. CAFTA members hope and expect quick ratification and implementing legislation of the CKFTA in both countries. Thank you.

The Chair: Thank you. I do have questioners and will turn first to Senator Fortin-Duplessis.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Thank you to both witnesses for their presentations.

I am surprised to learn that our exports of products such as meat and fish have declined recently. I think it is important to implement this free trade agreement so that we can go after our share of South Korea's \$2-billion export market.

annuellement pour les produits du bœuf et du porc. Quand les transformateurs et les exportateurs de viande du Canada auront regagné un accès compétitif au marché, on prévoit que les exportations annuelles de bœuf et de porc bondiront et surpasseront les sommets atteints par le passé.

L'industrie du sucre, qui est représentée par l'Institut canadien du sucre, s'attend à ce que l'ALE Canada-Corée crée des débouchés importants pour la plupart des produits contenant du sucre grâce à l'abolition graduelle des tarifs qui s'échelonnent sur une période de trois à cinq ans. Le Conseil canadien du porc, qui représente les éleveurs de porc du Canada, estime que cet accord pourrait, en quelques années, rétablir complètement les exportations du Canada vers la Corée du Sud au niveau de 400 millions de dollars par année.

En somme, nous croyons que la signature de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, s'il est mis en place complètement d'ici le 1^{er} janvier 2015, pourrait entraîner une hausse de 800 millions de dollars au chapitre des exportations agroalimentaires.

Mais il est vraiment crucial d'établir des règles du jeu équitables dès que possible, car, le 1^{er} janvier 2015 prochain, une nouvelle série de réductions tarifaires prévues à l'accord entre la Corée du Sud et les États-Unis prendront effet, ce qui exercera une pression concurrentielle supplémentaire sur les intérêts agroalimentaires du Canada. Les exportateurs canadiens souffrent déjà des retombées des accords entre la Corée et les États-Unis et l'Europe. Il est aussi fort probable que l'accord entre la Corée et l'Australie entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2015.

Nous avons déjà perdu du terrain, en Corée du Sud, et nous n'avons plus de temps à perdre. Chaque fois que nous reportons la mise en place de l'Accord de libre-échange Canada-Corée d'un mois, nous multiplions les préjudices causés aux agriculteurs, aux producteurs et aux exportateurs canadiens.

En conclusion, la croissance de l'industrie agroalimentaire du Canada repose sur les exportations. Les exportateurs agroalimentaires du Canada doivent pouvoir compter sur des règles du jeu équitables pour accéder au marché coréen. Les membres de l'ACCA espèrent que la législation visant la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange du Canada et de la Corée sera ratifiée rapidement dans les deux pays. Merci.

La présidente : Merci. Il y a des gens qui veulent poser des questions. Je vais d'abord céder la parole à la sénatrice Fortin-Duplessis.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Merci aux deux témoins qui nous ont présenté des mémoires.

Je trouve surprenant d'apprendre que nos exportations de viande, de poisson ou autres avaient chuté dernièrement. Je pense qu'il est important de mettre en œuvre cet accord de libre-échange pour que l'on puisse aller chercher notre part des exportations de 2 milliards de dollars de la Corée du Sud.

According to the technical summary of the Canada-Korea FTA, all South Korean tariffs on fish and seafood products, which currently average 16.5 per cent, will be eliminated within 12 years. Are non-tariff barriers an obstacle to Canadian fish and seafood exports to South Korea? Are other agricultural products such as beef and pork subject to non-tariff barriers as well?

[English]

The Chair: Would anyone like to answer the question?

Ms. Citeau: In terms of tariffs, certain products will receive immediate duty-free access into the South Korean market, some grains, special crops, meat, oilseeds. A number of other products' tariffs will be gradually eliminated within three to five years. Some other products will take longer, over a period of 5, 7, 10, 11, 13 years, and so forth. Generally, meats take a little bit longer.

As for the non-tariff barriers, I will invite my colleague Phil de Kemp to talk about some of these.

Phil de Kemp, Canadian Agri-Food Trade Alliance Director and President of the Malting Industry Association of Canada, Canadian Agri-Food Trade Alliance: Coming from the grain side, indulge me a little bit, but as for whether it is on meat or on grains, whatever, the agreements also deal with other kinds of non-tariff barriers, if you want to call it that, such as phytosanitary certificates and things of that nature.

There are some protocols that have been negotiated and that both sides are working with for point of entry, certainly I guess on the beef products. Obviously I'm not an expert on that, but I've seen some of that stuff not with respect to Korea but with other countries on the grain side.

Our negotiators have done a very good job. We just came out of a meeting with the Market Access Secretariat today where the scope of agreements has gone in leaps and bounds compared to the old agreements that Canada put in place way back when like the Canada-U.S. or the NAFTA. It is a real tribute certainly to the negotiators and the expansion of issues that everyone deals with. It is just not on tariffs or quotas. It deals with things just coming into the fold now on sanitary and phytosanitary issues, things in the future such as low-level presence and GMO grains and what have you.

Yes, those things have been worked on and have been addressed in the agreements.

Selon le résumé technique de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, tous les tarifs sud-coréens sur les poissons et les produits de la mer, qui sont en moyenne de 16,5 p. 100, seront éliminés en 12 ans. J'aimerais savoir s'il existe aussi des barrières non tarifaires qui rendent difficiles les exportations de poisson et de produits de la mer du Canada vers la Corée du Sud. Est-ce que les autres produits des éleveurs comme le bœuf et le porc font aussi l'objet de barrières non tarifaires?

[Traduction]

La présidente : Est-ce que quelqu'un voudrait répondre?

Mme Citeau : En ce qui concerne les tarifs, certains produits jouiront immédiatement d'un accès en franchise au marché de la Corée du Sud, c'est-à-dire certaines céréales, des cultures spéciales, la viande, les oléagineux. Pour certains autres produits, les tarifs seront éliminés graduellement, sur une période de trois à cinq ans. Pour d'autres produits encore, il faudra plus de temps, une période de 5, 7, 10, 11, 13 ans, et ainsi de suite. En général, il faut un peu plus de temps dans le cas de la viande.

En ce qui concerne les barrières non tarifaires, j'inviterais mon collègue Phil de Kemp à répondre à ces questions.

Phil de Kemp, directeur de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et président de l'Association de l'industrie brassicole du Canada : Comme je viens du secteur des céréales, faites preuve d'indulgence à mon égard, mais, qu'il s'agisse de viande ou de céréales, peu importe, les accords touchent également d'autres types de barrières non tarifaires — si c'est comment vous voulez les appeler — par exemple les certificats phytosanitaires et des choses de la même nature.

Il existe certains protocoles qui ont fait l'objet de négociations et que les deux parties appliquent, en ce qui a trait aux points d'entrée, pour les produits du bœuf, j'imagine, certainement. Je ne suis pas un expert dans ce domaine, c'est évident, mais j'ai vu comment cela se passait, pas en Corée, mais dans d'autres pays, dans le secteur céréalier.

Nos négociateurs ont fait de l'excellent travail. Nous arrivons d'ailleurs tout juste, d'une réunion du secrétariat à l'accès aux marchés agricoles tenue aujourd'hui : nous y avons appris que la portée des accords a fait des progrès extraordinaires par rapport aux anciens accords que le Canada avait conclus dans l'ancien temps, par exemple l'accord avec les États-Unis ou l'ALENA. Nous devons certainement en féliciter les négociateurs; les questions dont ils doivent traiter sont de plus en plus étendues. Il ne s'agit plus seulement de mesures tarifaires ou de contingentement. Il s'agit aussi de choses qui commencent à se greffer aux questions sanitaires et phytosanitaires, des choses qui seront une réalité future, par exemple, la présence de faibles quantités, les céréales génétiquement modifiées, et tout le reste.

Oui, ils ont travaillé sur ces questions et en ont tenu compte dans les accords.

The Chair: Mr. Sporer, did you wish to comment at all on the question?

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: The non-tariff barriers with respect to fish, seafood, shellfish and so forth.

[English]

Mr. Sporer: I can speak to that. We heard from our colleagues there, for example, that the agreement has a framework for dealing with non-tariff barriers. With respect to seafood, that's our experience.

Seafood has been exported worldwide for years, so our exporters are very adept at working around those things. But, our experience with trade agreements is that they provide, at the very least, a framework to deal with any non-tariff barriers. From our membership, we have not heard anything that they see that hasn't been dealt with or that is a serious issue with this agreement.

I think the non-tariff barriers have been dealt with within the framework.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: I have another question. In light of the provisions in the Canada-Korea FTA, are there barriers that would continue to have a negative impact on Canadian trade and investment activities? Are there barriers in any sector, be it fisheries or services, that will persist because the free trade agreement does not address them?

[English]

Ms. Citeau: In broad terms, I think once the agreement is implemented and ratified — it takes time to develop a market, and I think that because there has been a massive loss in exports, it will require extra work for the sector. However, both countries have been working on an agreement, and I believe the relationships, for the most part, have been maintained. There's been significant communication on the business side between Canada and Korea so that the relationships are still there. They are ready to start doing business again, hopefully, once the agreement is ratified.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: So you have a very positive view of the free trade agreement and do not expect any unforeseen barriers to arise. Is that correct?

Ms. Citeau: Overall, a very positive view, yes.

La présidente : Monsieur Sporer, désiriez-vous faire un commentaire sur toutes ces questions?

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Les produits non tarifaires qui concernent les pêches, les produits de la mer, les crustacés, et cetera.

[Traduction]

M. Sporer : Je peux en parler. Nos collègues ici nous ont dit, par exemple, que l'accord prévoyait un cadre touchant les barrières non tarifaires. En ce qui concerne les produits de la mer, notre expérience le confirme.

Nous exportons des produits de la mer dans le monde entier, depuis des années, et nos exportateurs sont très habiles à contourner ces choses. Mais, selon ce que nous savons des accords commerciaux, ces derniers prévoient à tout le moins un cadre touchant les barrières non tarifaires. Nos membres ne nous ont pas signalé quoi que ce soit dans cet accord qui n'aurait pas été réglé ou qui poserait un sérieux problème.

Je crois que la question des barrières non tarifaires est régie par le cadre.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : J'aimerais poser une autre question. Compte tenu des dispositions contenues dans l'Accord de libre-échange Canada-Corée, est-ce qu'il persiste des obstacles qui continueraient d'avoir une incidence négative sur les activités canadiennes en matière de commerce et d'investissement? Peu importe le secteur, qu'il s'agisse des pêches ou des services, voyez-vous des obstacles qui demeureront et que l'accord ne résoudra pas?

[Traduction]

Mme Citeau : De manière générale, je crois qu'une fois que l'accord sera mis en œuvre et aura été ratifié... Il faut du temps pour développer un marché. Et, à mon avis, étant donné les pertes massives du côté des exportations, ce secteur devra faire des efforts supplémentaires. Cependant, les deux pays ont collaboré pour mettre au point un accord, et je crois que les relations se sont en grande partie maintenues. Les gens d'affaires du Canada et de la Corée ont beaucoup communiqué. Les relations se sont donc maintenues. Ils sont prêts à reprendre les affaires, de nouveau, nous l'espérons, une fois que l'accord sera ratifié.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Vous avez donc une opinion très positive relativement à cet accord, et vous n'entrevoyez pas d'obstacles qui ne seraient pas encore apparus?

Mme Citeau : Dans l'ensemble, c'est très positif; tout à fait.

Senator Verner: My question pertains more to the agri-food sector, so it will be for you, Ms. Citeau. As a senator from Quebec, I have heard a lot about the impact that South Korea's recent agreements with the U.S. and the European Union will have on Quebec's pork exporters.

Does your organization represent Quebec? Does the Canadian Agri-Food Trade Alliance have members in Quebec?

Ms. Citeau: The Canadian Agri-Food Trade Alliance's membership is primarily made up of national associations that represent producers in every province, including Quebec.

Senator Verner: As you mentioned, Canada has lost ground and fallen behind because of the agreements South Korea signed with both the U.S. and the European Union. I see you are convinced that we can make up that ground. I asked the minister about this yesterday, and he talked about the Global Markets Action Plan, launched in 2013, I believe.

The action plan contained measures to help various producers. I was asking the minister about Quebec's pork industry. My understanding is that you do not think additional measures will be needed to promote exports and benefit from the agreement with South Korea. Is that correct?

[English]

Mr. de Kemp: The Canadian Pork Council is one of the members of CAFTA. They have been there since the beginning, just before the WTO negotiations. Most or a lot of the trading for some of the international arm of Canada Pork International is based out of Montreal with Jacques Pomerleau's group. Quebec is somewhere in the range of what I believe is at least over 40 per cent of the national pork production. I know some of the discussions that were had around the board table from the members, and certainly a member at the table at the time was from Quebec. He painted a very bleak picture, and we saw that over the last three or four years with the plummeting sales. Provincially, in Quebec, in exports in pork, they are going to do very well.

As for nailing down volumes and what have you, like I said, we just came out of a Market Access Secretariat meeting, and the beef and the pork have had that track record before. Those partnerships and relationships have been there a long time. Our industry, the malt and buying malting barley from producers to make malt to the beer companies, we started from scratch 25 years ago. We have a very good working relationship with both our importers and our brewers. We've been working very closely with them, prior to the agreement, and hopefully now as we see this going forward.

La sénatrice Verner : Ma question concerne davantage le secteur agroalimentaire, alors je m'adresserai à vous, madame Citeau. Je suis sénatrice du Québec, et j'ai grandement entendu parler des effets des récents accords entre la Corée et les États-Unis et l'Union européenne sur les exportateurs de porcs du Québec.

Le Québec fait-il partie de votre association? Des groupes du Québec font-ils partie de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire?

Mme Citeau : Les membres de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire sont principalement des associations nationales qui regroupent des producteurs de toutes les provinces, y compris le Québec.

La sénatrice Verner : Comme vous l'avez mentionné, des pertes ont été subies et un certain retard a été cumulé, notamment parce que la Corée a signé des ententes avec les États-Unis et avec l'Union européenne. Je comprends que vous êtes persuadés que ce retard pourra être rattrapé; j'ai posé la question hier, au ministre, et il m'a parlé du Plan d'action sur les marchés mondiaux qui a été lancé en mars 2013, je crois.

Ce plan d'action contenait des mesures qui visaient à aider, notamment, les différents producteurs. Dans ce cas-ci, je le questionnais sur l'industrie du porc du Québec. Je comprends que vous ne croyez pas qu'il sera nécessaire de recourir à des mesures supplémentaires afin de favoriser les exportations et de profiter de cette entente avec la Corée?

[Traduction]

Mr. de Kemp : Le Conseil canadien du porc est membre de l'ACCA. Il est devenu membre au tout début, juste avant les négociations touchant l'OMC. La plupart ou une bonne partie des activités commerciales du secteur international de Canada Porc International sont menées à partir de Montréal, par le groupe de Jacques Pomerleau. Le Québec produit, je crois, au moins 40 p. 100 du porc canadien. Je suis au courant de certaines des discussions qui se sont déroulées au sein du conseil d'administration, et je sais qu'au moins un des membres, à l'époque, était du Québec. Il avait brossé un portrait très sombre, et nous avons vu, au cours des trois ou quatre dernières années, les ventes chuter. À l'échelle de la province, au Québec, les exportations de porc vont très bien.

Quant à évaluer le volume et toutes ces autres choses, comme je l'ai dit, nous sortons tout juste d'une réunion du secrétariat à l'accès aux marchés, et les secteurs du bœuf et du porc ont déjà connu cette tendance. Les partenariats et les relations sont là depuis longtemps. Dans notre industrie, nous achetons de l'orge brassicole des producteurs pour en faire du malt que nous vendons aux brasseries, et nous sommes partis de rien, il y a 25 ans. Nous entretenons d'excellentes relations de travail avec nos importateurs et nos brasseurs. Nous avons toujours travaillé en étroite collaboration avec eux, avant l'accord, et nous espérons que cela va se poursuivre dans l'avenir.

Certainly as Claire indicated, we are going to double ourselves. We are able to maintain our export share there, even though we've had some other agreements in place by the Europeans and the Americans, but there are different reasons for that. Are there going to be any hiccups? The only hiccup would be if we don't get this signed within 30 days so we can have January 1 implementation. I think everyone is prepared. Everyone has been travelling to Korea quite a bit in the last 12 months, including with the minister, and I was also there in April. The sectors that sit around the table from CAFTA are absolutely ready to go.

Senator Housakos: Can the panel share with us and outline for us which nations would be our steepest competition in South Korea, in the area that you represent? What advantages or disadvantages would they have compared to the current market situation? In your opinion, will this agreement be able to make up for some of the disadvantages that the Canadian sector companies have had in the area?

Also, could you comment on the fact that the EU and the U.S. seem to have come to arrangements with South Korea more quickly than we did? It seems that we took an unusually long time to get this agreement nailed down. Is that an inherent problem that we have and some ground that we have to make up? What suggestions would you have for what more we can do to help your sectors and your industry make up this ground, if there is ground to be made up, above and beyond this solid trade agreement?

Mr. de Kemp: That is a great question. First of all, we should acknowledge our trade negotiators on this. Obviously, yes, we are technically behind the eight ball in negotiations with respect to the U.S. and the European implementation and with the Australian deal was announced some time before Canada concluded.

It was really good to see — and kudos to the government and to our negotiators — the ability to have an agreement that either sunsetted at the same time or sunsetted ahead of some of the agreements that are in place. The U.S. and the Europeans were 15-year agreements with a sunset. Depending on the commodity, with our agreements, whether on beef, pork, malt or what have you, some of those sunsets are in 12 years. I can speak to the Australian one on malt, which is 15 or 14 years. We're going to have a two-year leg up, and they have 75 per cent of the market. We did very well on malt and malting barley for farmers. The sunsets, depending on the commodity, will vary, but it will be equal to or better than, depending whether it's U.S., EU or Australia.

With respect to your question on quotas or percentages, it made a big difference. You're giving a quota allocation to the U.S., whether on beef or pork, and you don't have it here in Canada. If you have a 30 per cent tariff, that's going to hurt. If you've been branding on quality, you can only hold on to so

Il est certain, comme Claire l'a souligné, que nous allons doubler nos exportations. Nous sommes en mesure de conserver notre part des exportations, dans ce marché, malgré les autres accords conclus par les Européens et les Américains, mais il y a différentes raisons à cela. Y aura-t-il des ratés? Il y en aura seulement si nous ne signons pas ce document dans les 30 jours, de façon à ce que la mise en œuvre puisse commencer le 1^{er} janvier. Je crois que tout le monde est prêt. Nous avons tous fait pas mal de voyages en Corée, au cours des 12 derniers mois, y compris le ministre; j'y étais moi-même en avril. Tous les secteurs représentés par l'ACCA sont résolument prêts.

Le sénateur Housakos : Les témoins pourraient-ils nous dire quels pays seront nos plus féroces concurrents, en Corée du Sud, dans les secteurs que vous représentez? Quels avantages auraient-ils ou n'auraient-ils pas par rapport à la situation actuelle du marché? À votre avis, cet accord réussira-t-il à compenser certains des désavantages qu'ont connus les entreprises canadiennes dans ce secteur?

Pourriez-vous également commenter le fait qu'il semble que l'Union européenne et les États-Unis en soient arrivés à un accord avec la Corée du Sud bien avant nous? Il semble que nous ayons tardé bien inutilement à conclure cet accord. Est-ce que c'est un problème inhérent que nous avons, avons-nous perdu du terrain? Quelles seraient vos suggestions touchant ce que nous pourrions faire pour aider vos secteurs et votre industrie à rattraper le terrain perdu — le cas échéant — à part ce solide accord commercial?

M. de Kemp : C'est une excellente question. Pour commencer, nous devrions tenir compte de ce que disent nos négociateurs commerciaux sur le sujet. De toute évidence, oui, nous sommes techniquement en position d'infériorité, du côté des négociations, étant donné que les accords conclus avec les États-Unis et avec l'Union européenne sont déjà mis en œuvre et que l'Australie a annoncé son accord bien avant que le Canada ait conclu le sien.

Je suis vraiment heureux de constater — et j'en félicite le gouvernement et nos négociateurs — que nous avons pu conclure un accord qui allait prendre fin en même temps ou avant d'autres accords déjà en place. Les États-Unis et les Européens ont conclu des accords d'une durée de 15 ans assortis d'une date d'échéance. Dans nos accords, selon le produit, qu'il s'agisse de bœuf, de porc, de malt ou de quoi que ce soit d'autre, certains accords vont prendre fin dans 12 ans. Je sais que, en ce qui concerne le malt, l'accord de l'Australie prendra fin dans 15 ou 14 ans. Nous allons avoir une avance de deux ans, et l'Australie occupe 75 p. 100 du marché. Nous avons de très bons résultats du côté du malt et de l'orge brassicole, pour les agriculteurs. La date d'échéance varie selon le produit, mais ce sera équivalent ou ce sera mieux, tout dépendant s'il s'agit des États-Unis, de l'Union européenne ou de l'Australie.

Pour répondre à votre question concernant les contingents ou les pourcentages, l'incidence a été grande. Les États-Unis ont droit à un contingent, qu'il s'agisse de bœuf ou de porc, mais nous n'avons pas cela au Canada. Un tarif de 30 p. 100, ça va faire mal. Si vous misez sur la qualité, vous ne pourrez prétendre qu'à

much of that market. Some of that is going to slip, and that's what has happened here. You can only hold so much for so long before they say, "That price difference is hurting, and our consumers can't take that just yet."

The tariffs and quotas are different, depending on commodity. The sunsets are as good if not better, depending on the country, and that is a real kudo to this government and their trade negotiators.

Mr. Sporer: It is good for our industry as well. Our negotiators have done a very good job to put us on the same track as our Alaskan competitors. They are our big competition. We will be on the same track as the U.S., and in some species we will do better. We are merging in, and we will be able to remain competitive because the government and negotiators recognized that and worked towards that.

The Chair: As a question to the panel before us and Mr. Sporer by video conference: You're obviously very positive about this agreement and the opportunities that you're going to have within Korea. Do you foresee that being in the Korean market in a more positive way would give you the ability to then move to other markets within the Asia area, or is it solely within the Korean market where you anticipate your gains?

Mr. Sporer: We see this as a first trade agreement with a Pacific Rim country, and Canada is really getting its foot in the door there. We do a lot of trade with Japan, and there are discussions about trade agreements with Japan and the like. We see this as a positive step in general for the whole region. We have the Trans-Pacific Partnerships going on. We see it hopefully not stopping with Korea but expanding beyond that because those markets are already very important to us, and trade agreements will provide even more benefit.

The Chair: If you get into the Korean market more strongly, will you have partnerships and therefore be able to transport and find new markets with perhaps Korean businesses or directly from your own staging from there?

Mr. Sporer: You could see a bit of both of those. We see in some of our markets that we will put product into a country like Japan and it could end up in another country, or vice versa, so a lot of it is direct. It depends on the product type and the circumstances and the price, but overall I think it will open up a whole bunch of different opportunities for that type of arrangement to emerge.

une certaine part de ce marché. Il y a aura une certaine perte, et c'est ce qui est arrivé ici. Vous vous maintiendrez jusqu'à ce qu'on vous dise que la différence de prix fait mal et que les consommateurs ne peuvent pas l'absorber pour le moment.

Les mesures tarifaires et de contingentement diffèrent selon le produit. Nos dates d'échéance coïncident avec celles de nos concurrents ou les devançant, selon le pays, et il faut vraiment en féliciter notre gouvernement et les négociateurs commerciaux.

M. Sporer : C'est également bon pour notre industrie. Nos négociateurs ont fait de l'excellent travail pour ce qui est de nous placer au même niveau que nos concurrents de l'Alaska. Ce sont nos principaux concurrents. Nous serons au même niveau que les États-Unis et, pour certaines espèces, nous les dépasserons. Nous nous regroupons et nous pourrions demeurer compétitifs, car le gouvernement et les négociateurs ont reconnu ce fait et ont travaillé en ce sens.

La présidente : J'aimerais poser une question aux témoins ici présents et à M. Sporer, qui comparait par vidéoconférence : vous êtes de toute évidence très optimistes quant à cette entente et aux débouchés qui vont s'offrir à vous en Corée. Prévoyez-vous que le fait d'occuper davantage de place sur le marché coréen vous donnera les moyens de pénétrer ensuite d'autres marchés de la région asiatique, ou pensez-vous tirer uniquement profit du marché coréen?

M. Sporer : Nous considérons qu'il s'agit d'une première entente commerciale avec un pays du littoral du Pacifique, et le Canada est bien préparé à s'y engager. Nous commerçons beaucoup avec le Japon, et il est question d'ententes commerciales avec le Japon et des régions semblables. Nous considérons qu'il s'agit d'un pas dans la bonne direction, de manière générale, dans toute cette région. Il y a déjà le Partenariat transpacifique. Nous espérons que cela ne s'arrêtera pas en Corée, mais que cela ira plus loin, parce que ces marchés sont déjà très importants pour nous, et les accords commerciaux nous procureront des avantages supplémentaires.

La présidente : Si vous assurez une plus forte présence sur le marché coréen, allez-vous conclure des partenariats, et serez-vous en conséquence capables d'assurer le transport et de trouver de nouveaux marchés en collaboration peut-être avec des entreprises coréennes ou directement à partir de vos plates-formes, là-bas?

M. Sporer : Il se pourrait que ce soit un mélange des deux. Il y a déjà dans certains de nos marchés des produits que nous vendons au Japon, par exemple, et qui se retrouvent dans un autre pays, ou vice versa, et c'est donc en bonne partie des activités directes. Tout dépend du type de produit, de la situation et du prix, mais, dans l'ensemble, je crois que cela nous donnera accès à une foule de débouchés et que ce type d'arrangements sera possible.

Ms. Citeau: To answer your question, South Korea acts as a central hub to supply chains in Asia, so yes, it's important because of the importance of the South Korean market but also because it acts as a central entry point into other markets in Asia.

The Chair: I see no further questioners so, on behalf of the committee, I thank you for contributing your varying perspectives to our study of Bill C-41. We will continue to study the bill and obviously follow it in our continuing foreign policy study to determine whether the expectations of the trade agreement are met.

Our next panel has some difficulty in that Ms. Joy Nott, President of I.E.Canada, the Canadian Association of Importers and Exporters, was to be here by video conference. We understand there is a storm in Mississauga and therefore a difficulty of making it to the place where the video conference would be held. We have elected to go with the witness who is here before us. I may have to interrupt to introduce Ms. Nott, but we will proceed to the extent that we can.

We are very pleased that Mr. John Masswohl, Director of Government and International Relations of the Canadian Cattlemen's Association, is here in person. Welcome to the committee. We await your opening comments and will then go to questions.

John Masswohl, Director of Government and International Relations, Canadian Cattlemen's Association: Thank you, Madam Chair, for the opportunity to appear before the committee and for the committee's interest in this important bill, Bill C-41, to implement the Canada-Korea Free Trade Agreement.

I was going to begin with some general comments about international trade and what that means for Canadian beef cattle producers. My comments might be familiar to some of the senators who heard it yesterday in the Agriculture Committee. However, then I will focus more specifically on Korea and the Canada-Korea Free Trade Agreement.

Access to international markets and the ability to export is truly the lifeblood of the Canadian beef sector. We sell our finished cattle to beef packers and they disassemble them and sell each of the pieces. Without international trade, Canadian beef packers cannot maximize the value per carcass, and that means they cannot maximize the amount they pay cattle producers to buy our cattle.

So we are all familiar with steaks and roasts and hamburgers, and we know how popular those products are here in Canada. Unfortunately, a lot of Canadians aren't going to the meat

Mme Citeau : Pour répondre à votre question, je dirais que la Corée du Sud fait office de plaque tournante des chaînes d'approvisionnement en Asie, alors, oui, c'est important quand on pense à l'importance du marché sud-coréen, mais aussi parce que c'est aussi un point d'entrée essentiel vers d'autres marchés de l'Asie.

La présidente : Comme plus personne n'a de question à poser, je vais, au nom du comité, vous remercier d'avoir présenté vos divers points de vue aux fins de notre étude du projet de loi C-41. Nous allons poursuivre l'étude du projet de loi et, évidemment, en tenir compte dans notre étude continue de la politique étrangère dans le but de déterminer si nos attentes touchant l'accord commercial sont comblées.

Dans le prochain groupe de témoins, il y a un problème; en effet, Mme Joy Nott, présidente de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs, devait comparaître par vidéoconférence. Nous avons appris qu'il y a une tempête à Mississauga et qu'elle a en conséquence de la difficulté à se rendre à l'endroit où la vidéoconférence devait se tenir. Nous avons choisi de poursuivre avec le témoin ici présent. Je vais peut-être devoir l'interrompre pour présenter Mme Nott, mais nous allons faire ce que nous pouvons.

Nous avons le grand plaisir d'accueillir M. John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales, Association canadienne des éleveurs, ici présent. Bienvenue. Nous allons écouter votre déclaration préliminaire, puis nous passerons aux questions.

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales, Association canadienne des éleveurs : Merci, madame la présidente, de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant le comité, et merci au comité de l'intérêt qu'il porte à cet important projet de loi, le projet de loi C-41, visant la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée.

J'avais prévu commencer par des commentaires généraux sur le commerce international et sur ce que cela signifie pour les producteurs de bœuf canadiens. Mes commentaires ne sembleront peut-être pas nouveaux à certains des sénateurs, qui les ont entendus hier, pendant la séance du Comité de l'agriculture. Cependant, je vais me concentrer davantage sur la Corée et sur l'Accord de libre-échange Canada-Corée.

L'accès aux marchés internationaux et la capacité d'exporter sont vraiment cruciaux pour le secteur canadien du bœuf. Nous vendons nos bovins gras aux abattoirs, qui procèdent à l'équarrissage et vendent les pièces. Sans le commerce international, les abattoirs canadiens ne pourraient pas optimiser la valeur par carcasse, et cela veut dire qu'ils ne pourraient pas maximiser le montant qu'ils versent aux producteurs de bovins pour acheter leurs bovins.

Nous connaissons donc tous les steaks, les rôtis et les hamburgers, et nous savons à quel point ces produits sont populaires ici, au Canada. Malheureusement, un bon nombre de

counters looking for things like livers and kidneys and lungs and a number of the other products that are in a carcass. Those items need to go somewhere to add value for Canadian producers.

If I would take a beef tongue, for example, maybe a beef tongue is worth about 40 cents, 50 cents a pound wholesale in Canada, and a beef tongue weighs about 6 pounds and is worth, in the Japanese market, in some Asian markets, \$5 to \$6 a pound. On that one item alone, international trade is worth more than an extra \$30 per animal. You can repeat that example for a number of the other pieces in the carcass.

Even for some of the popular cuts, like rib-eyes and tenderloins, often we can sell them for more money in places like Japan and Korea, even the United States, more money than we get for those in Canada.

With that thinking, the Canada-Korea Free Trade Agreement is going to be extremely beneficial for Canadian beef cattle producers by enabling our packer customers to get each of those pieces into the Korean market on a competitive basis. So the Canadian Cattlemen's Association urges quick passage of Bill C-41. We are looking for the Canada-Korea Free Trade Agreement to be implemented as quickly as possible, and indeed we need it to be implemented no later than January 1, 2015.

Currently, Canadian beef, both fresh and frozen beef, pays a 40 per cent tariff when imported into Korea. American beef pays a 32 per cent tariff.

Every year on January 1, the Korean tariff on American beef drops another fifteenth of 40 per cent, and that works out to about 2.7 per cent per year. Without the Canada-Korea Free Trade Agreement, six weeks from now, the Americans are going to get another tariff cut and the tariff disadvantage for Canadian beef is going to increase from 8 per cent to 10.7 per cent. That's if we do not implement the Canada-Korea Free Trade Agreement.

Under the terms of the Canada-Korea Free Trade Agreement, Korea will eliminate that 40 per cent tariff on Canadian fresh and frozen beef in 15 equal annual steps. That's the same pace as Korea is eliminating the tariff on U.S. beef. The Americans will get their annual cut on January 1, every year. We will get our annual cut for Canadian beef on the anniversary of when the agreement comes into force.

That's why the date of January 1 is very important to us. If we have it implemented on January 1, we're going to maintain that constant pace with the Americans until we eventually catch up and we both get to duty-free access into the Korean market.

Canadiens n'iront pas au comptoir des viandes pour y chercher des produits comme le foie, les rognons, les poumons et toutes les autres choses qu'on retrouve dans une carcasse. Il faut que ces produits se vendent quelque part, ce qui ajoute de la valeur pour les producteurs canadiens.

Prenons par exemple la langue de bœuf; une langue de bœuf vaut à peu près 40 ou 50 cents la livre, chez les grossistes, au Canada. Une langue de bœuf pèse environ 6 livres et, sur le marché japonais, sur certains marchés de l'Asie, elle vaut de 5 à 6 \$ la livre. Pour cette seule partie, le marché international procure 30 \$ de plus par animal. Et vous pouvez appliquer cet exemple à un certain nombre des autres pièces qu'on retrouve dans une carcasse.

Même certaines coupes populaires, par exemple le filet et le faux-filet, peuvent souvent être vendues plus cher dans des pays comme le Japon et la Corée, ou même les États-Unis, nous pouvons les vendre plus cher qu'au Canada.

À la lumière de tout cela, l'Accord de libre-échange Canada-Corée sera extrêmement profitable aux producteurs de bœuf canadiens, car il permettra à nos clients, les abattoirs, de proposer ces produits sur le marché coréen de manière concurrentielle. C'est pourquoi l'Association canadienne des éleveurs demande avec instance que le projet de loi C-41 soit rapidement adopté. Nous voudrions que l'Accord de libre-échange Canada-Corée soit mis en œuvre le plus rapidement possible, et, en fait, nous considérons qu'il doit être mis en œuvre au plus tard le 1^{er} janvier 2015.

À l'heure actuelle, le bœuf canadien, tant frais que congelé, est visé par un droit de douane de 40 p. 100 lorsqu'il est exporté en Corée. Le bœuf américain fait l'objet d'un droit de douane de 32 p. 100.

Chaque année, le 1^{er} janvier, le droit de douane imposé par la Corée sur le bœuf américain diminue d'un quinzième par rapport au droit de 40 p. 100, ce qui veut dire qu'il diminue d'environ 2,7 points de pourcentage par année. Si l'Accord de libre-échange Canada-Corée n'est pas adopté, dans six semaines, les Américains auront droit à une autre diminution du droit de douane et le désavantage du Canada sur le plan des droits de douane va passer de 8 p. 100 à 10,7 p. 100. C'est ce qui se passera si nous ne mettons pas en œuvre l'Accord de libre-échange Canada-Corée.

Aux termes de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, la Corée va éliminer le droit de douane de 40 p. 100 sur le bœuf canadien frais et congelé en 15 étapes annuelles égales. La Corée élimine les droits de douane sur le bœuf américain au même rythme. Les Américains voient leurs droits diminuer chaque année, le 1^{er} janvier. Nous verrons aussi nos droits sur le bœuf canadien diminuer le jour anniversaire de l'entrée en vigueur de l'accord.

C'est la raison pour laquelle la date du 1^{er} janvier est très importante pour nous. Si l'accord entre en vigueur le 1^{er} janvier, nous allons voir les droits diminuer au même rythme que les droits américains jusqu'à ce que nous finissions par les rattraper et que nos pays aient accès en franchise au marché coréen.

If the parliamentary ratification process misses January 1, maybe we get it sometime later in January or February, then every year through that 15-year phase-out period we're going to have some period of time at the beginning of the year where we have a wider tariff differential, and that means during that time every year we probably will not ship very much.

The text of the agreement says it comes into force 30 days after both countries have completed the domestic legislative process, so we're looking for Royal Assent in Canada rather quickly, in days not weeks.

In addition to the beef cuts, what I was talking about on the 40 per cent, that's beef muscle cuts, things like steaks and roasts, but the Korean market is also important for those organ meats. We call them collectively offal. The Korean tariff for beef offal is 18 per cent, and for Canada this will be fully eliminated in 11 equal annual steps, and I would note that that phase-out is faster than the Americans are getting under their free trade agreement. Not only will we catch up to the Americans, we will have a few years of tariff advantage over the United States on the beef offal.

Before I conclude the comments at the beginning, I will just provide a few statistics on beef trade with Korea. In 2002, we exported nearly \$50 million worth of beef to Korea, so that's 2002, 12 years ago. From May 2003 until February 2012, so for nearly nine years, Canadian beef was prohibited in Korea so we shipped nothing. In 2012, once we regained that access, for the 10 months we did export 2,247 tonnes of beef for \$10 million, and that was the year the Americans implemented their free trade agreement and we were at a 2.7 per cent tariff differential. For 2013, that tariff differential grew to 5.4 per cent, and our exports dropped to 1,166 tonnes for \$7.8 million.

This year, the tariff differential has grown again to 8 per cent, and from January through July we exported only 807 tonnes for \$7 million.

You can see over that progression, the dollars per kilo of what we were exporting is rising. We obtained \$4.47 per kilo in 2012 and this year we're up to \$8.70 per kilo. The reason is partly because there's a global reduction in the beef supply and prices generally are rising around the world. But it is also because of that growing tariff differential disadvantage with Korea. We are uncompetitive at the low end of the market for frozen beef and bones, but we have maintained meaningful shipments at the high end of the market.

Si le processus de ratification s'étend au-delà du 1^{er} janvier — s'il se termine plus tard, en janvier ou en février —, cela fera que chaque année, tout au long de cette période de diminution progressive de 15 ans, il y aura, au début de l'année, une période où la différence des droits de douane sera plus importante, ce qui veut dire que, pendant cette période, chaque année, nous n'exporterons probablement pas beaucoup.

Selon le texte de l'accord, l'entrée en vigueur se fera 30 jours après que les deux pays auront conclu leur processus législatif respectif; nous espérons donc que l'accord obtiendra la sanction royale au Canada assez rapidement, en quelques jours plutôt qu'en quelques semaines.

En plus des coupes de bœuf, celles dont je parlais, qui font l'objet de droits de 40 p. 100, c'est-à-dire les coupes provenant du muscle, comme les steaks et les rôtis, le marché coréen est également important pour les organes, ce qu'on appelle collectivement les abats. Les droits de douane sur les abats de bœuf sont de 18 p. 100, et les droits imposés au Canada seront entièrement éliminés en 11 étapes annuelles égales; je tiens à souligner que cette élimination graduelle est plus rapide que ce que les Américains ont obtenu avec leur accord de libre-échange. Nous allons donc non seulement rattraper les Américains, mais nous aurons également un avantage tarifaire de quelques années sur les États-Unis dans le cas des abats de bœuf.

Avant de conclure ma déclaration préliminaire, je vais tout simplement présenter quelques statistiques sur le commerce du bœuf avec la Corée. En 2002, nous avons exporté pour près de 50 millions de dollars de bœuf en Corée. C'est en 2002, donc il y a 12 ans. De mai 2003 jusqu'en février 2012, pendant environ neuf ans, donc, les importations de bœuf canadien étaient interdites en Corée, alors nous n'avons rien exporté. En 2012, lorsque les portes nous ont été rouvertes, nous avons exporté en 10 mois 2 247 tonnes de bœuf, pour 10 millions de dollars, et c'est cette année-là que les Américains ont mis en œuvre leur accord de libre-échange; l'écart tarifaire était de 2,7 points de pourcentage. En 2013, cet écart tarifaire a augmenté pour passer à 5,4 p. 100, et nos exportations ont diminué pour passer à 1 166 tonnes, une valeur de 7,8 millions de dollars.

Cette année, l'écart tarifaire a augmenté encore une fois et s'est fixé à 8 points de pourcentage; de janvier à juillet, nous n'avons exporté que 807 tonnes, pour une valeur de 7 millions de dollars.

Vous pouvez voir, en suivant cette progression, que le coût par kilo de viande exportée augmente. Nous obtenions 4,47 \$ par kilo en 2012, et cette année nous obtenons jusqu'à 8,70 \$ par kilo. Cela s'explique en partie par une réduction de l'offre mondiale de l'approvisionnement en bœuf faisant que les prix sont généralement en hausse partout dans le monde. Mais c'est également en raison de l'écart tarifaire toujours croissant dans le marché coréen. Nous ne sommes pas concurrentiels sur le marché de bas de gamme du bœuf et des os congelés, mais nous avons maintenu un niveau d'exportation appréciable sur le marché du haut de gamme.

Our assessment is that by keeping the tariff differential constant at 8 per cent through the transition period, we're going to maintain meaningful trade with Korea, and once the tariff is eliminated we would expect to be back at around the annual \$50 million range and probably grow beyond that.

That concludes my opening statement, and I would be pleased to take comments or questions.

Senator Downe: I am not that familiar with the Korean market. Do they export anything to Canada?

Mr. Masswohl: They do not export any beef to Canada, maybe a few pounds here and there. I tasted Korean beef one time in Canada, and it was at a special tasting event. They do produce very excellent beef. They have a special breed, if you are familiar with Japanese beef and how it marbles. It's excellent beef in Korea. It is some of the most expensive beef in the world, and it is simply not price competitive for the main commodity market in Canada. There may be some very high-end restaurants that import a few.

Senator Downe: Most of the beef they produce is consumed locally.

Mr. Masswohl: Correct, yes. Or sold in Japan.

Senator Downe: You mentioned the United States and the Australians, but others must be competitors as well.

Mr. Masswohl: Yes. Those are the main four exporters to the Korean market. In order, it would be Australia first, the United States second, New Zealand and Canada.

Senator Downe: What are the Australian tariffs compared to the Americans? Do you know those?

Mr. Masswohl: They're the same as we are. They also pay 40 per cent. Australia has also negotiated a free trade agreement with Korea. Both the Canada-Korea and the Australia-Korea free trade agreements are going through the Korean National Assembly together, so we believe that both Canada and Australia will get our first tariff cut on January 1. That is what we're both hoping for.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Welcome, Mr. Masswohl. My question will be short. Do you think the Canada-Korea FTA will eliminate all measures restricting Canadian beef products?

Nous estimons que, si nous conservons l'écart tarifaire à huit points de pourcentage tout au long de la période de transition, nous allons pouvoir maintenir des échanges commerciaux intéressants avec la Corée. Une fois que les tarifs douaniers seront abolis, nous nous attendons à revenir à un niveau d'environ 50 millions de dollars par année et même, probablement, à le dépasser.

Cela conclut ma déclaration préliminaire. Je serais heureux d'entendre vos commentaires ou vos questions.

Le sénateur Downe : Je ne connais pas très bien le marché coréen. Le pays exporte-t-il certains produits au Canada?

M. Masswohl : Les Coréens n'exportent pas de bœuf au Canada, sauf quelques livres ici et là. J'ai goûté au bœuf coréen, une fois, au Canada, dans le cadre d'une dégustation. Ils produisent un bœuf de très bonne qualité. C'est un bœuf d'une race particulière, je ne sais pas si vous connaissez le bœuf japonais, qui a un bel aspect du persillé. Le bœuf coréen est excellent. C'est l'un des bœufs les plus chers du monde, et son prix n'est tout simplement pas concurrentiel dans les principaux marchés, au Canada. Il se peut que certains restaurants haut de gamme en importent un peu.

Le sénateur Downe : La plus grande partie du bœuf produit en Corée est consommée localement.

M. Masswohl : C'est exact, oui. Ou il est vendu au Japon.

Le sénateur Downe : Vous avez parlé des États-Unis et de l'Australie, mais il y a certainement d'autres concurrents.

M. Masswohl : Oui. Ce sont là les quatre principaux pays exportateurs du marché coréen. Dans l'ordre, il y a d'abord l'Australie, puis les États-Unis, la Nouvelle-Zélande et le Canada.

Le sénateur Downe : Comment se comparent les droits de douane australiens par rapport aux droits américains? Le savez-vous?

M. Masswohl : Ils paient les mêmes droits que nous. Ils paient eux aussi des droits de 40 p. 100. L'Australie a également conclu une entente de libre-échange avec la Corée. Ces deux accords de libre-échange avec la Corée, celui du Canada et celui de l'Australie, ont été déposés devant l'assemblée nationale coréenne, et c'est pourquoi nous croyons que ces deux accords se traduiront par une première diminution des droits le 1^{er} janvier. C'est ce qu'espèrent le Canada et l'Australie.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Bienvenue, monsieur Masswohl, ma question sera brève. Pensez-vous que toutes les mesures restrictives de la Corée du Sud à l'égard des produits du bœuf canadien seront abolies grâce à l'Accord de libre-échange Canada-Corée du Sud?

[English]

Mr. Masswohl: Right now, we are able to export beef from cattle under 30 months of age, whether it is bone-in or boneless, fresh or frozen. That is really what we need.

We do not have access for beef for cattle over 30 months of age, but we don't believe that Korea is a significant market for the over 30-month beef. We have had access restored since February 2012, and we're satisfied with the technical access that we have. The issue remaining for us is the tariff.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Will the free trade agreement enable you to recover your share of the South Korean market?

[English]

Mr. Masswohl: The way we see it is that on implementation of the agreement, we will be assured we won't fall further behind the Americans on the tariff differential, and that is going to create certainty for the Korean importer. It was unfortunate that as we restored our access to Korea, it was within a few weeks of the Americans gaining that first tariff differential. That set the signal to Korean importers to perhaps not invest the energy in re-establishing a relationship with Canada until Canada gets the free trade agreement.

We believe that now that we will have that certainty, we can focus our promotion efforts at getting back into that Korean market and building that market share back up.

The Chair: You're saying that if we eliminate the tariffs January 1, we will be doing it at the same time as the Australians.

Mr. Masswohl: Correct.

The Chair: You have given us some statistics of what you think the gains will be for your industry. Is that based on what you believe you will be able to sell? And you will therefore be competing strongly with the Australians, who have had a traditional market in there somewhat longer than what we have. What gives you the optimism that you are going to be achieving the gains that you have estimated?

Mr. Masswohl: Yes, on competition with Australia, it is absolutely the largest exporter of beef into the Korean marketplace. Australian beef is quite a bit different from Canadian beef. It is cheaper, different breeds of cattle; they have more of a grass-fed product. We have a grain-fed product. We tend not to compete with Australia on price. We compete on quality.

[Traduction]

M. Masswohl : Pour le moment, nous pouvons exporter du bœuf provenant de bovins de moins de 30 mois, avec ou sans les os, frais ou congelé. C'est tout à fait ce dont nous avons besoin.

Nous ne pouvons pas vendre du bœuf provenant de bovins âgés de plus de 30 mois, mais nous ne croyons pas que la Corée soit un marché important pour les bovins de plus de 30 mois. Nous avons récupéré l'accès à ce marché en février 2012, et nous sommes satisfaits de l'accès technique qu'on nous a donné. Le seul problème qui demeure est celui des droits tarifaires.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Allez-vous être capable de récupérer votre part de marché en Corée du Sud avec cet accord de libre-échange?

[Traduction]

M. Masswohl : Voici comment nous voyons les choses : lorsque l'entente sera mise en œuvre, nous aurons l'assurance que l'écart tarifaire qui nous sépare des Américains ne se creusera pas, ce qui va rassurer les importateurs coréens. Malheureusement, lorsque nous avons pu récupérer un accès à la Corée, les Américains allaient, quelques semaines plus tard, nous devancer en établissant ce premier écart tarifaire. C'était pour les importateurs coréens un signal disant qu'ils ne devaient peut-être pas investir trop d'énergie dans le rétablissement d'une relation avec le Canada tant que le Canada n'aurait pas conclu un accord de libre-échange.

Nous croyons que, maintenant que cela est certain, nous pouvons concentrer nos efforts promotionnels sur le rétablissement du marché coréen et sur l'accroissement de notre part de marché.

La présidente : Vous disiez que, si nous éliminions les droits tarifaires au 1^{er} janvier, ce serait en même temps que les Australiens.

M. Masswohl : C'est exact.

La présidente : Vous nous avez donné quelques statistiques sur les gains que votre industrie devrait obtenir, à votre avis. Ces chiffres reflètent-ils le volume des ventes que vous croyez pouvoir réaliser? Et vous serez en conséquence en forte concurrence avec les Australiens, qui disposent là-bas d'un marché traditionnel depuis plus longtemps que nous. Pour quelles raisons êtes-vous optimiste quant aux gains que vous allez pouvoir réaliser, selon vos estimations?

M. Masswohl : En effet, quant à notre concurrence avec l'Australie, ce pays est sans aucun doute le principal exportateur de bœuf sur le marché coréen. Le bœuf australien est très différent du bœuf canadien. Il est moins cher, il provient d'autres races; leur bœuf est nourri à l'herbe. Notre bœuf est nourri au grain. Nous ne songeons pas à concurrencer l'Australie sur les prix. Nous la concurrençons sur la qualité.

So we're looking at a different segment of the market in Korea for our beef. We would be concerned, as we have been concerned with the Americans. We're more comparable to the type of beef that the United States exports, but we would be concerned with Australia getting farther ahead of us as a cost advantage if they implemented their free trade agreement and Canada did not. Being able to compete on an equal basis with them, we're not concerned.

Where it becomes a little more price-sensitive is on those organ meats, the offal. There's a particular Korean barbecue product in which the main meat ingredient is one of the stomachs of the cow. It is very popular in Korea, and it is more price-sensitive because you can't say this is a better stomach than that one, so to speak. On a product like that, we're very concerned about the tariff differential.

The Chair: Actually, I think you can. Tripe is tripe is tripe — no. It is very different.

Following up on that comment, you feel comfortable with Australia and that you can compete. What makes you think there is that much growth in the Korean market? Obviously they're getting beef from where they can; it is price-sensitive. I understand that. But for you to achieve and the Australians to achieve, there has to be a real growth in the beef market.

Mr. Masswohl: Right, and that's a great question. One of the things that give us such confidence is that we know at what level we have been able to perform in that market in the past.

Back in 2002, as I mentioned before, with the BSE trade restrictions we were able to export \$50 million worth of product. Prices are quite a bit higher today than they were then, so that's why we could recover, at a minimum, the market share that previously existed once we can get rid of these tariff disadvantages. We think there's room to grow beyond that as well.

One thing that seems to repeat itself in many markets is that as people's disposable income grows — and as markets develop from being more of a developing market in the past to having more of a middle class and wealthier class — people move up that income chain and they tend to consume more beef. In some areas, it's a luxury item. Sometimes it is because of the infrastructure of retail and refrigeration, and people having refrigeration in their homes. In countries where refrigeration at home isn't common, the meats they eat tend to be smaller animals, such as pork, chicken, fish, things that you buy and eat, and you don't have leftovers.

C'est pourquoi nous recherchons, pour notre bœuf, un créneau différent sur le marché coréen. Nous restons préoccupés, tout comme nous le sommes par rapport aux Américains. Notre bœuf se compare davantage à celui que les États-Unis exportent, mais nous serions préoccupés si l'Australie nous devançait, au chapitre du coût, par exemple si elle mettait en œuvre une entente de libre-échange et que le Canada ne le faisait pas. Si nous pouvons nous mesurer à l'Australie à armes égales, nous ne nous inquiéterons pas.

Là où le prix joue un peu plus, c'est en ce qui concerne les abats. Les Coréens affectionnent un certain produit à cuire sur le barbecue dont le principal ingrédient de viande est un des estomacs de la vache. C'est un produit très populaire en Corée, et le prix joue davantage à l'égard de ce produit, étant donné qu'on ne peut pas, pour ainsi dire, comparer la qualité de deux estomacs. Pour ce type de produits, nous nous préoccupons beaucoup de l'écart tarifaire.

La présidente : Oui, je crois que vous avez raison. Toutes les tripes se ressemblent. C'est très différent.

Alors, vous vous dites très à l'aise sur la question de l'Australie et de votre compétitivité par rapport à ce pays. Qu'est-ce qui vous fait penser que le marché coréen va croître à ce point? De toute évidence, la Corée achète son bœuf là où elle le peut; la question du prix est importante. Je le comprends. Mais pour que le Canada et pour que l'Australie réussissent, il faut que le marché du bœuf connaisse une véritable croissance.

M. Masswohl : En effet, et c'est une excellente question. Un des facteurs qui nous donnent cette confiance, c'est que nous savons à quels niveaux se situaient nos activités sur ce marché dans le passé.

En 2002, comme je l'ai déjà mentionné, malgré les restrictions commerciales liées à l'ESB, nous avons pu exporter pour 50 millions de dollars de produits. Les prix sont un peu plus élevés aujourd'hui qu'à l'époque, et c'est pourquoi nous devrions récupérer à tout le moins la part de marché que nous avions autrefois, une fois que nous aurons éliminé ce désavantage sur le plan des droits. Nous croyons qu'il est possible aussi d'enregistrer une croissance encore plus forte.

Il y a un phénomène qui semble se répéter dans de nombreux marchés, et c'est le fait que, à mesure que le revenu disponible croît — et, quand les marchés se transforment, passant de la situation de marché en développement à celle de marché où l'on trouve une classe moyenne et une classe aisée plus présentes —, les gens avancent sur cette chaîne de revenus et ont tendance à consommer davantage de bœuf. Dans certaines régions, le bœuf est un produit de luxe. Cela tient parfois à l'infrastructure du commerce de détail et aux installations de réfrigération, au fait que les gens ont un réfrigérateur chez eux. Dans les pays où il est peu courant d'avoir un réfrigérateur à la maison, les gens ont tendance à manger de la viande d'animaux plus petits, comme le porc, le poulet, le poisson, des produits qu'on achète et qu'on mange immédiatement, dont on ne tire aucun reste.

Those basic overall economic factors are very positive for our sector.

The Chair: Thank you.

Ms. Nott, can you hear me?

Joy Nott, President, I.E.Canada, Canadian Association of Importers and Exporters: Yes, I can. Can you hear me?

The Chair: Yes, thank you. We knew that you were having difficulty due to weather, so we elected to start. I'm going to finish with our other witness with one final question, and then we'll turn to you. With a little patience, we can accomplish both.

Ms. Nott: That's perfect. My apologies.

The Chair: It was not within your control, I'm sure. We appreciate that.

Senator Downe: I'm wondering about the cattle. You don't ship any live cattle to Korea.

Mr. Masswohl: Not to Korea.

Senator Downe: Are most of the beef products you ship from a particular part of Canada closer to Korea, like Western Canada, or are they from across Canada?

Mr. Masswohl: To be exported, the beef has to be processed in a federally inspected packing plant slaughterhouse. The two largest facilities in Canada are both in Alberta. They each have capacity for a little bit under 5,000 head per day. The next largest one in Canada is in Guelph, Ontario, and they have a capacity of about 2,000 head per day. Then there are about half a dozen other smaller ones across the country. There is one in P.E.I. and a couple more in Ontario. That's about it. There isn't one in B.C., Saskatchewan or Manitoba.

Senator Downe: You mentioned "federally inspected." Do the Korean officials come over to inspect the plants themselves?

Mr. Masswohl: They did have to. When the market reopened, they lifted the restrictions. They came and did an inspection mission of the packing plants basically to see that the Canadian federal inspection system was what it was purported to be. They were satisfied with that. I'm not sure if Korea does it, but some countries reserve the right to audit the system from time to time. For example, the United States audits every year, and we audit the American system every year. With some other countries it's a little less frequent, but we would expect probably from time to time they would come and audit the system.

Ces facteurs économiques fondamentaux généraux sont très positifs pour notre secteur.

La présidente : Merci.

Madame Nott, m'entendez-vous?

Joy Nott, présidente, I.E.Canada, Association canadienne des importateurs et exportateurs : Oui, je vous entends. Et vous, m'entendez-vous?

La présidente : Oui, merci. Nous savions que le mauvais temps vous causait des problèmes, alors nous avons décidé de commencer. Je vais laisser notre autre témoin répondre à une dernière question, puis ce sera votre tour. Avec un peu de patience, nous pourrions faire ces deux choses.

Mme Nott : C'est parfait. Je suis désolée.

La présidente : Je suis certaine que vous n'y pouviez rien. Nous comprenons cela.

Le sénateur Downe : Je me posais des questions au sujet des bovins. Vous n'expédiez pas de bovins vivants en Corée.

M. Masswohl : Pas en Corée.

Le sénateur Downe : Est-ce que les produits du bœuf que vous expédiez viennent d'une région du Canada qui se trouve plus proche de la Corée, comme l'Ouest du Canada, ou viennent-ils de toutes les régions du Canada?

M. Masswohl : Pour être propre à l'exportation, le bœuf doit passer par des usines de transformation et des abattoirs inspectés par le gouvernement fédéral. Les deux principales installations de ce genre au Canada sont toutes deux situées en Alberta. Les deux installations ont une capacité d'un peu moins de 5 000 bovins par jour. Parmi les grandes installations, au Canada, il y a ensuite celle de Guelph, en Ontario, qui a une capacité d'environ 2 000 bovins par jour. Il y a ensuite une demi-douzaine d'installations plus modestes, un peu partout au pays. Il y en a une à l'Île-du-Prince-Édouard et deux ou trois autres en Ontario. C'est à peu près cela. Il n'y en a pas en Colombie-Britannique, ni en Saskatchewan, ni au Manitoba.

Le sénateur Downe : Vous avez parlé de l'inspection du gouvernement fédéral. Est-ce que des représentants de la Corée viennent ici pour inspecter eux-mêmes ces installations?

M. Masswohl : Ils ont dû le faire. Lorsque le marché a rouvert et la Corée a levé les restrictions, les représentants du pays sont venus ici pour procéder à l'inspection des usines de transformation, et ils cherchaient surtout à confirmer que le système fédéral d'inspection du Canada était bien ce qu'il prétendait être. Ils ont été satisfaits de ce qu'ils ont vu. Je ne suis pas certain si c'est le cas de la Corée, mais certains pays se réservent le droit de vérifier le système de temps à autre. Les États-Unis font cette vérification tous les ans, et nous vérifions tous les ans le système américain. Pour certains autres pays, cette vérification est un peu moins fréquente, mais on devrait s'attendre à ce qu'ils viennent de temps à autre procéder à une vérification du système.

Senator Downe: When the fresh product leaves Canada and goes to Korea, and the frozen, for that matter, do we have any inspection from our end at the Korean companies to maintain the quality and standard?

Mr. Masswohl: We do not.

Senator Downe: Thank you.

The Chair: Mr. Masswohl, you've covered the area enthusiastically and answered all our questions. Thank you for coming and putting forward your point of view on this bill and the free trade agreement with Korea. We appreciate your input. I learned a little bit about sales, and that's very helpful given the region I come from. Thank you for being before us.

Mr. Masswohl: It was my pleasure. Thank you very much.

The Chair: We will now turn to Ms. Joy Nott, President of I.E.Canada, the Canadian Association of Importers and Exporters. We appreciate the difficulty you had. We are eagerly awaiting your opening remarks, and then we will go to questions. Welcome to the committee.

Ms. Nott: Thank you very much, Senator Andreychuk.

Again, my name is Joy Nott and I'm the President and CEO of the Canadian Association of Importers and Exporters, otherwise known as I.E.Canada. I.E.Canada has been in existence for a little over 80 years — 82 years. Our members employ about 1.6 million Canadians and, on an annual basis, contribute about \$270 billion to the Canadian economy.

Unlike other trade associations, I.E.Canada represents importers and exporters from a vast array of different industry sectors. For example, we have members from automotive. We have food processing plants. We have distributors. We have retailers. We have small to medium-sized companies. We have large multinationals. When you look at the makeup of our members, we cover almost every industry sector in Canada that deals with tangible products that are being imported and exported. Our association is national. We have members in all 10 provinces. That's a footprint as to what I.E.Canada is.

I'm sure you can imagine by the very name of our association that I.E. Canada has traditionally and has always been and continues to be in this instance very much pro-trade. We were very much at the onset of this 10 years ago and the discussions with Korea 10 years ago. We were there encouraging those free trade agreements to move forward. We are thrilled to see that the negotiations have concluded and that we are at this point in the process now of potentially seeing the realization of a free trade agreement with South Korea.

Le sénateur Downe : Lorsque nous expédions des produits frais en Corée, et la question se pose aussi pour les produits congelés, avons-nous placé des inspecteurs dans les entreprises coréennes pour assurer le maintien de la qualité et le respect des normes?

M. Masswohl : Non.

Le sénateur Downe : Merci.

La présidente : Monsieur Masswohl, vous avez fait le tour de la question avec enthousiasme et répondu à toutes nos questions. Merci d'être venu et d'avoir fait connaître votre point de vue au sujet de ce projet de loi et de l'entente de libre-échange avec la Corée. Nous apprécions vos commentaires. J'ai appris quelques petites choses au sujet des ventes, et cela me sera très utile, étant donné la région d'où je viens. Merci d'avoir comparu devant nous.

M. Masswohl : Le plaisir était pour moi. Merci beaucoup.

La présidente : Nous allons maintenant passer la parole à Mme Joy Nott, présidente de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs. Nous savons que vous avez eu des problèmes. Nous écouterons avec plaisir votre déclaration préliminaire, puis nous allons passer aux questions. Bienvenue.

Mme Nott : Merci beaucoup, madame Andreychuk.

Comme on vient de le dire, je m'appelle Joy Nott et je suis présidente et directrice générale de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs, qu'on appelle aussi I.E.Canada. Notre association existe depuis un peu plus de 80 ans, 82 pour être plus précise. Nos membres emploient environ 1,6 million de Canadiens et, chaque année, contribuent pour à peu près 270 milliards de dollars à l'économie canadienne.

Contrairement à d'autres associations commerciales, I.E.Canada représente des importateurs et exportateurs de secteurs industriels très différents. Nous avons par exemple des membres du secteur automobile, d'autres du secteur de la transformation alimentaire. Nous comptons des distributeurs et des détaillants. Nous avons aussi des petites et moyennes entreprises. Nous avons de grandes multinationales. À bien y regarder, nos membres représentent à peu près tous les secteurs industriels du Canada s'occupant de produits tangibles importés et exportés. Notre association est d'envergure nationale. Nous avons des membres dans les 10 provinces. Cela vous donne une idée de l'ampleur de notre présence au pays.

Je suis certaine que vous avez compris, rien qu'en voyant le nom de notre association, qu'I.E.Canada a toujours été, traditionnellement, et sera toujours très favorable au commerce. Nous l'étions déjà beaucoup lorsque tout cela a commencé, il y a 10 ans, lorsqu'on a commencé à discuter avec la Corée, il y a 10 ans. Nous étions là pour encourager les discussions touchant les accords de libre-échange. Nous sommes emballés de voir que les négociations sont arrivées à terme et que nous allons donc bientôt voir, probablement, la mise en œuvre de l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud.

We feel a free trade agreement with South Korea will benefit the Canadian economy on a number of different levels. There are too many for me to go into. The previous witness represented a specific industry line. However, I would be happy to answer any questions anyone may have. The reasons our members are so uniform in their comments to us at I.E.Canada about how much they want the free trade agreement between Canada and Korea to move forward are based on a number of different things.

For starters, I'm sure you all know the United States has a free trade agreement currently with Korea. Since the 1940s and 1950s, especially since the Korean police action in the 1950s, Canada and Korea have had a great commercial relationship. As a result of that, many relationships were forged at that time for products that have since that time been exported from Canada to Korea. In the past three years, some industry sectors, beef most notably, have lost traction because the Americans gained an advantage over Canada. Ultimately, at the end of the day, when it was hard to distinguish quality between American and Canadian and there was a price differential, some of those long-standing relationships between Canada and Korea started going in favour of the United States.

We're very much hoping to gain back areas that we've lost. All my members who have been negatively impacted because of the U.S. lead on us in this particular area feel that they can compete from a quality standpoint and on all other areas, and the only thing that was putting them behind the eight ball was the difference in tariffs. They're very much looking forward to that ground being level again.

The other thing may not be quite so obvious. I don't know if anyone has testified on this particular point before. Another main reason my members were very interested, even members who are not today dealing with South Korea specifically as a market, and one of the reasons why they very much would like to see this free trade agreement move ahead is the fact that it comes as news to no one that the Asian market is obviously a very lucrative market, and that will only become more and more true as the years and decades move on. As Canadians, when you look at Asia, Asia overall is a very formidable market. It is, however, fraught with commercial risk. If you're going to be a small to medium-sized company, and even to some extent a large multinational, you have to go into that market with your eyes open.

Traditional soft landing places, for example, like Hong Kong, are still viewed favourably, but given the recent events in Hong Kong with the pro-democracy demonstrations and some of the geopolitical events in Hong Kong, it's not that Canadian exporters or Canadian businesses overall have crossed Hong Kong off the list, but, like all prudent business people, geopolitical risk feeds into risk matrices that companies look at when they make decisions about what markets they are going to invest in and have a footprint in versus those that they'll export to but won't necessarily put offices and staff in. That is not to

Nous pensons qu'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud sera profitable pour l'économie canadienne à bien des égards. Ils sont trop nombreux pour que je les présente tous. Le témoin précédent représentait un secteur industriel précis. Toutefois, je serais heureuse de répondre à toutes vos questions. Les raisons pour lesquelles tous nos membres nous disent qu'ils souhaitent la ratification de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée tiennent à un certain nombre de choses.

Pour commencer, je suis convaincue que vous savez tous que les États-Unis ont conclu un accord de libre-échange avec la Corée. Depuis les années 1940 et 1950, et en particulier depuis l'intervention militaire en Corée, dans les années 1950, le Canada et la Corée entretiennent d'excellentes relations commerciales. En conséquence, les liens qui se sont tissés à l'époque nous ont permis, depuis, d'exporter certains produits en Corée. Ces trois dernières années, certains produits — le bœuf, en particulier — ont perdu du terrain parce que les Américains ont obtenu un avantage sur le Canada. Au final, quand il était impossible de différencier les produits américains et canadiens sur le plan de la qualité, mais qu'il y avait un écart au chapitre du prix, quelques-unes des relations de longue date qui existaient entre le Canada et la Corée ont commencé à se dégrader en faveur des États-Unis.

Nous avons le ferme espoir de récupérer le terrain perdu. Tous les membres de mon association qui ont subi les répercussions négatives de l'avance prise par les Américains estiment pouvoir être compétitifs sur le plan de la qualité et sur tous les autres plans et que la seule chose qui les désavantageait était liée à l'écart touchant les droits tarifaires. Ils ont bien hâte que les règles du jeu redeviennent équitables.

L'autre aspect n'est peut-être pas aussi évident. Je ne sais pas si un témoin a déjà parlé de cet aspect particulier. Une autre des grandes raisons pour lesquelles les membres de mon association se montrent très intéressés, même ceux qui aujourd'hui ne font pas affaire spécifiquement avec le marché de la Corée du Sud, et une des raisons pour lesquelles ils aimeraient beaucoup que cet accord de libre-échange soit mis en œuvre tient au fait que — cela ne surprendra personne — le marché de l'Asie est de toute évidence un marché très lucratif, et cet aspect ne peut que s'améliorer au fil des ans et des décennies. Pour les Canadiens, l'Asie dans son ensemble est un marché vraiment formidable. Il est toutefois truffé de risques commerciaux. Si vous représentez une PME — et même, dans une certaine mesure, si vous représentez une grande multinationale —, vous allez devoir garder les yeux ouverts au moment d'entrer sur ce marché.

Les marchés traditionnellement plus accueillants, comme celui de Hong Kong, ont toujours la faveur, mais, étant donné les événements récents qui se sont déroulés à Hong Kong, les manifestations en faveur de la démocratie et certains autres incidents géopolitiques survenus à Hong Kong... ce n'est pas que les entreprises ou les exportateurs du Canada ont tous rayé Hong Kong de leur liste, mais ils font comme tous les gens d'affaires et se montrent prudents : les risques géopolitiques sont pris en compte dans les matrices du risque sur lesquelles les entreprises se fondent au moment de décider dans quels marchés elles vont

specifically point to Hong Kong as something negative or whatever, but it's just a reality of the ever-changing landscape geopolitically that's happening today. The same could be said for some of the actions happening right now with Russia and the Ukraine, and up until not all that long ago Russia was seen as a really strategic market to try and break into.

Geopolitical risk is very real. Traditionally Hong Kong has been the soft landing spot for Canadians. You have the link to the British Commonwealth. There is a long history of good relations between Hong Kong and Canada. There's a large Hong Kong population here in Canada. There is rule of law. The whole familiarity of dealing with Hong Kong has been there for a long time. It's not eroding; however, there are people who are watching what's happening there, and South Korea would be another soft landing spot if we had another place in Asia. Should something go wrong, ultimately, with Hong Kong over all, Asia would be another soft landing spot for Canada, if we had a free trade agreement.

All of that being said, concerns have been raised by my members. They've been very clear with me that the message is uniform. I haven't had anybody say to me that they don't want this to go forward. The concerns they have are just in watching what has happened between the United States and South Korea with their free trade agreement and trying to learn lessons from the American experience.

The U.S. relations with South Korea are good, but they are different than the Canadian relations with South Korea. Canada and the United States, there are differences between us; I'm sure I don't need to tell you that. When we look at the U.S. experience in dealing with South Korea, there have been many instances where American companies have tried to take advantage of the U.S.-Korea Free Trade Agreement, and the Koreans have pushed back, questioning things like the origin of products and the origin of ingredients and the origin questioning paperwork and really pushing back and sort of using the levers within the free trade agreement to challenge the authenticity of whether or not a particular product qualifies for the U.S.-Korea Free Trade Agreement.

Given the fact that our two supply chains, meaning Canada and the United States, are so closely integrated — that is our economic reality — one of the concerns my members have raised is that they're wondering and hoping that in our experience with the Koreans, if we start to see signs that the South Koreans are questioning a Canadian product as potentially not qualifying because it has too much U.S. content, just as an example, and are questioning the origin of parts or materials or ingredients, we would have the political and bureaucratic wherewithal to have

investir et assurer une présence au lieu de seulement y exporter des marchandises sans nécessairement y installer des bureaux et du personnel. Je ne veux pas présenter Hong Kong en particulier comme un marché où la perception est négative, mais il s'agit tout simplement d'une réalité dans le paysage géopolitique d'aujourd'hui, qui n'arrête pas de changer. On pourrait dire la même chose de ce qui se passe à l'heure actuelle en Russie et en Ukraine. Pourtant, il n'y a pas si longtemps que ça, on considérait que la Russie était vraiment un marché stratégique auquel il fallait vraiment tenter d'accéder.

Le risque géopolitique est très réel. Traditionnellement, Hong Kong était un marché accueillant pour les Canadiens. Elle avait des liens avec le Commonwealth britannique. Nous avons une très longue histoire de bonnes relations avec Hong Kong. Il y a beaucoup de Chinois originaires de Hong Kong, au Canada. On y respecte la primauté du droit. Nous sommes habitués depuis longtemps à faire affaire avec Hong Kong. Nos liens ne se relâchent pas; toutefois, il y a des gens qui observent ce qui se passe dans la région, et il semble que la Corée du Sud serait un autre marché accueillant, si nous devions établir un autre marché en Asie. Si, au bout du compte, quelque chose tournait mal à Hong Kong, le Canada trouverait en Asie un autre marché accueillant, si nous pouvions compter sur un accord de libre-échange.

Une fois tout cela dit, les membres de mon association ont fait état de certaines préoccupations. Ils m'ont dit très clairement que leur message était unanime. Personne ne m'a dit que cet accord ne devait pas être mis en œuvre. Leurs préoccupations tiennent au fait qu'ils ont surveillé ce qui s'est passé entre les États-Unis et la Corée du Sud, avec l'accord de libre-échange, et qu'ils essaient de tirer des leçons de l'expérience des États-Unis.

Les relations entre les États-Unis et la Corée du Sud sont bonnes, mais elles ne sont pas du même type que celles que le Canada entretient avec ce pays. Le Canada et les États-Unis sont des pays différents; je sais que je n'ai pas besoin de vous le dire. Si on examine l'expérience des échanges entre les États-Unis et la Corée du Sud, on voit de nombreux cas où des entreprises américaines ont essayé de tirer profit de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée et où les Coréens ont résisté en remettant en question des choses comme l'origine des produits, l'origine des ingrédients, les formalités administratives, où ils ont vraiment résisté et tenté d'utiliser les mécanismes de l'accord de libre-échange pour remettre en question l'authenticité de l'autorisation d'un produit particulier aux termes de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée.

Étant donné que nos deux chaînes d'approvisionnement — je parle de celle du Canada et des États-Unis — sont si étroitement intégrées — c'est notre réalité économique —, l'une des préoccupations que mes membres ont soulevées... Ils espèrent que, quand nous ferons affaire avec les Sud-Coréens, si nous commençons à observer des signes montrant qu'ils se demandent si un produit canadien pourrait ne pas être autorisé parce que son contenu américain est trop élevé, un simple exemple, et qu'ils remettent en question l'origine de pièces, de matériaux ou

learned from the U.S. lessons so that we could approach those questions and concerns early on and maybe not go as far down that path as some industry sectors in the United States are now finding themselves with the Koreans.

Overall, in conclusion, the fact that duties will come down between Canada and Korea should this free trade agreement move forward is obviously a good thing, but it's not necessarily the only thing that our members are looking at. They're looking at soft landing spaces within Asia, places that they can use as a platform to enter into other Asian markets, of course predominantly China, but having a friendly place to land is paramount. The fact that duty rates come down of course means more to some of my members than it does to others, but those I'd say are the two main tenets.

Overall, I don't know what else to tell you, other than it's uniform and unanimous amongst my members. Not only are they looking forward to it, but some more than others have time sensitivities; they're really hoping this becomes enacted sooner rather than later.

With that, I welcome any questions you may have for me.

The Chair: Thank you, Ms. Nott. I will start with one question. You indicated lessons learned from the U.S. Your members are hoping that they can learn from that and avoid some of the issues. Would you agree that no free trade agreement is devoid of those kinds of issues, that a free trade agreement still has to take into account that both sides will try to maximize their advantages, sometimes perhaps appropriately and sometimes inappropriately? It is an ongoing struggle.

Ms. Nott: Agreed. Totally agreed, and our members are seasoned importers and exporters. They are familiar with free trade agreements. Most of them are very familiar with NAFTA; they're familiar with the Canada-Chile Free Trade Agreement, Canada-Israel, Canada-Peru. They do have experience with free trade agreements, and what they're hoping is that the experience with South Korea will be the same as their experience with other free trade agreements.

The United States has faced some real challenges with the Koreans, and there is nothing to say that Canada will experience those same challenges. The only thing that my members are concerned about is that, given the fact that the United States has had some of these challenges, we, as traders and as the commercial entity, and we as the Canadian government, be conscious of that, and the minute that we start to see that there could be anything that would indicate that we're heading down that path, maybe given that we're forewarned, we handle it maybe a little bit differently at times than the Americans did.

d'ingrédients, si nous aurons eu le bon sens, sur les plans politique et administratif, de tirer des leçons de l'expérience des États-Unis de façon à pouvoir réagir à ces questions et à ces préoccupations rapidement et ne pas aller aussi loin dans cette voie, comme l'ont fait certains secteurs américains qui ont des démêlés à ce sujet avec les Coréens.

De manière générale, en conclusion, le fait que les droits de douane entre le Canada et la Corée diminueront, si cet accord de libre-échange est mis en œuvre, est de toute évidence une bonne chose, mais ce n'est pas nécessairement la seule chose que nos membres envisagent. Ils cherchent des marchés accueillants en Asie, des endroits qui leur serviront de plates-formes s'ils veulent pénétrer d'autres marchés asiatiques, principalement, la Chine, bien sûr, mais il est primordial d'avoir un marché accueillant où s'installer. Le fait que les droits de douane vont diminuer a bien sûr plus d'importance aux yeux de certains de mes membres qu'aux yeux de certains autres, mais je crois qu'il s'agit là, je dirais, des deux grands principes.

De manière générale, je ne sais pas ce que je pourrais vous dire d'autre, à part le fait que mes membres sont unanimes sur la question. Ils ont tous hâte, mais pour certains, le temps est un facteur; ils espèrent vraiment que la mise en œuvre se fasse au plus vite.

Sur ce, j'attends vos questions.

La présidente : Merci, madame Nott. Je vais commencer en posant une question. Vous avez parlé des leçons retenues de l'expérience des États-Unis. Vos membres espèrent pouvoir en tirer profit et éviter certains écueils. Seriez-vous d'accord pour dire qu'aucun accord de libre-échange n'est exempt de ce type de problèmes, qu'un accord de libre-échange doit toujours tenir compte du fait que les deux parties vont essayer de maximiser leurs avantages, parfois de manière appropriée, parfois de manière inappropriée? C'est un combat constant.

Mme Nott : Je suis d'accord. Tout à fait d'accord, et nos membres sont des importateurs et exportateurs aguerris. Ils connaissent bien les accords de libre-échange. La plupart d'entre eux connaissent très bien l'ALENA; ils connaissent bien l'accord de libre-échange Canada-Chili, Canada-Israel, Canada-Pérou. Ils ont bel et bien une expérience des accords de libre-échange, et ils espèrent que l'expérience avec la Corée du Sud sera semblable à leur expérience des autres accords de libre-échange.

Les États-Unis ont eu de réelles difficultés avec les Coréens, et rien ne permet de dire que le Canada connaîtra les mêmes difficultés. La seule chose qui préoccupe mes membres tient au fait que, comme les États-Unis ont connu certaines de ces difficultés, nous, en tant que commerçants, en tant qu'entités commerciales, nous, en tant que gouvernement du Canada, devons être à l'affût de telles situations et, dès que nous commençons à voir des indices selon lesquels nous pourrions commencer à avoir ces difficultés, nous devons réagir de manière un peu différente de la façon dont les Américains ont réagi.

Senator Downe: I would like to follow up on the chair's question. These concerns that your members have about what happened to the American companies, have they done a study about this, or how have they found out about these concerns? Are some of these companies you represent also working in the United States, or what source have they heard it from?

Ms. Nott: Great question and thank you for that question.

The answer is yes to both of your assumptions. We have members that are multinationals that have divisions both in Canada and in the United States, so the sister company in the United States is already, for example, dealing with South Korea through KORUS, the Korean-U.S. agreement, and sort of passing stories north, so to speak, to tell their sister company in Canada to be aware of this, that or whatever, based on their experience.

The world of international trade is a very large community, yet it's a very small community. When you start dealing with transportation companies and freight forwarders and customs brokers and international trade consultants, the experience that happens in one section of the globe, stories and experiences very quickly make their way around. It's a small community. The stories are heard in countries like Canada.

It's not so much that we anticipate having problems, because we somehow think that Canada's relationship with South Korea will likely mean that we probably may not face all the same challenges the Americans did. That being said, the conservative stance is to say, "Let's not be shocked if these things start to happen and let's just proactively have the mechanisms in place to engage the Koreans in a positive way so that any issues that do start to arise are dealt with as quickly as conceivably possible."

Senator Downe: Thank you for that. I'm not sure that we can claim Canada may have a better relationship. I would be quite concerned about this given the fact the Americans have so many troops in South Korea helping defend their country. I think the Koreans very much appreciate the contribution Canadians made in the Korean War, but the Americans made a contribution as well and continue to make to defence and security of their nation, a primary concern.

I know the automobile industry, for example, has complained that there have been Korean actions on the tint in the windows of the cars, the remote control starters, where the parts come from. There have been complaints that the government then uses their tax audits, for example, as another way of slowing down business. These are the type of concerns your members have as well?

Ms. Nott: Yes, we do have members in the automotive industry. The parent companies in this case, the automotive parents, are in the United States and have relayed their concerns

Le sénateur Downe : J'aimerais prendre pour point de départ la question de la présidente. Les préoccupations de vos membres sur ce qui est arrivé aux entreprises américaines... Ont-ils mené une étude à ce sujet? Sinon, comment en sont-ils arrivés à avoir ces préoccupations? Y a-t-il parmi les entreprises que vous représentez des sociétés qui travaillent également aux États-Unis, ou quelles sont leurs sources?

Mme Nott : Excellente question, merci de la poser.

La réponse est oui, pour vos deux hypothèses. Certains de nos membres sont des multinationales qui ont des bureaux tant au Canada qu'aux États-Unis, et la société sœur des États-Unis pourrait par exemple déjà faire des affaires en Corée du Sud, dans le cadre de l'accord KORUS, l'accord de libre-échange Corée-États-Unis. Ces histoires pourraient faire leur chemin jusqu'au nord, pour ainsi dire, et on pourrait mettre en garde la société sœur au Canada au sujet de ceci et cela, selon l'expérience qu'elle en a faite.

Le monde du commerce international est très étendu, et pourtant, c'est un très petit monde. Quand vous vous mettez à faire affaire avec des entreprises de transport, des transitaires, des courtiers en douanes et des consultants en commerce international, ce qui se passe dans une région du globe va très rapidement se savoir partout dans le monde. C'est un petit monde. On entend parler de ces histoires jusque dans des pays comme le Canada.

Ce n'est pas que nous nous attendions à connaître des problèmes, car nous pensons que les relations que le Canada entretient avec la Corée du Sud pourraient faire que nous n'aurons probablement pas les mêmes problèmes que les Américains. Cela dit, il serait prudent de nous dire ceci : « Ne soyons pas bouleversés si ce genre de choses se produit, soyons plutôt proactifs et mettons en place des mécanismes que les Coréens pourront juger favorablement de façon que, si un problème se présente, il sera possible de le régler le plus rapidement possible. »

Le sénateur Downe : Merci pour ce point. Je serais fort préoccupé par une telle chose, vu le nombre de soldats américains sur place pour aider les Coréens du Sud à défendre leur pays. Je crois que les Coréens apprécient énormément la contribution des Canadiens, pendant la guerre de Corée, mais les Américains y ont également contribué, et ils continuent à contribuer à la défense et à la sécurité de leur pays, une préoccupation fondamentale.

Je sais que du côté du secteur automobile, par exemple, on a protesté parce que les Coréens ont déposé une plainte au sujet des vitres teintées des automobiles, des dispositifs de démarrage à distance, de la provenance des pièces. On s'est plaint du fait que le gouvernement recourt à des vérifications fiscales, par exemple, comme moyen de ralentir les activités. Est-ce que cela inquiète également vos membres?

Mme Nott : Oui, nous avons des membres dans le secteur automobile. Les sociétés mères, en l'occurrence, les fabricants d'automobiles, sont situées aux États-Unis, et elles ont fait part de

and experiences to the Canadian subsidiaries, so there is no lack of understanding in the automotive industry specifically about what some of the challenges have been in dealing with South Korea when talking about automotive.

Like everything else, the automotive industry is very large and strategic, and what our members are most concerned with is that the experiences of the automotive — it's obvious why there is more manoeuvring around in that sector. It's big dollars, it's a lot of jobs, and it's very important to both economies, so of course that will be a main focus point. But members want to ensure that the sort of sentiment of using tax audits and challenging things doesn't become our normal everyday way of engaging as two economies.

You will always have potential locking of horns when it comes to certain industry sectors. Our members are concerned and we want to make sure that we nip in the bud anything that would imply that this kind of interaction with each other would start to spread.

For example, it's a tit-for-tat kind of thing. If that's what you're going to do for me in automotive, then this is what I am going to do for you in beef. I'm just saying that colloquially, but I think you know what I mean — that we don't get into a sparring match, that we consciously agree to begin with that there is a chance that it might happen and that we stick to a positive tact and try in a positive way to engage the Koreans.

I don't disagree with what you said about the Americans being there. What I can say having travelled to Seoul is that the perceptions between governments and the perceptions between business people are often slightly different. For example, I'm not going to say that Korea does not have a positive image of the United States. They do have a positive image of the United States. I think they have a very positive image of Canada and Canadian business people. Governments, military support and things like that, that's one thing. Dealing business-wise, I know that they view Canada very favourably.

Senator Downe: That's great to hear. Are any of your members concerned that there is no snap-back provision, as they call it? The U.S. trade agreement has this, which is if there is continuing trouble with these issues, then the Americans can automatically put back the tariffs. This is absent from the Canadian agreement.

Ms. Nott: Honestly, no. That has been discussed because that is obviously a major difference between the Canadian agreement and the U.S. one. I wouldn't say there is any sort of concern, simply because, I think, Canadians recognize the fact that our economy is not what the U.S. economy is. To engage somebody like the South Koreans, who quite frankly are becoming an

leurs préoccupations et expériences à leurs filiales canadiennes respectives; on ne peut donc pas dire que le secteur automobile, en particulier, n'est pas au courant des problèmes qui se présentent lorsqu'il est question de faire affaire avec la Corée du Sud, dans ce secteur.

C'est comme tout le reste : l'industrie automobile est très grande et stratégique, et ce qui préoccupe le plus nos membres, ce sont les expériences du secteur; les raisons pour lesquelles il se passe autant de choses dans ce secteur sont évidentes. Il y a beaucoup d'argent en jeu, beaucoup d'emplois, c'est un secteur très important pour les deux économies, et c'est pourquoi il est évident qu'il s'agira d'un point central. Mais nos membres veulent s'assurer que cette impression qu'on peut utiliser les vérifications fiscales et remettre des choses en question ne deviendra pas une chose normale dans les relations quotidiennes entre les deux économies.

Les affrontements sont toujours possibles dans certains secteurs industriels. Nos membres s'en préoccupent, et nous voulons nous assurer de tuer dans l'œuf tout ce qui pourrait donner l'impression que des interactions de ce type pourraient se multiplier.

Ce serait « œil pour œil, dent pour dent », en quelque sorte. Si vous agissez ainsi à mon égard dans le secteur automobile, je vais agir ainsi à votre égard dans le secteur du bœuf. Je dis cela de façon désinvolte, mais je crois que vous savez ce que je veux dire. Il ne faut pas engager la lutte, il faut reconnaître en toute lucidité, tout d'abord, qu'il est possible que cela se produise et qu'il faut que nous continuions à avoir du tact et à rester positifs dans nos relations avec les Coréens.

Je ne vous contredirai pas sur la présence des Américains là-bas. Ce que je puis dire, étant allée à Séoul, c'est que la façon dont les membres du gouvernement se perçoivent les uns les autres et la façon dont les gens d'affaires se perçoivent les uns les autres sont souvent légèrement différentes. Je ne dirais pas, par contre, que les Coréens n'ont pas une image positive des États-Unis. Ils ont une image positive des États-Unis. Je crois qu'ils ont une image très positive du Canada et des gens d'affaires du Canada. Les gouvernements, le soutien militaire et le reste, c'est une chose. Dans le monde des affaires, je crois qu'on a une image très favorable du Canada.

Le sénateur Downe : C'est très agréable à entendre. Est-ce que certains de vos membres se préoccupent du fait qu'il n'y a pas de disposition sur le retour au droit NPF, comme on l'appelle? L'accord commercial américain contient cette disposition, selon laquelle les États-Unis pourront automatiquement rétablir les droits de douane si ces problèmes se posent constamment. Cette disposition est absente de l'accord canadien.

Mme Nott : Honnêtement, non. On en a discuté, parce qu'il est évident que c'est une différence majeure entre l'accord canadien et l'accord américain. Je ne dirais pas qu'il s'agit d'une préoccupation quelconque, pour le simple fait, je crois, que les Canadiens reconnaissent que notre économie n'est pas l'économie des États-Unis. Pour transiger avec un pays comme la Corée du

international superstar in the way of international trade — you only have to look at some of their major brands to recognize how fast they've grown, how big and influential they've become over a short period of time — to engage and plug into those supply chains, as the Canadian economy, and the size that we are, no, it's not a risk. We have to strategically play the game at times, somewhat differently than the Americans, and not having a snap-back is not seen as being a negative to the Canadian deal.

Senator Housakos: We've clearly heard tonight plenty about beef, pork, seafood and wheat. Are there any other sectors that will benefit from this agreement, and to what degree, especially in the service industry and financial sectors and Canadian companies that are involved in environmental and extraction of energy and resource-based economy activities in South Korea? Could you highlight for us some of the opportunities that we have heard of so far that might be available for Canadian enterprises due to this agreement?

As well, have your members sufficiently tapped into the people-to-people connections between Canada and South Korea and utilized that wealth and resource that we have at our fingertips in this country where we have a lot of Canadians of Korean background who can serve as solid conduits between the two economies?

Ms. Nott: In answer to your first question, specific opportunities, because we have so many members from literally every industry sector, it is difficult to zoom in on one. The kinds of comments we are hearing, especially from our medium-sized — the multinationals are all ready for the most part. If they have an interest in Korea, they are already there, when you talk about large, multinational companies. So, I will put them aside because I don't think there is anything there that I can add to the conversation.

Small companies are looking at the opportunity, both from a services and a goods perspective, as a less intimidating place to land than, let's say, going straight into China. I'm hearing that from companies from everything from distributors of goods to service providers such as software programmers and that sort of thing.

A lot of attention has been paid to the supply chains that have been created coming out of South Korea, going back more than a decade, back before the time that we've been in negotiations with them for a free trade agreement. Companies like Samsung, Kia, LG and the number of large companies that have surfaced in Korea that then have large supply chains affiliated with them have attracted all kinds of different Canadian companies to recognize the opportunity to plug into those supply chains.

Sud, qui, à franchement parler, est en train de devenir une superstar internationale dans le milieu du commerce international — il suffit de jeter un coup d'œil sur certaines de ses grandes marques pour comprendre à quel point sa croissance a été rapide, à quel point elle est devenue importante et influente en un court laps de temps —, pour s'arrimer à ces chaînes d'approvisionnement, si on considère l'économie du Canada et sa taille, non, ce n'est pas un risque. Nous devons jouer le jeu de la stratégie, parfois, et pas tout à fait de la même manière que les Américains, et nous ne considérons pas que l'absence d'une disposition sur le retour au droit NPF soit un aspect négatif de l'accord canadien.

Le sénateur Housakos : Nous avons certes beaucoup entendu parler, cet après-midi, de bœuf, de porc, de produits de la mer et de blé. Est-ce que d'autres secteurs vont tirer avantage de cet accord, et dans quelle mesure? Je parle en particulier de l'industrie des services, du secteur financier et des entreprises canadiennes qui sont installées en Corée du Sud et œuvrent dans le secteur de l'environnement, de l'extraction de l'énergie et de l'exploitation des ressources énergétiques? Pourriez-vous nous éclairer au sujet de certains des débouchés dont nous avons entendu parler, jusqu'ici, qui s'offriraient aux entreprises canadiennes grâce à cet accord?

J'aimerais également savoir si vos membres ont suffisamment mis à contribution les liens personnels qui existent entre les Canadiens et les Sud-Coréens et s'ils ont mis à profit la richesse et les ressources qui se trouvent à portée de main, dans notre pays, où de nombreux Canadiens d'origine coréenne pourraient servir de voie d'accès efficace entre les deux économies?

Mme Nott : Pour répondre à votre première question, les débouchés spécifiques, étant donné que nous avons un si grand nombre de membres qui représentent littéralement tous les secteurs, il est difficile de donner un exemple précis. Nous recevons des commentaires, en particulier de la part de nos moyennes entreprises... Les multinationales sont fins prêtes, pour la plupart. Si la Corée représente un secteur intéressant, elles y sont déjà, et je parle des grandes entreprises multinationales. Alors, je vais les laisser de côté, car je ne crois pas pouvoir ajouter quoi que ce soit à la conversation.

Les petites entreprises cherchent des débouchés, pour leurs services ou leurs biens, à un endroit où il serait moins intimidant de s'installer, disons, que directement en Chine. C'est ce que j'entends dire des entreprises de tous les secteurs, des distributeurs de marchandises, des fournisseurs de services ou encore des programmeurs de logiciels, par exemple.

On a accordé beaucoup d'attention aux chaînes d'approvisionnement qui se sont créées, à partir de la Corée du Sud, depuis plus d'une décennie, depuis avant le début des négociations visant un accord de libre-échange. Des entreprises comme Samsung, Kia, LG et toutes les autres grandes sociétés qui ont vu le jour en Corée et qui ont, depuis, constitué d'importantes chaînes d'approvisionnement, ont attiré toutes sortes d'entreprises canadiennes qui ont saisi l'occasion de se greffer à ces chaînes d'approvisionnement.

If you think of a company like Samsung, then you think high tech. The opportunity is there, and I know that these opportunities are something that the Canadian commercial marketplace has been looking at for a long time. If you're any sort of an IT programmer, with some sort of specific twist that you've created that can add to the television/computer monitor-type thing, then you're looking at the Samsungs and the LGs because they are large players, along with the Japanese, meaning Sony and Toshiba.

To give you specific examples would be harder for me. I can't think of any of my members who don't view some sort of opportunity in Korea. They're developing. They have a high standard of living compared to other places in Asia, and they're high consumers of goods overall. It's really what couldn't you do, if you had a mind to do, in South Korea?

I'm sorry, what was the second part to your question?

Senator Housakos: If we've capitalized enough on the people-to-people connection.

Ms. Nott: For the people-to-people connection, I can be honest with you, I would say the large multinationals, yes, of course. Medium-sized, I'm going to say yes, there is a good track record. If the deal goes through then it will only increase. I'm going to be honest with you in that small Canadian companies — I'm not so convinced that they've taken as much advantage as they could otherwise for the people-to-people connection. I think a lot of that spawns from the fact that once you drop down to smaller-sized Canadian enterprises, they are unfamiliar with the fact that things like the Canadian Trade Commissioner Service exist. That's the issue, more so, than the small companies not wanting to engage person to person with Koreans. They are not familiar with the tools that are available to them through the Canadian government. It becomes an education for the smaller companies. The medium-sized companies tend to be aware of the tools, and I think once the deal is in place, that's when you are going to get a higher commitment to engage.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: On your website, I read that you went to South Korea with the Prime Minister to sign the agreement. I must confess that I am jealous that you had the opportunity to go. My question is this. Are your members satisfied with the dispute-settlement process to address issues that may arise in the course of doing business with South Korea?

[English]

Ms. Nott: The general answer to that is yes. That is definitely something in all free trade agreements. Dispute resolutions and proposed methodologies for dispute resolutions are of great interest to the community over all. Specifically for Korea, I would say it was looked at more closely than it normally is because of the stories that have come out of the United States about some issues that the Americans have had. I know that it has been

Quand vous pensez à une entreprise comme Samsung, vous pensez à la haute technologie. Les débouchés existent, et je sais que les marchés commerciaux canadiens regardent depuis longtemps ces débouchés. Si vous êtes par exemple programmeur de TI, que vous avez créé un petit quelque chose d'innovateur qu'on pourrait ajouter aux écrans des téléviseurs ou des ordinateurs, vous allez vous tourner vers des entreprises comme Samsung et LG, qui sont des joueurs importants, et vers les Japonais, c'est-à-dire Sony et Toshiba.

Il me serait difficile de vous donner des exemples précis. Je ne crois pas qu'il existe dans mon association un membre qui n'a pas envisagé un débouché quelconque en Corée. Le pays est en développement. Le niveau de vie y est élevé par rapport à d'autres régions de l'Asie, et les Sud-Coréens sont, de manière générale, de grands consommateurs de biens. C'est en réalité le pays de tous les possibles, la Corée du Sud.

Je m'excuse, quelle était votre seconde question?

Le sénateur Housakos : Je voulais savoir si nous avions cherché à mettre à contribution des relations interpersonnelles.

Mme Nott : En ce qui concerne les relations interpersonnelles, je serai honnête avec vous, je dirais que oui, bien sûr, dans le cas des grandes multinationales. Pour les moyennes entreprises, je dirais oui, elles sont bien mises à contribution. Et si l'accord est mis en œuvre, ses relations ne pourront que s'intensifier. Quant aux petites entreprises canadiennes, franchement... Je ne suis pas sûre qu'elles ont tablé autant qu'elles l'auraient pu sur les relations interpersonnelles. Je crois que cela tient en bonne partie au fait que les petites entreprises canadiennes ignorent certaines choses, par exemple l'existence du Service des délégués commerciaux du Canada. Le problème se situe plutôt là, ce n'est pas que les petites entreprises ne veulent pas tisser des liens personnels avec les Coréens. Elles ne connaissent pas bien les outils que le gouvernement du Canada met à leur disposition. Il s'agit d'éduquer les petites entreprises. Les moyennes entreprises, en général, sont au courant des outils, et je crois que, lorsque l'accord sera mis en œuvre, le niveau d'engagement s'élèvera.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : J'ai vu sur le site web de votre association que vous avez accompagné le premier ministre en Corée du Sud dans le cadre de la signature de cet accord. Je vous avouerai que je vous envie d'avoir eu la chance d'y aller. Ma question est la suivante : est-ce que vos membres sont satisfaits de la façon dont on pourrait régler les différends qui pourraient survenir en faisant des affaires avec la Corée du Sud?

[Traduction]

Mme Nott : La réponse générale à cette question est oui. C'est un aspect inhérent à tout accord de libre-échange. Le règlement des différends et les méthodes proposées pour le règlement des différends intéressent beaucoup tous les intervenants du milieu. Dans le cas de la Corée, je dirais que la question a été étudiée plus minutieusement qu'à l'ordinaire, en raison de ce qu'on a appris au sujet des problèmes que les États-Unis ont eus. Je sais que cette

something that's been looked at. None of our members had anything negative to say. Like all trade agreements, you always have people who say this could have been slightly tighter or that could maybe have been a little bit better. But overall, when you ask them if they are satisfied with it, nobody felt that it didn't meet at least the minimum thresholds. They were all nodding, saying yes, we can live with this.

Senator Fortin-Duplessis: Thanks very much.

The Chair: Ms. Nott, I think you have answered all of our questions this evening. Thank you for your great knowledge from the exporters and importers that you represent. Thank you for taking the risk to come in the bad weather. We thank you for your evidence, and we wish you a safe return. Hopefully the weather has improved.

Senators, we will reconvene tomorrow at 10:30.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, November 20, 2014

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, to which was referred Bill C-41, An Act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the Republic of Korea, met this day at 10:30 a.m. to give consideration to the bill.

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

[*English*]

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

We're pleased to welcome this morning Mr. Bob Kirke, Executive Director, Canadian Apparel Federation; Dr. Ailish Campbell, Vice President, Policy, International and Fiscal Issues, Canadian Council of Chief Executives; and joining us by video conference from Toronto, Mr. Jim Stanford, Economist from Unifor.

I'm going to take our witnesses in the order that they're on the agenda. I will ask for short opening statements and then we will go to questions.

Mr. Kirke, I'm going to turn to you. Welcome to the committee.

question a été étudiée. Aucun de nos membres n'a eu quoi que ce soit de négatif à dire. Comme c'est le cas pour toute entente commerciale, il y a toujours des gens qui disent qu'on aurait pu être plus stricts sur un certain point ou mieux faire les choses sur un autre point. Mais, dans l'ensemble, quant à savoir si nos membres en sont satisfaits, personne n'a considéré que l'accord ne respectait pas les critères minimaux. Ils acquiescent tous, ils disent tous que nous pouvons nous accommoder de cet accord.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Merci beaucoup.

La présidente : Madame Nott, je crois que vous avez répondu à toutes nos questions, cet après-midi. Merci de nous avoir fait profiter de votre grande connaissance des exportateurs et importateurs que vous représentez. Merci d'avoir bravé les éléments pour nous parler. Merci de votre témoignage, nous vous souhaitons un bon retour. Espérons que le temps sera plus clément.

Chers collègues, nous nous réunirons de nouveau demain à 10 h 30.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 20 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, auquel a été renvoyé 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, se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, pour étudier le projet de loi.

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 poursuit son 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.

Nous sommes ravis d'accueillir ce matin M. Bob Kirke, directeur exécutif de la Fédération canadienne du vêtement; Mme Ailish Campbell, vice-présidente, Politique internationale et budgétaire, au Conseil canadien des chefs d'entreprise; et M. Jim Stanford, par vidéoconférence depuis Toronto, qui est économiste chez Unifor.

Je vais donner la parole à nos témoins selon l'ordre établi dans l'ordre du jour. Je vais vous demander de faire un bref exposé, et ensuite, nous passerons aux questions.

Monsieur Kirke, la parole est à vous. Je vous souhaite la bienvenue au comité.

Bob Kirke, Executive Director, Canadian Apparel Federation:

Thank you. Madam Chair, honourable senators, I'd like to thank you for inviting us to speak before the committee on bilateral trade between Canada and Korea. I have about five minutes of remarks, and then I will be happy to answer questions.

My name is Bob Kirke. I'm the executive director of the Canadian Apparel Federation. Our association represents several hundred apparel manufacturers, importers and suppliers based in Canada. Members of our association manufacture domestically, they import and export apparel. They manufacture here and abroad. They sell here and abroad.

I last had the pleasure to speak to you on Bill C-23 in 2012 on the Canada-Jordan Free Trade Agreement. Before I address the merits of the agreement before you, I wanted to provide an explanation of product-specific rules of origin and how they apply to apparel and bilateral trade agreements.

Before the Canada-U.S. FTA, Canadian exports of apparel were minimal. After the FTA we grew as an industry almost exclusively on the basis of exports to the United States. Canadian apparel manufacturers prospered under the Canada-U.S. FTA and NAFTA, and we became far more export oriented, albeit within the North American marketplace.

Once import quotas on imports from low-cost countries were eliminated in 2004, many Canadian companies reoriented their production. In basic terms, that meant supplying their domestic and international customers from production in Canada, and increasingly from production in Asia.

We have had and continue to have good success under NAFTA, but I want to underline for you that our success under NAFTA came despite the rules of origin in NAFTA and not because of them. Under NAFTA, for apparel to qualify for free trade, the yarn must be produced in North America, the fabric has to be manufactured within North America and the garment has to be cut and sewn in one of the NAFTA countries. This is called a yarn-forward rule of origin.

The challenge created by this rule is that it establishes the unlikely scenario where the origin of a suit, like the one I'm wearing, is determined by the origin of the yarns woven into the fabrics, which are then cut and sewn. For the record, the Canadian apparel industry never supported this rule of origin, as this rule is cumbersome and serves as a barrier to trade.

Bob Kirke, directeur exécutif, Fédération canadienne du vêtement :

Merci. Madame la présidente, honorables sénateurs, je tiens à vous remercier de m'avoir invité à m'adresser au comité au sujet des échanges commerciaux entre le Canada et la Corée. Je vais vous présenter un exposé d'environ cinq minutes, et ensuite, je serai ravi de répondre à vos questions.

Je m'appelle Bob Kirke. Je suis le directeur exécutif de la Fédération canadienne du vêtement. Notre association représente plusieurs centaines de fabricants, d'importateurs et de fournisseurs de vêtements. Les membres de notre association fabriquent des vêtements au pays et à l'étranger, ils importent aussi des vêtements et ils vendent au Canada et dans d'autres pays.

En 2012, j'ai eu le plaisir de m'adresser à vous au sujet du projet de loi C-23, qui portait sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie. Avant de me pencher sur les avantages de l'accord dont nous devons discuter aujourd'hui, je vais vous expliquer les règles d'origine propres aux produits et la façon dont elles s'appliquent à l'industrie du vêtement et aux accords commerciaux bilatéraux.

Avant l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, le Canada n'exportait pas beaucoup de vêtements. Après la mise en œuvre de l'accord, notre industrie a pris de l'expansion presque exclusivement en raison des exportations vers les États-Unis. L'industrie canadienne de la fabrication de vêtements a prospéré grâce à l'Accord de libre-échange canado-américain et à l'ALENA, et elle a davantage mis l'accent sur les exportations, surtout en Amérique du Nord.

Lorsque les quotas sur l'importation des produits des pays où la main-d'œuvre est bon marché ont été éliminés, en 2004, de nombreuses entreprises canadiennes ont réorienté leur production. Essentiellement, cela signifie qu'elles se sont mises à effectuer leur production au Canada et de plus en plus en Asie afin de fournir leurs clients au pays et à l'étranger.

Sous le régime de l'ALENA, nous avons eu et nous continuons d'avoir du succès, mais je tiens à souligner que nous avons connu cette réussite malgré les règles d'origine et non pas grâce à celles-ci. En vertu de l'ALENA, pour qu'un vêtement soit admissible au libre-échange, le fil du tissu doit avoir été fabriqué en Amérique du Nord, tout comme le tissu, et le vêtement doit avoir été taillé et cousu dans l'un des pays membres de l'ALENA. C'est une règle d'origine fondée sur la provenance du fil.

La règle d'origine crée une difficulté en établissant le scénario peu probable selon lequel l'origine d'un vêtement, semblable à celui que je porte maintenant, est déterminée par l'origine des fils tissés pour former le tissu, qui est ensuite taillé et cousu. Je tiens à préciser aux fins du compte rendu que l'industrie canadienne du vêtement n'a jamais appuyé cette règle d'origine des vêtements, car cette règle pesante entrave les échanges commerciaux.

To the extent we have succeeded under NAFTA, it has been because of our ability to use specific and limited exceptions to these rules. Since NAFTA, virtually every free trade agreement NAFTA has negotiated has been based on these rules of origin.

With respect to the proposed agreement with Korea, our message to the committee and the government is very simple: We support this initiative in part because the rules of origin are much simpler than the NAFTA rules. Essentially what the Canadian government did is took the advice of industry and adopted a much more straightforward rule of origin, which we support.

Under the proposed agreement, apparel need only be cut and sewn in the territory of one of the parties to qualify. These are precisely the types of rules that our industry needs when we are trading with other developed countries. For both Canada and Korea their main domestic production of apparel is focused on niche markets and higher value of goods.

There is a potential to grow this trade between the two countries, but only if we adopt simple rules of origin, as we have done. The likely result of this agreement will be modest growth in our bilateral trade with Korea, and that is a useful tool for higher end producers in both countries.

For the record, the Canadian government has recently implemented agreements with simple cut-and-sew rules of origin, similar to this. Our FTA with the European Free Trade Association, with Jordan and Korea all fall under this.

In previous appearances before the committee we have argued for what we call commercially viable trade agreements, and this is what we're talking about: simple rules of origin that allow people to manufacture goods here and trade freely with our free trade partners.

Second, we would urge the government to proceed on a similar basis with Japan. Obviously we are in negotiations with Japan, but the challenge is that under the Trans-Pacific Partnership we will get the old rules. We'll get NAFTA rules of origin, essentially, yarn-forward rules of origin for apparel that are largely useless.

Our third point is basic: Don't forget the United States. To put this in context, our exports to Korea in a year are basically equivalent to what we ship to the United States in two days. Please remember that the Canada-U.S. trading relationship is paramount for our industry.

The last point I would say is we are committed and encourage the government to remain committed to a rules-based multilateral trading system. As I mentioned, the Canadian apparel industry

Le succès que nous avons connu sous le régime de l'ALENA est attribuable à la capacité de notre industrie de tirer parti des exceptions précises et restreintes à ces règles. Depuis l'ALENA, presque tous les accords de libre-échange que le Canada a négociés se sont fondés sur ces règles d'origine.

En ce qui concerne l'accord avec la Corée, notre message au comité et au gouvernement est très simple : nous l'appuyons en partie parce que les règles d'origine sont beaucoup plus simples que celles de l'ALENA. Essentiellement, le gouvernement canadien a suivi le conseil de l'industrie et a adopté des règles d'origine beaucoup plus simples, ce que nous approuvons.

En vertu de l'accord proposé, les vêtements doivent seulement avoir été taillés et cousus dans le territoire de l'une des parties pour être admissibles au libre-échange. Notre industrie a précisément besoin de ce genre de règles pour les échanges avec d'autres pays industrialisés. Pour le Canada et la Corée, la production nationale de vêtements occupe surtout des créneaux, notamment ceux des biens à plus forte valeur ajoutée.

Les échanges entre les deux pays sont susceptibles d'augmenter, mais seulement si nous adoptons des règles d'origine simples, ce que nous avons fait. Cet accord devrait vraisemblablement favoriser une croissance modeste de nos échanges avec la Corée, ce qui profitera aux fabricants de produits haut de gamme dans les deux pays.

Je tiens à signaler aux fins du compte rendu que le gouvernement canadien a récemment mis en œuvre des accords comportant des règles d'origine simples fondées sur le territoire où les vêtements ont été taillés et cousus. L'accord de libre-échange entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange, ainsi que ceux conclus avec la Jordanie et la Corée en font partie.

Lors de comparutions précédentes devant le comité, nous avons encouragé le gouvernement à conclure des accords commerciaux commercialement viables. Pour ce faire, il doit adopter des règles d'origine simples qui permettent aux entreprises de fabriquer des biens au Canada et de commercer librement avec nos partenaires de libre-échange.

Deuxièmement, nous exhortons le gouvernement à aller dans cette direction en ce qui concerne l'accord avec le Japon. Nous sommes en train de négocier avec le Japon, mais le problème est qu'en vertu du Partenariat transpacifique, les anciennes règles s'appliqueront. Ce sont les règles d'origine de l'ALENA, fondées sur la provenance du fil et largement inutiles qui s'appliqueront.

Troisièmement, il ne faut pas oublier les États-Unis. Pour vous donner une idée de la situation, je peux vous dire que nos exportations annuelles vers la Corée correspondent à ce que nous exportons vers les États-Unis en deux jours. Il faut garder en tête que les échanges entre le Canada et les États-Unis sont primordiaux pour notre industrie.

En dernier lieu, je dirai que nous sommes déterminés et nous encourageons le gouvernement à rester déterminé à faire respecter un système d'échanges fondé sur des règles. Comme je l'ai

has shifted from domestic production to global production for global markets. We make product here, we make product in Asia, we buy raw foreign materials, bring them here and we export finished goods. For these supply chains to operate we need strong multilateral trade rules, and it's in Canada's interests to support such a system.

It is also very much in Canada's interests to support trade facilitation measures, which were negotiated last year at the Bali WTO Ministerial Conference but remain to be implemented.

With that, I will conclude my remarks.

The Chair: Thank you, Mr. Kirke. I'll turn to Dr. Campbell.

Ailish Campbell, Vice President, Policy, International and Fiscal Issues, Canadian Council of Chief Executives: Thank you, Madam Chair and committee members, for the invitation to appear before you on the Canada-Korea Free Trade Agreement.

Before I begin my short remarks, please let me introduce my organization. The Canadian Council of Chief Executives is a not-for-profit, non-partisan organization composed of CEOs of Canada's 150 leading firms. Our member companies employ 1.5 million Canadians, collectively administer \$6 trillion in assets and are responsible for the vast majority of Canada's exports, investment, research, development and training.

[*Translation*]

We engage in an active program of research, consultation and advocacy on public policy matters. The CCCE is a source of thoughtful comment on the business perspective of issues of national importance to the economic and social fabric of Canada.

[*English*]

Senators, your meeting today is important and timely. Korea already has in place free trade agreements with the U.S. and the EU. Tariffs between these nations are, as we speak, being cut, and improved market access is in place for products for firms based in these countries. Canadian exports to South Korea have dropped by nearly one third since the implementation of the Korea-U.S. deal.

The Canada-South Korea FTA gives our exporters a fighting chance to regain lost market share and in so doing protect jobs in Canada. Given this context, it is imperative that Parliament ratify the Canada-Korea FTA before the end of 2014. Your approval will allow Canada's first free trade agreement with an Asian

mentionné, l'industrie canadienne du vêtement est passée de la production au pays à la production à l'étranger pour les marchés mondiaux. Nous sommes actifs ici et nous le sommes en Asie; nous achetons des matières premières à l'étranger, nous les importons ici et nous exportons les produits finis. Pour que ces chaînes d'approvisionnement fonctionnent, nous avons besoin de règles commerciales multilatérales rigoureuses, et il est dans l'intérêt du Canada d'appuyer de telles règles.

Il est aussi largement dans l'intérêt du Canada d'appuyer les mesures de facilitation des échanges commerciaux qui ont été négociées l'année dernière dans le cadre de la Conférence ministérielle de l'OMC, à Bali, mais qui n'ont pas encore été mises en œuvre.

Voilà ce que j'avais à dire.

La présidente : Je vous remercie, monsieur Kirke. La parole est maintenant à Mme Campbell.

Ailish Campbell, vice-présidente, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise : Je vous remercie, madame la présidente, et je remercie les membres du comité pour cette invitation à comparaître devant vous au sujet de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée.

Avant de commencer mon court exposé, permettez-moi de présenter mon organisme. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est un organisme sans but lucratif non partisan composé des PDG des 150 principales entreprises du Canada. Ces entreprises emploient 1,5 million de Canadiens et gèrent collectivement un actif totalisant 6 billions de dollars et elles effectuent la vaste majorité des exportations, des investissements, de la recherche, du développement et de la formation au Canada.

[*Français*]

Nous sommes responsables d'un programme actif de recherche, de consultation et de défense en matière de politiques publiques. Le CCCE est source de commentaires bien réfléchis sur la perspective des affaires concernant des questions d'importance nationale quant à la structure économique et sociale du Canada.

[*Traduction*]

Mesdames et messieurs les sénateurs, votre réunion d'aujourd'hui est importante et arrive à point nommé. La Corée a déjà conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis et l'Union européenne. Les droits de douane entre ces pays sont en train d'être éliminés et l'accès au marché s'est amélioré pour les produits des entreprises établies dans ces pays. Les exportations canadiennes vers la Corée du Sud ont diminué de pratiquement un tiers depuis la mise en œuvre de l'accord entre la Corée et les États-Unis.

L'accord de libre-échange entre la Corée du Sud et le Canada donne à nos exportateurs une bonne chance de récupérer la part de marché perdue et, par le fait même, de protéger des emplois au Canada. Il est donc impératif que le Parlement ratifie cet accord avant la fin de 2014. Votre approbation permettra de faire en

nation to come into force by January 1, 2015. By so doing, the reduction of barriers between Korea and Canada would not fall further behind our competitors.

Approval for the Canada-Korea FTA will allow nearly 90 per cent of Canada's current exports to Korea to become duty-free on the date of implementation. The rest of the market access provisions will, of course, come into force over time.

The Korean Parliament currently has both the Canadian and Australian free trade agreements under consideration for ratification. The Korean equivalent to your committee — and indeed to that of the House of Commons, given the unitary nature of the Korean legislature — has recommended approval already of both the Canadian and Australian FTAs. A vote by the Korean Parliament on these agreements is expected any day.

The imminent ratification by the Korean Parliament of both the Canadian and Australian FTAs provides a backdrop of urgency — and I would say opportunity — to your deliberations today, senators. I take note of the support for this agreement from the Conservative government, the New Democratic Party and the Liberal Party of Canada. All three parties agree that increasing Canada's trade ties with Asia are necessary in order to ensure Canadian prosperity into the 21st century.

Please let me make three additional points for this committee's consideration.

First, Canada's trade with Korea is diverse and there is opportunity to grow our commercial relationship. As Len Edwards, Canada's former Ambassador to South Korea and Deputy Minister of Foreign Affairs, has outlined in his public analysis of the agreement:

The Canada-Korea FTA establishes a 21st century framework for our economic and trade partnerships, updating and deepening the relationship we already have with Korea through the World Trade Organization.

As Mr. Edwards has outlined:

Canada's agriculture, seafood and forestry sectors will be amongst the biggest winners. The agreement also gives Canadian manufacturers and service providers a means of using South Korean partners and operations as a gateway to sales, services and technology opportunities in the Asian components of today's dynamic global value chains.

sorte que le premier accord de libre-échange entre le Canada et un pays asiatique entre en vigueur le 1^{er} janvier 2015. Ainsi, la réduction des barrières commerciales entre la Corée et le Canada ne se fera pas trop longtemps après la mise en œuvre des accords conclus par nos concurrents.

Le jour de la mise en œuvre de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée, près de 90 p. 100 des exportations du Canada vers la Corée s'effectueront en franchise de droits. Les autres dispositions liées à l'accès au marché entreront en vigueur au fil du temps.

Le Parlement coréen est actuellement en train d'examiner les accords de libre-échange avec le Canada et l'Australie en vue de les ratifier. L'équivalent de votre comité en Corée — et en fait de la Chambre des communes étant donné la nature unitaire de l'assemblée législative coréenne — a déjà recommandé l'approbation des accords de libre-échange avec le Canada et l'Australie. Le Parlement coréen devrait voter sur ces accords d'un jour à l'autre.

La ratification imminente par le Parlement coréen des accords de libre-échange avec le Canada et l'Australie crée une certaine urgence — et je dirais une occasion — pour vous, mesdames et messieurs les sénateurs. Je sais que le gouvernement conservateur, le Nouveau Parti démocratique et le Parti libéral du Canada sont tous en faveur de cet accord. Les trois partis conviennent que resserrer les liens commerciaux du Canada avec l'Asie est nécessaire pour assurer la prospérité du Canada au XXI^e siècle.

Permettez-moi de faire valoir trois autres points à l'intention du comité.

Premièrement, les échanges commerciaux entre le Canada et la Corée sont diversifiés, et il existe une possibilité d'accroître nos relations commerciales. Len Edwards, ancien ambassadeur du Canada en Corée du Sud et ancien sous-ministre des Affaires étrangères, a souligné ceci lorsqu'il a présenté publiquement son analyse de l'accord :

L'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée établit un cadre au XXI^e siècle pour nos partenariats économiques et commerciaux, permettant ainsi de moderniser et d'approfondir les rapports que nous entretenons déjà avec la Corée par l'entremise de l'Organisation mondiale du commerce.

M. Edwards a aussi affirmé ceci :

Les secteurs canadiens des produits agricoles, de la mer et forestiers seront les grands gagnants. L'accord permet aussi aux fabricants et fournisseurs de services canadiens d'utiliser le marché de la Corée du Sud comme une porte d'entrée vers l'Asie, qui offre un accès aux chaînes de valeur mondiales et des débouchés pour les ventes, les services et les technologies.

In the auto sector, Canadian firms have tabled their concerns with this agreement. They have highlighted that the U.S.-Korea FTA has not yet provided the boost they expected in terms of market access to Korea.

The Canadian Council of Chief Executives is of the view that a specific auto sector strategy for the Korean market would help to ensure that Canadian auto and auto parts manufacturers are positioned for success. Such a strategy could examine exports, two-way foreign direct investment and non-tariff barriers, cooperation between Canada and major exporters — the U.S. and the EU — to ensure an open market with Korea is essential.

Second, the Canadian Council of Chief Executives recommends the creation of an advisory council to Minister Ed Fast to ensure the effective implementation and promotion of the South Korea FTA. I'd be happy to expand on this point during questions and answers, but let me say that the partnership approach in which business and government are aligned and execute on opportunities is critical to success and is at the core of the government's Global Markets Action Plan.

To measure the success of the Canada-Korea FTA, it's important that the starting point is well understood. Canada imports far more from Korea — at \$7.3 billion in 2013 — than it exports, at \$3.5 billion. However, we must also consider that Korea invests far more in Canada than we do in South Korea, at almost \$5 billion in 2013 compared to Canadian investments in Korea that sit at about \$535 million. Foreign affiliate sales in both nations are also on the rise.

I would suggest that this advisory committee could report to the minister annually on basic milestones, including increased exports, analysis of the sub-sectors that compose these exports, foreign direct investment and sales in South Korea by Canadian foreign affiliates, joint ventures and revenue from licensing agreements.

The Korean business community is well organized and highly integrated with its government's trade, investment and promotion efforts. The same team effort must be organized on the Canadian side in order to take full advantage of this agreement.

My third and final point is to reiterate the vital importance of the deeper Canadian engagement with the Asian region. By 2050, Asia's share of world GDP is expected to exceed 50 per cent. The growing economic importance of Korea and its neighbours

Dans le secteur de l'automobile, les entreprises canadiennes ont fait connaître leurs préoccupations à l'égard de cet accord. Elles ont fait valoir que l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée n'a pas encore fourni le coup de pouce attendu en ce qui a trait à l'accès au marché coréen.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est d'avis que l'adoption d'une stratégie propre au secteur de l'automobile pour le marché coréen permettrait de faire en sorte que les fabricants canadiens d'automobiles et de pièces d'automobiles soient en position de réussir. Une telle stratégie pourrait viser les exportations, les investissements réciproques, les barrières non tarifaires et la coopération entre le Canada et les principaux exportateurs — les États-Unis et l'Union européenne — afin d'assurer un marché ouvert avec la Corée, ce qui est essentiel.

Deuxièmement, le Conseil canadien des chefs d'entreprise recommande la création d'un comité consultatif pour le ministre Ed Fast en vue d'assurer la mise en œuvre et la promotion efficaces de l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Je serai ravi d'en dire plus long à ce sujet durant la période des questions, mais permettez-moi pour l'instant de dire que l'approche de partenariat selon laquelle les entreprises et le gouvernement travaillent ensemble pour tirer parti des occasions qui existent est essentielle à la réussite du Plan d'action sur les marchés mondiaux du gouvernement, et elle est au cœur de celui-ci.

Pour mesurer le succès de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée, il est important de bien comprendre le point de départ. Le Canada importe beaucoup plus de la Corée — 7,3 milliards de dollars en 2013 — qu'il n'exporte vers ce pays, ses exportations totalisant 3,5 milliards de dollars. Toutefois, nous devons aussi savoir que la Corée investit bien davantage au Canada que nous investissons dans ce pays. Les investissements de la Corée au Canada s'élevaient à 5 milliards de dollars en 2013, alors que les investissements canadiens en Corée totalisaient environ 535 millions de dollars. Les ventes de sociétés étrangères affiliées sont également en hausse dans les deux pays.

À mon avis, le comité consultatif devrait présenter au ministre un rapport annuel sur les données importantes, notamment les chiffres concernant les exportations qui sont en hausse, les sous-secteurs d'exportation, les investissements étrangers directs, les ventes réalisées en Corée du Sud par des sociétés étrangères affiliées à des entreprises canadiennes, les coentreprises et les recettes découlant des contrats de licence.

Le milieu des affaires coréen est bien organisé et largement intégré dans les efforts déployés par le gouvernement dans le domaine des échanges commerciaux, des investissements et de la promotion. Le même type de travail d'équipe devrait avoir lieu au Canada afin que nous puissions tirer pleinement parti de cet accord.

En troisième et dernier lieu, j'aimerais réitérer l'importance vitale d'une relation plus profonde entre le Canada et l'Asie. D'ici 2050, on prévoit que l'Asie représentera plus de 50 p. 100 du PIB mondial. L'importance économique croissante de la Corée et de

creates enormous opportunities for Canadian companies and workers. The Canada-Korea FTA will help to establish a platform for Canadian companies that are seeking to sell goods and services to Asia's expanding base of middle-class consumers.

As the Honourable John Manley, my CEO, the CEO of the Canadian Council of Chief Executives, has stated:

This agreement is a major step towards ensuring that Canada is positioned to benefit from Asia's growing economic importance.

It demonstrates to other partners in the Asian region that Canada is a reliable and serious partner.

CCCE members are active across Asian markets and want to do more business in Asian markets, ranging from India to Indonesia. Concrete next steps for this government could include concluding an economic partnership agreement with Japan. The government should also begin negotiations of a free trade agreement with China. The New Zealand free trade agreement, which has increased dairy exports, for example, from that nation to China five-fold, and the recently announced China-Australia Free Trade Agreement provide templates. These trade deals also indicate that our competitors are not standing still in the broader Asian region.

I would be happy to take questions on the CCCE's broader priorities for Asia, including the Trans-Pacific Partnership, in the question-and-answer section, should this be of interest to you.

To conclude, the Canadian Council of Chief Executives congratulates Minister Ed Fast, Chief Negotiator Ian Burney and the entire negotiating team for concluding Canada's first free trade agreement with an Asian nation. We now call upon parliamentarians to ratify this important agreement and ensure its entry into force by January 1, 2015.

The Chair: Thank you, Dr. Campbell.

I will now turn to Mr. Stanford. Senators have received a rather lengthy submission from Mr. Stanford, and I draw that to your attention.

Mr. Stanford, your opening comments, please. Welcome.

Jim Stanford, Economist, Unifor: Thank you, Madam Chair. Thanks to you and to the members of the committee for having me. I will note that I can hear you, but I can't see you. So when it comes time to cut me off — and I'm sure that time will arrive, madam — let me know verbally, not with a hand signal.

As you have in front of you my written notes, I will just mention some of the main points. The notes also make reference to some longer research references that may be useful in your deliberations.

ses voisins offre d'énormes possibilités aux entreprises et aux travailleurs canadiens. L'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée facilitera l'établissement d'une plate-forme pour les entreprises canadiennes désireuses de vendre des biens et des services au bassin de consommateurs de la classe moyenne, qui est en expansion en Asie.

Comme l'honorable John Manley, mon PDG et le PDG du Conseil canadien des chefs d'entreprise, l'a déclaré :

Cet accord pose un jalon important sur la voie qui disposera le Canada à tirer profit de l'importance économique croissante de l'Asie.

Il permet de démontrer à d'autres pays asiatiques que le Canada est un partenaire fiable et sérieux.

Les membres du CCCE sont actifs dans les marchés asiatiques et souhaitent y accroître leurs activités, tant en Inde qu'en Indonésie. La conclusion d'un accord de partenariat économique avec le Japon pourrait constituer pour le gouvernement une prochaine étape. Le gouvernement devrait également entreprendre des négociations concernant un accord de libre-échange avec la Chine. L'accord de libre-échange que la Nouvelle-Zélande a conclu avec la Chine lui a permis, par exemple, de multiplier par cinq ses exportations de produits laitiers vers la Chine, et le récent accord de libre-échange entre la Chine et l'Australie offre un autre exemple. Ces accords commerciaux nous indiquent également que nos concurrents sont actifs dans l'ensemble de l'Asie.

Je serai ravie de répondre à vos questions au sujet des priorités plus vastes du CCCE en ce qui concerne l'Asie, y compris le Partenariat transpacifique, si ce sujet vous intéresse.

En terminant, je tiens à dire que le Conseil canadien des chefs d'entreprise félicite le ministre Ed Fast, le négociateur en chef Ian Burney et toute l'équipe de négociation pour avoir conclu le premier accord de libre-échange avec un pays asiatique. Nous exhortons maintenant les parlementaires à ratifier cet important accord afin qu'il entre en vigueur le 1^{er} janvier 2015.

La présidente : Je vous remercie, madame Campbell.

Je vais maintenant donner la parole à M. Stanford. Les sénateurs ont reçu un mémoire assez volumineux de la part de M. Stanford. Je tenais seulement à le souligner.

Monsieur Stanford, allez-y avec votre exposé. Je vous souhaite la bienvenue.

Jim Stanford, économiste, Unifor : Merci, madame la présidente. Je vous remercie, ainsi que les membres du comité, de m'accueillir. Je vous signale que je vous entends, mais que je ne vous vois pas. Quand viendra le temps de m'arrêter — et je sais que le moment viendra, madame — faites-moi le savoir verbalement, et non avec un geste de la main.

Comme vous avez sous les yeux mon exposé, je vais seulement aborder certains des principaux points. Vous y trouverez quelques lectures plus longues qui pourraient vous être utiles.

I am the Economist and Director of Economic Policy for Unifor, Canada's largest union in the private sector of the economy. We represent over 300,000 members, working in at least 20 different sectors of the economy, many of which will be affected, both positively and negatively, by this trade agreement.

I do want to stress that, in my judgment as an economist and Unifor's view as a union, promoting Canada's exports, fixing the problems in our trade balance, is in fact a crucial priority for government policy, and also for business and labour. Canada has been suffering from very large current account deficits and a regressive trend in the composition of our exports. Those have both been very negative trends in our overall economic performance in recent years.

I do want to stress that we're very much in favour of trade and strategies that would boost Canadian exports. If anything, we don't have enough trade. Certainly we don't have the right kind of trade.

The problem is that most free trade agreements do little to fix that problem, both the quantitative problem of poor exports and the qualitative problem of the composition of our exports, and, if anything, make those problems incrementally worse. I believe this bilateral agreement with Korea would do the same.

On the quantitative side, in 2013 we had a large trade deficit with Korea, almost \$4 billion. Dr. Campbell made reference to that. We import \$2 from Korea for every dollar we export back there, and that bilateral deficit has contributed to our overall negative performance on international trade markets.

I will point out that Canada's exports to Korea have been trending downward since the late 1990s. I think it's very misleading to point to the decline in our exports since the U.S.-Korea Free Trade Agreement was signed as being the sum total of our problem with Korea. We have a much bigger and longer-lasting problem in our trade with Korea, and it's not just a problem of quantitative imbalance. The composition of our trade with Korea is also very negative for Canada.

Canada primarily exports unprocessed or barely processed resource products to Korea, yet we import sophisticated, innovation-intensive, high-value products back. Our top exports to Korea last year were coal, copper, aluminum and pulp. Our top imports from Korea, as you can imagine, were autos, electronic

Je suis économiste et directeur des politiques économiques chez Unifor, qui est le plus grand syndicat du secteur privé au Canada. Nous représentons plus de 300 000 membres dans pas moins de 20 secteurs de l'économie canadienne. Cet accord commercial aura des retombées à la fois positives et négatives sur un grand nombre d'entre eux.

Je tiens à souligner que, selon mon point de vue en ma qualité d'économiste et selon celui d'Unifor en tant que syndicat, promouvoir les exportations canadiennes et régler les problèmes concernant notre balance commerciale est crucial pour le gouvernement ainsi que pour les entreprises et les travailleurs. Le Canada enregistre un très important déficit courant et observe une tendance régressive sur le plan de la composition des exportations. Il s'agit de deux éléments très négatifs qui ont eu une incidence sur la performance économique globale du Canada au cours des dernières années.

Je tiens aussi à souligner que nous appuyons largement les accords commerciaux et les stratégies qui stimulent les exportations canadiennes. Nous sommes d'avis qu'il n'y a pas suffisamment d'échanges commerciaux et que nous n'effectuons pas le bon type de commerce.

La plupart des accords de libre-échange font très peu pour régler les problèmes, qu'il s'agisse du problème quantitatif, à savoir que nous n'exportons pas suffisamment, ou qu'il s'agisse du problème qualitatif, qui concerne la composition de nos exportations. Au contraire, ils aggravent considérablement ces problèmes. J'estime que c'est ce que fera également cet accord avec la Corée.

Pour ce qui est du déséquilibre quantitatif, nous avons enregistré un énorme déficit découlant du commerce avec la Corée de près de 4 milliards de dollars en 2013. Mme Campbell y a fait allusion. Pour chaque dollar de marchandise que nous exportons en Corée, nous en importons pour une valeur de 2 \$, et ce déficit découlant du commerce bilatéral a contribué à notre bilan négatif global sur les marchés commerciaux internationaux.

Je tiens à signaler que les exportations du Canada vers la Corée sont en baisse depuis la fin des années 1990. Je pense qu'il est très trompeur d'affirmer que le déclin de nos exportations avec la Corée est attribuable à la signature de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée. Nous avons un problème de longue date bien plus grave dans nos échanges avec la Corée, et il ne repose pas seulement sur le déséquilibre quantitatif. La composition de nos échanges avec la Corée est également très négative pour le Canada.

Le Canada exporte principalement des matières premières non transformées ou à peine transformées vers la Corée, alors que nous importons des produits de grande valeur perfectionnés et novateurs. L'an dernier, nos principaux produits d'exportation vers la Corée étaient le charbon, le cuivre, l'aluminium et les

circuits, auto parts and smartphones. That is an incredible qualitative mismatch that is a losing proposition for Canada in the long run.

With the free trade agreement, given the imbalance and the structural mismatch in our trade relations with Korea, there isn't a lot of upside for Canadian exports and there is a lot of downside.

In particular, our resource exports that make up the bulk of our exports to Korea will not be significantly affected by a free trade agreement. The problem is exacerbated by the relatively non-labour-intensive nature of our resource exports compared to the relatively labour-intensive nature of our imports. That means there will be more jobs lost, displaced by growing imports from Korea, than will be stimulated by modest growth in our exports.

In my remarks to the House of Commons Trade Committee on this matter, I proposed a gentleman's wager to members from any of the parties. I proposed a wager of \$500 of my own money on the outcome that our bilateral trade imbalance with Korea will grow by at least \$1 billion in the first three years after the FTA is implemented.

I'm still waiting for anyone to take me up on that. It's my own money, I stress, not the union's. I will open that wager to anyone on this committee who would like to engage with me on the likely impact of the agreement on our bilateral imbalance.

In terms of the auto industry, of course that accounts for three quarters of the trade deficit with Korea. We export virtually nothing to Korea in automotive products; \$15 million worth in 2013, import almost \$3 billion back. That imbalance has become much worse since the late 1990s. Our exports of automotive products to Korea were never large, yet they have declined by 82 per cent since 1999. Our imports have grown by 450 per cent.

This is not an accident. This reflects deliberate and successful policy efforts by the Koreans to stimulate the global performance and success of large Korean-based multinational firms. That includes an approach to trade that I don't think is what you would call free trade or a level playing field. They've been deliberately stimulating their exports, limiting their imports and providing any supports they can to the export-led growth of Korean-based companies. That's why Canada has \$5 billion worth of FDI from Korean companies here and very little going back. That's another dimension of the success of Korea's export-led national champion strategy.

pâtes. Nos principales importations de la Corée, comme vous vous en doutez sûrement, étaient des automobiles, des circuits électroniques, des pièces automobiles et des téléphones intelligents. C'est un déséquilibre qualitatif incroyable qui n'est pas rentable pour le Canada à long terme.

Avec l'accord de libre-échange, en raison du déséquilibre et de l'inadéquation structurelle dans nos relations commerciales avec la Corée, il y a peu d'avantages pour les exportations canadiennes et beaucoup d'inconvénients.

Plus particulièrement, les exportations de nos ressources qui représentent la majeure partie de nos exportations vers la Corée ne seront pas touchées substantiellement par un accord de libre-échange. Le problème est exacerbé par la nature relativement peu axée sur la main-d'œuvre de nos importations, ce qui signifie qu'un plus grand nombre d'emplois seront perdus en raison de la hausse des importations de la Corée par rapport à la croissance modeste de nos exportations.

Dans les observations que j'ai faites au Comité du commerce de la Chambre des communes à ce sujet, j'ai proposé un pari aux membres de tous les partis. J'ai parié 500 \$ de ma propre poche que le déséquilibre dans nos échanges bilatéraux avec la Corée s'accroîtra d'au moins 1 milliard de dollars au cours des trois premières années suivant la mise en vigueur de l'accord de libre-échange.

J'attends toujours celui qui acceptera mon pari. Je tiens à préciser que c'est mon argent et pas celui du syndicat. Je lance le pari à tous les membres du comité qui veulent gager sur l'incidence probable de l'accord sur notre déséquilibre découlant du commerce bilatéral.

Les trois quarts du déficit du Canada qui découle du commerce bilatéral avec la Corée se concentrent dans le secteur de l'automobile. Nous n'exportons pratiquement aucun produit automobile vers la Corée : 15 millions de dollars d'exportations en 2013 par rapport à 3 milliards de dollars d'importations. Ce déséquilibre s'est nettement accentué à la fin des années 1990. Nos exportations dans le domaine de l'automobile, qui n'ont jamais été élevées, ont chuté de 82 p. 100 depuis 1999. Nos importations ont bondi de 450 p. 100.

Ce n'est pas un accident. Ce déséquilibre est attribuable aux efforts stratégiques délibérés et réussis des Coréens en vue de stimuler le rendement et le succès à l'échelle internationale des multinationales coréennes. Citons notamment une approche commerciale que nous ne pourrions pas qualifier de libre-échange ou de règles du jeu équitables. La Corée a délibérément fait la promotion de ses exportations, limiter ses importations et offert tout l'appui possible pour favoriser la croissance axée sur les exportations des entreprises coréennes. C'est pourquoi le Canada a 5 milliards de dollars en investissements étrangers directs des entreprises coréennes et investit très peu en Corée. C'est une autre dimension du succès de la stratégie nationale de promotion des exportations.

We can learn from the experience of other jurisdictions, including the United States. It's not just in autos that the U.S. relationship with Korea has been disappointing with the FTA. In fact, total manufacturing exports from the United States to Korea have declined since the free trade agreement was signed, and the bilateral trade deficit has widened enormously.

In the automotive sector, the new inflow of automotive products from Korea has been 22 times larger than the new exports of automotive products going back the other way, yet the American deal was superior to Canada's in many ways. There was much higher performance requirements on the Korean side to open their market to American-made products and a unique snap-back provision that would re-impose tariff protection in the event the markets were not open. Canada does not have any of those similar protections, so if anything, our experience will be worse than the Americans'.

In the European case, the inflow of Korean-made vehicles to Europe is three times larger than the new vehicles sold from Europe to Korea, and the Europeans have the added advantage of producing homemade high-value global brands like Mercedes, BMW and Audi, which high-income Koreans do want to buy. For the most part, Canada does not have that valuable component.

It isn't just the auto sector we anticipate will lose. We have done a sector-by-sector analysis of 20 different non-agricultural sectors. We think 15 of them will lose net sales as a result of tariff elimination between Korea and Canada.

Auto is not the worst. We expect computers and electronics will be hurt the most in terms of job loss, followed by machinery. Automotive products, the third largest decline; metal manufacturing hurt as well. We anticipate a net reduction of up to 30,000 jobs in manufacturing and other goods-producing sectors.

Of course, there has been a lot of discussion that Canadian beef and pork exports to Korea will increase under a free trade agreement. I suspect that is true. However, the potential scale of those benefits in processed meat has to be considered relative to the impact on other sectors. In my notes, you will see we estimate even in a best case scenario recouping all lost market share. New meat exports to Korea could offset only 1/20 of the anticipated increase in the bilateral trade deficit that we would see after a free trade agreement.

Nous pouvons tirer des leçons de l'expérience d'autres pays, dont les États-Unis. Ce n'est pas seulement dans le secteur de l'automobile que la relation des États-Unis avec la Corée a été décevante en matière de libre-échange. En fait, les exportations américaines de produits manufacturés vers la Corée ont diminué depuis la signature de l'accord de libre-échange, tandis que le déficit découlant du commerce bilatéral s'est profondément creusé.

Dans le secteur de l'automobile, les importations en provenance de la Corée ont enregistré une croissance 22 fois plus rapide que les exportations vers les États-Unis. Malgré tout, l'accord entre les États-Unis et la Corée est supérieur à celui du Canada à bien des égards. Les exigences de rendement étaient beaucoup plus élevées en Corée pour qu'elle ouvre ses marchés aux produits américains, et une disposition sur le retour au droit NPF était prévu pour rétablir la protection tarifaire au cas où les marchés ne seraient pas ouverts. Le Canada n'est pas doté de ces protections, si bien que notre expérience sera pire que celle des Américains.

Pour ce qui est de l'Europe, le nombre de véhicules coréens importés a triplé par rapport à celui des véhicules européens exportés vers la Corée, et les Européens ont l'avantage de produire des marques mondiales de grande valeur comme Mercedes, BMW et Audi, que les Coréens à revenu élevé veulent acheter. Le Canada n'offre pas ces marques de luxe.

Ce n'est pas seulement dans le secteur de l'automobile que nous prévoyons perdre. Nous avons réalisé une analyse de 20 secteurs non agricoles différents. Nous pensons que 15 d'entre eux perdront des ventes nettes à la suite de l'élimination des tarifs douaniers entre la Corée et le Canada.

Le secteur de l'automobile n'est pas le pire. Nous nous attendons à ce que le secteur de la fabrication d'ordinateurs et de matériel électronique accusera les plus importantes pertes d'emplois, suivi du secteur de la machinerie et des produits automobiles. Le secteur de la transformation des métaux sera touché également. Nous prévoyons des pertes de 30 000 emplois dans les secteurs manufacturiers et d'autres secteurs de production de biens.

Bien entendu, on a beaucoup parlé du fait que les exportations de bœuf et de porc canadiens vers la Corée augmenteront dans le cadre de l'accord de libre-échange. Je présume que c'est vrai. Toutefois, le potentiel de ces avantages dans le secteur des viandes transformées doit être évalué en fonction de l'incidence sur d'autres secteurs. Dans mon mémoire, vous verrez que nous faisons cette évaluation même à partir du meilleur scénario possible où toutes les parts du marché seraient récupérées. Les nouvelles exportations de viande vers la Corée pourraient compenser seulement le vingtième de la hausse anticipée du déficit découlant du commerce bilatéral que nous enregistrons après la signature d'un accord de libre-échange.

This agreement, like other FTAs, is not mostly about tariff reduction. There are many other structural and policy provisions that we're concerned with, including investor state dispute settlement, which we view as profoundly harmful and risky for Canadian policy-makers, services industry deregulation and the liberalization of government procurement.

We would like to see some key changes in the bilateral relationship with Korea before moving forward with an agreement. We'd like to see the investor state dispute settlement mechanism removed. The more experience we have with that the less valuable and more concerning it is.

We would like to see a deliberate effort to try and link trade policy with foreign direct investment in Canada. In the automotive sector, for example, Dr. Campbell proposed an auto-specific strategy. A key part of that must be trying to get the Korean-based automakers, Hyundai and Kia, to build something in Canada, not just sell here. We've proposed for years that Canadian trade negotiators should try to connect those dots. Failing that, we would propose to carve the auto sector right out of the agreement, because it is the auto sector that would experience negative impacts.

The impact of currency fluctuations in our bilateral trade must also be considered. The Koreans are very proactive as part of their generalized export-led strategy in trying to suppress their currency to make their exports more competitive. Canada has not done the same, to our disadvantage.

Those are my opening comments, Madam Chair. Thank you for your attention. I look forward to the discussion.

The Chair: Thank you, Mr. Stanford. Are you still in a position that you can't see us but we can see you?

Mr. Stanford: I can see you now. You popped into view halfway through my remarks. Thank you to the technical folks who fixed that.

The Chair: Thank you very much.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Thanks to all three of you for your presentations. My first question goes to Ms. Campbell. The president of your association, the Honourable John Manley, wrote a letter to the international trade minister in which he indicates his support for this free trade agreement. He then wrote an article on the topic. In the recent article, he mentions that, for the agreement to reach its true potential and to be honoured, resources will be needed to actively promote Canadian businesses. What kinds of resources is he referring to?

Cet accord, comme d'autres accords de libre-échange, ne repose pas principalement sur la réduction des tarifs douaniers. Il y a de nombreuses autres dispositions structurelles et stratégiques qui nous préoccupent, dont le règlement des différends investisseur-État, que nous percevons comme étant extrêmement néfaste et risqué pour les décideurs canadiens, la déréglementation du secteur des services et la libéralisation des marchés publics.

Nous aimerions que des changements importants soient apportés aux relations bilatérales avec la Corée avant de conclure un accord. Nous aimerions aussi que le mécanisme de règlement des différends investisseur-État soit éliminé. Plus nous acquerrons de l'expérience, moins ce sera important et inquiétant.

Nous aimerions que des efforts délibérés soient déployés pour essayer de relier les politiques commerciales et les investissements étrangers directs au Canada. Dans le secteur de l'automobile, par exemple, Mme Campbell a proposé d'établir une stratégie propre au secteur de l'automobile. Un volet important de cette stratégie consiste à convaincre les fabricants d'automobiles coréens, Hyundai et Kia, de construire des voitures au Canada, et non pas seulement de les vendre. Nous disons depuis des années que les négociateurs commerciaux canadiens devraient essayer d'établir ce lien. Faute de quoi, nous proposerions d'exclure complètement de l'accord le secteur de l'automobile, qui en subirait les répercussions négatives.

L'incidence des fluctuations monétaires dans notre commerce bilatéral doit également être prise en compte. Les Coréens sont très proactifs dans le cadre de leur stratégie généralisée axée sur les exportations pour essayer de faire baisser la valeur de leur monnaie afin de rendre leurs exportations plus concurrentielles. Le Canada ne l'a pas fait, ce qui est à son désavantage.

Voilà qui conclut mon exposé liminaire, madame la présidente. Je vous remercie de votre attention. Je suis impatient de discuter avec vous.

La présidente : Merci, monsieur Stanford. Nous pouvions vous voir, mais vous ne pouviez pas nous voir. Est-ce réglé maintenant?

M. Stanford : Je peux vous voir maintenant. L'image est revenue à peu près au milieu de mon exposé. Merci aux techniciens qui ont réglé le problème.

La présidente : Merci beaucoup.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : À tous les trois, merci pour vos présentations. Ma première question s'adresse à Mme Campbell. Le président de votre association, l'honorable John Manley, a écrit une lettre au ministre du Commerce international dans laquelle il signifie son appui à cet accord de libre-échange, et il a ensuite écrit un article sur le sujet. Dans le plus récent article, il mentionne que, pour que l'accord soit à la hauteur de son potentiel, il faudra des ressources pour promouvoir activement les entreprises canadiennes afin de faire respecter l'accord. À quel genre de ressources faisait-il allusion?

[English]

Ms. Campbell: Both Mr. Manley and those with extensive experience in promoting Canada's trade — John Weekes, our former ambassador to the WTO has written extensively on this — have suggested that marketing is an important aspect of ensuring that we are able to improve our trade position once the agreement is implemented.

I would say two specific things. First, those firms with the greatest experience in the Korean market should form the core of any advisory and promotion groups. Those firms with experience in the market, understanding the culture and the consumer taste of Koreans are important, and also those who have accessed the incredibly large and valuable value chains of Korean chaebol firms. They are some of the largest firms on the Fortune 500. Korea has 13 such firms; Canada has 11.

The second point I would make is related, but I think it also goes to the commentary we heard from Mr. Stanford, which is that a trade-remedies system to protect against dumped goods is also an important part of Canadians' faith in the free trading system that we are fully immersed in and are further promoting by this agreement. By that, I mean protecting Canadian companies from anti-competitive practices. I would take note of the recent CITT preliminary judgment against rebar, for example, from South Korea, Turkey, and I believe also China.

The economist in me would remind all of us that Canadian consumers benefit from the lowest price and valuable goods, but the business person in me also would suggest that those goods and services cannot arrive here on the basis of anti-competitive practices.

I hope that gives you some sense of the fully integrated nature that we need in order to best capitalize on this. I would note that government resources to the Trade Commissioner Service, to Export Development Canada and for SMEs looking to export through Business Development Canada are also important aspects of promoting this agreement.

The Chair: I have a supplementary question. Minister Fast did come before the committee and pointed out why he was in favour of this agreement, why he entered into it, but also laid out some of his global strategies. Thanks to the questions of Senator Downe, we went a little further than that.

I'm not sure if you're aware of his testimony before this committee. Was he covering the kinds of things that you're talking about?

[Traduction]

Mme Campbell : M. Manley et ceux qui ont une vaste expérience pour promouvoir les échanges commerciaux du Canada — John Weekes, notre ancien ambassadeur auprès de l'OMC a rédigé de nombreux articles à ce sujet — ont laissé entendre que la commercialisation est un aspect important pour pouvoir améliorer notre situation commerciale une fois que l'accord est mis en œuvre.

Je dirais deux choses précises. Tout d'abord, les entreprises qui ont le plus d'expérience sur le marché coréen devraient être les principaux intervenants dans les groupes de consultation et de promotion. Ces entreprises expérimentées sur le marché qui comprennent la culture et les goûts des consommateurs coréens sont importantes, de même que celles qui ont accès à des chaînes de valeur extrêmement vastes et précieuses des entreprises coréennes du système de chaebols. Ce sont parmi les plus grandes entreprises du palmarès 500. La Corée compte 13 de ces entreprises et le Canada, 11.

Mon deuxième point se rapporte, mais je pense qu'il va dans le même ordre d'idée que l'observation de M. Stanford, au fait qu'un système de recours commerciaux pour nous protéger contre les marchandises sous-évaluées est également un élément important pour promouvoir la confiance des Canadiens dans le système de libre-échange que nous utilisons activement et que nous favorisons davantage dans le cadre de cet accord. J'entends par là qu'il faut protéger les entreprises canadiennes contre les pratiques anticoncurrentielles. Je prends note du jugement préliminaire du TCCE contre les barres d'armature, par exemple, de la Corée du Sud, de la Turquie et de la Chine également, je crois.

L'économiste en moi vous rappellerait que les consommateurs canadiens profitent des meilleurs prix et de biens de valeur, mais l'entrepreneur dirait que ces biens et services ne peuvent pas être importés au pays par l'entremise de pratiques anticoncurrentielles.

J'espère que cela vous donne une idée de la nature pleinement intégrée dont nous avons besoin pour tirer le meilleur parti possible de cet accord. Je signale que les ressources gouvernementales du Service des délégués commerciaux, d'Exportation et développement Canada et pour les PME qui envisagent d'exporter leurs produits par l'entremise de la Banque de développement du Canada constituent également un aspect important pour faire la promotion de cet accord.

La présidente : J'ai une question supplémentaire. Le ministre Fast a comparu devant le comité et expliqué pourquoi il était en faveur de cet accord et l'a conclu, mais il a aussi présenté certaines de ses stratégies mondiales. Grâce aux questions du sénateur Downe, nous avons approfondi le sujet un peu plus.

Je ne sais pas si vous avez pris connaissance de son témoignage au comité. A-t-il abordé des sujets semblables à ceux dont vous faites allusion?

Ms. Campbell: I read Minister Fast's testimony earlier this week. It certainly did cover some of those aspects, and I would amplify that further by recommending an advisory committee specifically on the Canada-Korea FTA. Part of that would include sub-sector expertise, including in the auto sector, all nested, of course, in the Global Markets Action Plan implementation.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Some of the provisions of this free trade agreement deal with labour. They commit the parties to honour international criteria in terms of basic labour standards and for national legislation to be complied with.

In your view, to what extent are these provisions necessary? Are they sufficient to guarantee compliance with those standards and with national labour legislation?

Senator Robichaud: Good question.

[English]

Ms. Campbell: I think it's a vital part of all of our FTAs that we have labour agreements. I would take note, too, that, in FTAs, thanks to the work of parliamentary committees such as yours, we've seen excellent innovations in Canada's free trade agreements. They don't stand still. They modernize along with the norms, values and imperatives of the Canadian population. In the Canada-Colombia FTA, for example, we saw an important addition of reports on human rights. Again, I think this is part of creating broader support for globalization and trade. Canadians have absolutely every expectation that labour agreements, domestic law, should be followed and implemented. I would also take note of Canada's ratification of the International Labour Organization, ILO's, core labour standards, which cover issues ranging from child and prison labour to the right to organize.

I think that, alongside these FTAs and our domestic law, these international norms are also an important part of the respect and structure and rule of law around the treatment of labour.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Mr. Kirke, did you want to add anything?

[English]

Mr. Kirke: Certainly. I would echo Ms. Campbell's comments, except to say one thing. Korea is among the different countries with whom we are negotiating free trade agreements. I think labour compliance is less of an issue in Korea than in some other countries. We've taken different stances in different countries. As

Mme Campbell : J'ai lu le témoignage du ministre Fast plus tôt cette semaine. Il a certainement abordé certains de ces aspects, et j'irais encore plus loin en recommandant qu'un comité consultatif portant précisément sur l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée soit mis sur pied. Il comprendrait des membres des sous-secteurs, dont le secteur de l'automobile, qui sont tous évidemment regroupés dans la mise en œuvre du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Certaines dispositions de cet accord de libre-échange portent sur le travail. Celles-ci engagent les parties à respecter les critères internationaux en matière de normes fondamentales du travail et à faire respecter les lois nationales en la matière.

Selon vous, dans quelle mesure ces dispositions sont-elles nécessaires? Sont-elles suffisantes pour garantir le respect de ces normes et des lois nationales en matière de travail?

Le sénateur Robichaud : Bonne question.

[Traduction]

Mme Campbell : Je pense qu'il est essentiel d'avoir des conventions de travail dans le cadre de nos accords de libre-échange. Je tiens à signaler également que dans les accords de libre-échange, grâce aux travaux de comités parlementaires comme le vôtre, nous avons vu d'excellentes innovations dans ces accords au Canada. Ils ne restent pas toujours pareils. On les modernise, de même que les normes, les valeurs et les impératifs de la population canadienne. Dans l'accord de libre-échange entre le Canada et la Colombie, nous avons vu un ajout important de rapports sur les droits de la personne. Là encore, je pense que c'est un aspect nécessaire pour offrir un appui plus vaste à la mondialisation et aux échanges commerciaux. Les Canadiens s'attendent à ce que les conventions de travail et les lois nationales soient respectées et appliquées. Je ferais également remarquer que le Canada a ratifié les normes du travail fondamentales de l'Organisation internationale du travail, l'OIT, qui couvrent des questions allant du travail des enfants jusqu'au travail en milieu carcéral, en passant par le droit d'association.

Je pense qu'en plus de ces accords de libre-échange et de nos lois nationales, ces normes internationales constituent également un élément important du respect, de la structure et de la primauté du droit entourant le traitement de la main-d'œuvre.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Monsieur Kirke, est-ce que vous voulez ajouter autre chose?

[Traduction]

M. Kirke : Certainement. Je suis d'accord avec Mme Campbell, mais je veux dire une chose. La Corée est parmi les différents pays avec qui nous négocions des accords de libre-échange. Je pense que le respect des règles du travail n'est pas un problème aussi important en Corée que dans d'autres pays.

I said in my remarks, the last agreement that I appeared before this committee on was our Canada-Jordan Free Trade Agreement, where there were the same labour provisions, but, more important than that, was that, under the global strategy now, they're trying to align trade agreements with aid and other aspects of our international involvement.

So last week I was in New York for an International Labour Organization meeting around the Better Work Program. Canada was essential in funding that program, and it paralleled our negotiation and conclusion of the FTA with Jordan. It's not just within the context of the agreement that we express those views and those principles. I think we've actually done a very good job. The agreement is one element, and there are others. Again, I would actually say that now, more than ever before, we have a policy to align them.

The Chair: Mr. Stanford, is there anything you wish to add, or can I go to the next questioner?

Mr. Stanford: That's a very interesting topic. In our judgment, these labour side agreements or the labour related chapters of free trade agreements are largely there for symbolic reasons. The actual requirements of those chapters on the governments that participate in the agreements are minimal, generally consisting of requiring them to live up to their own laws. The references to international standards are vague and unenforceable. In cases like the Canada-Colombia agreement, which was mentioned, those labour side agreements have not stopped the repression and even assassination of trade unionists in Colombia. In our judgment, these side agreements are largely there for cosmetic appearances to help the agreements get passed.

That being said, this is not the source of our concern with the Korea agreement. Korea is not a dictatorship. There's a strong labour movement there. Wages are not low in Korea. In fact, they have been growing very rapidly as a side effect of the impressive increases in productivity and innovation that Korea has achieved. The strong asymmetric advantage of Korean value-added producers in their trade with us does not stem from cheap labour per se. It's more the successful nature of that chaebol system, the close relationship between government and corporations, and a very asymmetric export-led strategy. That's why we have a huge trade imbalance with Korea that will get bigger, not because of the suppression of labour rights, in our judgment.

The Chair: Thank you.

Senator Moore: I thank the witnesses for being here. Ms. Campbell, you mentioned that 90 per cent of the current exports will become duty free under this agreement. What are the other 10 per cent of items, and how long will it take for them to become duty free if they're going to be duty free?

Nous avons pris des positions différentes dans différents pays. Comme je l'ai dit dans mes remarques, le dernier accord pour lequel j'ai comparu devant votre comité était l'accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie, qui renfermait les mêmes dispositions relatives au travail, mais surtout, dans le cadre de la stratégie mondiale, les pays essayaient d'aligner les accords commerciaux sur l'aide et d'autres aspects de notre participation internationale.

J'étais à New York la semaine dernière pour assister à une réunion de l'Organisation internationale du travail sur le programme Better Work. Le Canada a joué un rôle essentiel pour financer le programme, ce qu'il a fait parallèlement à ses négociations avec la Jordanie pour conclure un accord de libre-échange. Nous n'avons pas fait part de nos points de vue et de ces principes uniquement dans ce cadre. Je pense que nous avons fait de l'excellent travail. L'accord est un élément, mais il y en a d'autres. Là encore, je dirais que plus que jamais auparavant, nous avons une politique pour les harmoniser.

La présidente : Monsieur Stanford, voulez-vous ajouter quelque chose, ou puis-je passer au prochain intervenant?

M. Stanford : C'est un sujet très intéressant. À notre avis, ces accords parallèles relatifs à la main-d'œuvre ou les chapitres sur la main-d'œuvre des accords de libre-échange existent en grande partie pour des raisons symboliques. Les exigences prévues dans ces chapitres selon lesquelles les gouvernements doivent participer aux accords sont minimales et les obligent généralement à respecter leurs propres lois. Les renvois aux normes internationales sont vagues et inapplicables. Dans des cas comme l'accord entre le Canada et la Colombie, que l'on a mentionné, ces accords parallèles relatifs à la main-d'œuvre n'ont pas mis fin à la répression et même à l'assassinat de syndicalistes en Colombie. À notre avis, ces accords parallèles existent en grande partie pour bien paraître et contribuer à l'adoption des accords.

Cela dit, ce n'est pas ce qui nous préoccupe avec cet accord. La Corée n'est pas une dictature. Elle a un mouvement syndical solide. Les salaires ne sont pas bas en Corée. En fait, ils augmentent très rapidement à la suite de ces hausses impressionnantes de la productivité et de l'innovation. L'énorme avantage asymétrique des producteurs coréens à valeur ajoutée dans leurs échanges avec nous ne découle pas de la main-d'œuvre bon marché. C'est davantage le succès du système de chaebols, les relations étroites entre le gouvernement et les entreprises et une stratégie très asymétrique axée sur les exportations. C'est la raison pour laquelle nous constatons un énorme déséquilibre commercial avec la Corée qui s'accroîtra, mais pas à cause de la suppression des droits de la main-d'œuvre, à notre avis.

La présidente : Merci.

Le sénateur Moore : Je remercie les témoins d'être ici. Madame Campbell, vous avez mentionné que 90 p. 100 des exportations actuelles seront exemptées de droits de douanes dans le cadre de cet accord. Quelles sont les autres 10 p. 100, et combien de temps faudra-t-il pour qu'elles deviennent exemptées de droits de douane, le cas échéant?

Ms. Campbell: Under the agreement, Canada will obtain full duty-free access across all industrial and manufacturing sectors, which make up the majority of the composition of our exports, and will also secure similar access to Korea's fish and seafood markets where their tariffs currently run as high as 50 per cent.

The phase-in of the tariffs varies. I think that's an issue on which you should ask the Foreign Affairs experts to testify. It's my understanding that some of the phase-ins are as long as a decade. We would have enjoyed seeing an agreement, frankly, that was duty free all on day one, but, of course, this is a negotiation. I take note, as well, of Mr. Stanford's excellent points on autos. If only you could pick and choose the sectors you wanted to liberalize. Unfortunately, in a free trade agreement, it's an all-or-nothing proposition, according to World Trade Organization rules.

Senator Moore: I didn't know that. Anyway, I want to know: What are the other 10 per cent items?

Ms. Campbell: I'll have to return to you with a more specific answer.

Senator Moore: Maybe you could do that and send it to the clerk.

Ms. Campbell: Sure.

Senator Moore: Has your organization had a chance to respond to the draft of this agreement? Was this your first look at it?

Ms. Campbell: We had provided ongoing information to the chief negotiator and to Minister Fast, as well as to the broader community, but, like all stakeholders, we had not seen the detailed agreement until it was released.

Senator Moore: What do you make of the fact that Canada didn't get that snapback provision like the Americans did?

Ms. Campbell: In an ideal world, I believe that Canada should be negotiating with the U.S. and, in fact, Mexico, given that, essentially, we make a product in North America. That being said, should we have done that, that would have kept us from concluding the Canada-EU trade agreement, which I'm very pleased that this government has also proceeded on. We're seeing, in the TPP negotiations, a bilateral negotiation, nested inside that broader agreement, between the U.S. and Japan on autos. We believe that is incredibly negative in the sense that Canada should be at the table negotiating these provisions, but I would note that Canada has secured a permanent, accelerated dispute settlement mechanism on autos, while the U.S. equivalent is expected to be sunset in seven years.

Mme Campbell : Dans le cadre de l'accord, le Canada obtiendra un accès complet en franchise de droits dans tous les secteurs industriels et manufacturiers, qui représentent la majorité de nos exportations, et garantira un accès semblable aux marchés du poisson et des fruits de mer où les droits de douane atteignent jusqu'à 50 p. 100 à l'heure actuelle.

La période de mise en œuvre varie. Je pense que c'est une question pour laquelle vous devriez convoquer des experts du ministère des Affaires étrangères à comparaître. Je crois savoir qu'il peut falloir parfois jusqu'à 10 ans. À vrai dire, nous aurions aimé voir une entente pour que toutes les franchises de droits soient appliquées en une seule journée, mais il faut évidemment négocier. Je prends note également des excellents arguments évoqués par M. Stanford au sujet du secteur de l'automobile. Si seulement on pouvait choisir les secteurs que l'on veut libéraliser. Malheureusement, dans le cadre d'un accord de libre-échange, c'est tout ou rien, d'après les règles de l'Organisation mondiale du commerce.

Le sénateur Moore : Je ne le savais pas. Quoi qu'il en soit, j'aimerais savoir à quels produits renvoient les 10 p. 100 qui restent?

Mme Campbell : Je vais devoir vous revenir avec une réponse plus précise.

Le sénateur Moore : Vous pourriez peut-être transmettre la réponse au greffier.

Mme Campbell : Bien sûr.

Le sénateur Moore : Est-ce que votre organisation a eu l'occasion de réagir à l'ébauche de cette entente? Était-ce la première fois que vous pouviez l'examiner?

Mme Campbell : Nous étions en communication constante avec le négociateur en chef et le ministre Fast, de même qu'avec l'ensemble des intervenants, mais comme les autres, nous n'avions pas vu l'entente détaillée avant sa publication.

Le sénateur Moore : Que pensez-vous du fait que le Canada n'a pas pu obtenir une disposition sur le retour au droit NPF comme l'ont fait les États-Unis?

Mme Campbell : Dans un monde idéal, je pense que le Canada devrait négocier avec les États-Unis, et le Mexique, en fait, étant donné que notre produit provient de l'Amérique du Nord. Cela dit, si nous avions fait cela, nous n'aurions pas pu conclure l'entente commerciale Canada-Union européenne, et je suis très satisfaite de voir que le gouvernement est allé de l'avant de ce côté. On voit que les négociations de l'accord global du PTP encadrent un processus bilatéral entre les États-Unis et le Japon concernant le marché automobile. C'est incroyablement négatif, en ce sens que le Canada devrait participer à la négociation de ces dispositions. Je note cependant que le Canada a obtenu un mécanisme permanent de règlement accéléré des différends pour le marché automobile, tandis que le mécanisme équivalent obtenu par les États-Unis doit venir à échéance dans sept ans.

Senator Moore: I don't have a lot of faith in these dispute mechanisms. I saw what happened to Canada with softwood lumber. Even the Americans did not observe the rule of law. We won all the cases. So I don't know what this means. I look at the huge imbalance with trade. I do not know why we just didn't say to Korea, "If we're not going to do this, given the current imbalance, you're not going to enjoy the same trade." I don't know why your organization wouldn't push for that. I look at what's happening to the auto sector here. According to Dr. Stanford's brief, it says that the Canadian trade negotiator did not try to win any condition. Did your organization know that, and did you advocate against that?

Ms. Campbell: I would say, to your broader point, that no one likes lawyers, but the alternative to this agreement for Canada is no agreement at all, a trading system based on brute power. Canada is a market of 35 million. I'm much more comfortable in a system under the rule of law in the World Trade Organization and these agreements than I am trying to go toe to toe with much larger nations and, frankly, firms that are integrated with their governments in a much more complex way, shall I say, than the clear division between the state and the market in Canada.

It's not an ideal world perhaps, but it's the one we live in and so I think these agreements are very important. Our organization stands firmly behind opening up the Korean market to auto trade. I also note that our auto parts providers have gone into the Korean market to provide auto parts for Korean cars, so that you will in fact see a vehicle that's increasingly, shall we say, made with the brain power of the world as opposed to any one single nation.

Senator Moore: I would like to see some of that brain power making cars in Canada.

Ms. Campbell: It's here, sir, and it's an incredibly important part of our exports.

Senator Moore: I'm glad to hear that we're shipping parts.

Ms. Campbell: That is the biggest value in the car.

Senator Moore: It's very important, but I look at this and I think if, as Dr. Stanford says, it's not much of a trade-off. We'll see. I hope you're right, but I wouldn't want to bet against his \$500. Thank you very much.

The Chair: I'm glad you put that on the record. Others have not. I'm not asking for any other comments on the bet.

Le sénateur Moore : Je ne fonde pas beaucoup d'espoir dans ces mécanismes de règlement des différends. J'ai vu ce qui est arrivé au Canada avec le bois d'œuvre. Même les Américains n'ont pas respecté la primauté du droit. Tous les cas ont été réglés en notre faveur. Je ne sais donc pas ce que cela signifie. Je constate qu'il y a un grave déséquilibre commercial. Je ne sais pas pourquoi nous n'avons tout simplement pas dit à la Corée que sans ces dispositions, compte tenu du déséquilibre actuel, elle ne pourrait pas bénéficier des mêmes conditions commerciales. Je ne comprends pas pourquoi votre organisation n'a pas plus insisté. Il faut voir ce qui se passe dans le secteur automobile canadien. Selon le mémoire de M. Stanford, le négociateur du Canada n'a même pas essayé de gagner quelque disposition que ce soit en ce sens. Est-ce que votre organisation était au courant? Avez-vous fait des pressions pour changer l'issue des négociations?

Mme Campbell : Personne n'aime les avocats, mais je vous dirais que pour le Canada, c'était cette entente ou rien du tout; c'est un système commercial brutal. Le Canada offre un marché de 35 millions. Je préfère de loin compter sur un régime axé sur la primauté du droit sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce et sur ces ententes que de faire concurrence à des marchés beaucoup plus importants que le nôtre, et d'affronter des entreprises qui sont intégrées aux gouvernements de façon beaucoup plus complexe qu'ici, si je puis dire. La division entre l'État et le marché est beaucoup moins claire qu'elle ne l'est au Canada.

Ce n'est peut-être pas un monde idéal, mais c'est le monde dans lequel nous vivons, alors je crois que ces ententes sont précieuses. Notre organisation est convaincue qu'ouvrir le marché coréen au secteur automobile est la chose à faire. Je note également que nos fabricants de pièces automobiles ont pénétré le marché coréen et fournissent des pièces pour la fabrication de voitures coréennes, alors le secteur n'est plus l'affaire d'une seule nation comme autrefois, mais est le résultat de l'ingénierie issue des quatre coins du monde.

Le sénateur Moore : J'aimerais voir cette ingénierie à l'œuvre dans le secteur automobile du Canada.

Mme Campbell : Elle l'est, monsieur, et c'est une composante cruciale de nos exportations.

Le sénateur Moore : Je suis heureux d'apprendre que nous exportons des pièces.

Mme Campbell : C'est ce qui a le plus de valeur dans une voiture.

Le sénateur Moore : C'est très important, mais comme le dit M. Stanford, ce n'est pas un très bon compromis, selon moi. On verra bien. J'espère que vous avez raison, mais je ne gagerais pas contre lui. Merci beaucoup.

La présidente : C'est bien que vous l'ayez déclaré officiellement. Tout le monde ne l'a pas fait. Ce n'est pas une invitation pour discuter du pari.

Senator Housakos: My question is addressed to all three members of the panel. It seems to me there are some people who look at trade arrangements from a perspective of simply “am I exporting more than I’m importing?” I was wondering if all three members of the panel can share their views of whether there are other elements in trade agreements above and beyond just the balance on one side versus the other, of how much I’m bringing in versus how much I’m sending out?

I’m a senator from Quebec and I can tell you that the pork industry is extremely excited with this agreement, and we’ve heard from the cattle industry and the agri-food industry. There are a number of Canadian industries right now that are particularly enthused by the opportunity to go into that marketplace.

I would like your commentary above and beyond, like I said, the very cut and dry perspective of how much we send out versus how much we bring in. What other elements should we be looking at when we evaluate trade agreements like this?

Mr. Kirke: As I was mentioning before, our industry’s current position is it is almost absurd to measure imports and exports because we design it in Montreal, we make it around the world and we sell it all over the world. That is actually our industry. Our main partner in support of that from the Canadian government’s perspective is Export Development Canada. The previous president of Export Development Canada, who has gone on to other things, called that integrative trade. We’re a model of that in the apparel industry.

That is the first thing. That is the context we operate in. We have a certain amount of product that is made here and it will be the nice, simple count. Our exports increased by 60 per cent last year to Korea and I know that because I was walking around Seoul last December, it was brutally cold and people were walking around with Canada Goose parkas, so that was good.

In this agreement we have a limited perspective but I want to mention one other thing. Until a year ago, when the negotiations restarted, we were negotiating a NAFTA-type rule of origin. I think it’s to be commended that the minister asked staff to go back and ask if this is right.

In point of fact, the government has shown some flexibility so that’s the first thing, to the extent that it is a tit for tat, export-import kind of deal, we are quite satisfied with it and we should use it in other developed countries for agreements. The other stuff may build stronger relationships because the Korean textile industry is a world-beater. If you go into Central America, I remember having one conversation in Nicaragua and a phone call with the Nicaraguan industry and they had to translate it into Korean because the Korean industries have invested there to the extent that they basically run the industry in Nicaragua. The bottom line is if we build better relationships with those conglomerates it might be positive for our industry.

Le sénateur Housakos : Ma question s’adresse aux trois témoins. On dirait que pour certains, les ententes commerciales se résument à « est-ce que j’exporte plus que j’importe? ». Je me demandais si les témoins pouvaient nous faire part de leur point de vue à cet égard. Y a-t-il autre chose à considérer, outre le ratio importation-exportation?

Je suis un sénateur du Québec et je peux vous dire que l’industrie du porc est ravie de cet accord, et nous avons eu le même son de cloche du secteur de l’élevage bovin et de l’industrie agroalimentaire. Différentes industries canadiennes sont très enthousiastes à l’idée de pouvoir faire leur entrée dans ce marché.

J’aimerais savoir quels sont les éléments à considérer, selon vous, à part la simple équation « exportations contre importations ». De quoi devrait-on tenir compte dans l’évaluation d’accords commerciaux comme celui-ci?

M. Kirke : Comme je l’ai déjà dit, la position actuelle de notre industrie est qu’il est presque absurde de mesurer le ratio importation-exportation, car la conception se fait à Montréal, mais la fabrication et la vente se font à l’échelle mondiale. C’est la réalité de notre industrie. Notre partenaire principal au gouvernement fédéral est Exportation et développement Canada. L’ancien président d’Exportation et développement Canada, qui occupe maintenant d’autres fonctions, appelait cela le commerce d’intégration. Nous sommes un modèle pour ce type de commerce dans l’industrie du vêtement.

C’est le premier point. C’est dans ce contexte que nous évoluons. Certains produits sont fabriqués ici, alors pour cela, le calcul sera simple. Nos exportations vers la Corée ont augmenté de 60 p. 100 l’an dernier, et j’ai pu le constater par moi-même dans les rues de Séoul en décembre dernier. Il faisait un froid de canard et les gens se baladaient dans leur parka Canada Goose. C’est bien.

Notre position est plutôt limitée concernant cet accord, mais j’aimerais en profiter pour formuler un commentaire. Jusqu’à la reprise des négociations, il y a un an environ, on tentait d’établir une règle d’origine semblable à ce que prévoit l’ALENA. Je pense qu’il faut saluer l’initiative du ministre, qui a demandé à son personnel de revenir en arrière pour vérifier que c’était approprié.

Première des choses, le gouvernement a fait preuve de souplesse, et bien qu’il s’agisse d’un accord exportation-importation de style donnant-donnant, nous en sommes très satisfaits et nous pensons que nous devrions l’utiliser dans d’autres pays développés. Sinon, cela pourrait permettre de bâtir des liens plus étroits avec l’industrie textile de la Corée, qui est la championne du monde. Je me souviens d’avoir eu une conversation téléphonique avec un fabricant au Nicaragua et il avait fallu tout traduire en coréen, car les entreprises coréennes ont tellement investi en Amérique centrale et au Nicaragua, qu’elles dirigent essentiellement l’industrie là-bas. Au bout du compte, si nous pouvons établir de meilleures relations avec ces conglomérats, notre industrie pourra y gagner au change.

Ms. Campbell: In response I will lay out a few stylized facts. Canada is a small domestic market. We produce far more than we could consume simply ourselves. Access to other markets is absolutely imperative to our standard of living. I take note that we are in this fantastic First Nations room. The art here is incredible. These are Canada's first traders, and they didn't have to deal with borders. In fact one could say perhaps they were even more progressive than our outlook on the world today.

Here we are. The rule of law is what it is, and I would say that we live and die by access to the U.S. market. While we're preoccupied today with Korea, of course, I would always commend work we can do to update NAFTA provisions, address the issue that Senator Moore addressed, which is protectionism in the United States, which takes many insidious forms of subsidies and "Buy America" policies. I would also say we have to look to future growth in Asia where the middle class is growing and has huge demand for Canadian products. I think that's what this agreement is about, it's about the future.

I commend us to look both at imports and exports, as well as foreign direct investment, and I would also suggest that this committee, along with the House of Commons trade committee, ensure that Statistics Canada is able to keep pace with measuring what we're actually doing. That includes updated statistics on services trade, on foreign direct investment trade, on foreign affiliate sales, and I can assure you that some data there is a bit muddy. Time series have not been updated. With respect, we have to do a better job measuring the footprint we have because when we look around we see an effective standard of living in a country that's ready to compete.

Mr. Stanford: Senator Housakos, that's an important question because it gets to the gap between the economic theory of free trade in an idealized world and the reality of international trade flows that we experience in the real world.

In free trade theory the issue of a trade balance or imbalance is actually assumed out of existence. The assumption in free trade theory is that all resources in the country will be fully employed both before and after trade has opened up with a free trade partner. As a result, you can be safely assured that everyone is going to be working, no one will lose their job because of a free trade agreement, and the impact of trade will not be on the balance or the number of jobs, it will be on the efficiency of work. It's supposed to be a productivity gain resulting from the reallocation of labour that drives the assumed gain from a free trade agreement.

Mme Campbell : Je vais vous donner quelques faits stylisés en guise de réponse. Le Canada est un petit marché national. Nous produisons beaucoup plus que nous pouvons consommer nous-mêmes. Pour maintenir notre niveau de vie, il est absolument impératif de pouvoir accéder à d'autres marchés. Je vois que nous sommes dans la magnifique salle des Nations Unies. Les œuvres d'art exposées ici sont formidables. Ce sont les premiers commerçants du Canada; ils n'avaient pas, eux, à composer avec les frontières. En fait, on pourrait dire qu'ils avaient une vision du monde plus progressive que nous.

Nous y voilà. La primauté du droit est ce qu'elle est, et je dirais que notre sort dépend de l'accès au marché américain. Aujourd'hui, c'est de la Corée dont il est question, bien sûr, mais je salue tout effort visant à actualiser les dispositions de l'ALENA et à remédier au problème qu'a soulevé le sénateur Moore, soit celui du protectionnisme aux États-Unis. C'est une problématique qui se présente de manière insidieuse, sous le couvert de subventions et de politiques dites « Buy America ». Je dirais également qu'il faut porter attention à l'expansion future de la classe moyenne en Asie, là où la demande de produits canadiens est énorme. L'avenir est d'ailleurs l'essence de cet accord.

Nous nous devons de suivre les importations comme les exportations, de même que les investissements directs étrangers, et je recommanderais au comité, et au comité du commerce de la Chambre des communes, de veiller à ce que Statistique Canada puisse mesurer de façon opportune le travail qui se fait. Cela veut aussi dire de tenir des statistiques à jour sur le commerce des services, le commerce des investissements directs étrangers et les ventes des sociétés affiliées à l'étranger. Je vous assure que certaines données à ce sujet sont plutôt vaseuses. Les séries chronologiques ne sont pas toutes à jour. Sans vouloir manquer de respect, je crois que nous devons améliorer notre façon de mesurer notre empreinte, car en regardant un peu autour de nous, on voit un pays qui offre un bon niveau de vie et qui est prêt à faire concurrence aux autres.

M. Stanford : Sénateur Housakos, C'est une question importante, car elle fait référence à l'écart qui sépare la théorie économique du libre-échange dans un monde idéal, et la réalité des courants du commerce international tels que nous les connaissons.

La théorie du libre-échange suppose l'existence d'un équilibre ou d'un déséquilibre commercial. La supposition veut que toutes les ressources d'un pays soient employées avant et après l'ouverture du marché à un partenaire de libre-échange. Grâce à l'accord de libre-échange, on a l'assurance que tout le monde pourra travailler et que personne ne va perdre son emploi, et que l'accord n'aura pas de répercussions sur l'équilibre commercial ni sur le nombre d'emplois disponibles, mais plutôt une incidence positive sur l'efficacité du travail. La réattribution de la main-d'œuvre issue d'un tel accord permettrait de gagner en productivité.

That theoretical approach is also embodied in the computable general equilibrium models that are the main tools you've often seen. When a free trade agreement is negotiated economists are hired to use one of these computer models that assume full employment and balanced trade, in essence, to estimate the productivity gains coming from the agreement.

There will be productivity gains. There's no doubt that there is a certain reallocation of output and employment and capital and labour after a free trade agreement. In Canada's case, that has mostly meant putting more capital and labour into resource extraction instead of other sectors of the economy.

The problem is that those assumptions do not apply in the real world. We cannot assume that Canada will be fully employed under free trade. We have official unemployment of 1.4 million today, true unemployment of more like 2 million, and the fact that we have a current account deficit of over \$50 billion a year explains many hundreds of thousands of those unemployed people.

We cannot ignore the trade balance effects, which is what the computable models and the free trade policy-makers would have us do. You could have small reallocation or improvements in efficiency of a global supply chain, but it would all be overwhelmed by the losses from what we estimated would be 30,000 jobs as a result of the growing imbalance.

Those global supply chain effects may be important for Canadian companies, although in the auto parts case which Dr. Campbell alluded to, there is no significant auto parts exports to Korea, and the foreign direct investment footprint of Canadian firms in Korea's auto industry is negligible.

You can have some supply chain effects but the main priority of policy has to be whether Canadians here are employed gainfully, in good jobs, producing to the best of their abilities. On that scale, a big shift in a trade balance against Canada, which I expect will occur under this agreement, clearly outweighs any marginal efficiency gains resulting from the traditional reallocation of factors that is emphasized by economic models.

Senator Housakos: Thank you for those answers. More specifically, my next question is to you, Mr. Stanford.

I'll simplify my interpretation of trade agreements. My interpretation of free trade agreements is giving Canadian industry opportunity to perform in and to get access to markets that they otherwise wouldn't have. Inevitably, in those types of exchanges, the industries that are most efficient, most effective and most competitive on a global scale are the ones that are going

Cette approche théorique est également utilisée dans les modèles d'équilibre général calculable, des outils clés qu'on voit souvent. Lors de la négociation d'un accord de libre-échange, des économistes sont engagés pour appliquer un de ces modèles informatiques qui se fondent sur le plein emploi et l'équilibre commercial pour estimer les gains en productivité qui découleront de l'accord.

Il y aura des gains de productivité. Cela ne fait aucun doute. Un accord de libre-échange mène effectivement à une certaine réattribution des extrants, de l'emploi, du capital et de la main-d'oeuvre. Au Canada, cela s'est principalement traduit par l'investissement accru de capitaux et de main-d'oeuvre dans l'extraction de ressources plutôt que dans d'autres secteurs de l'économie.

Le problème, c'est que ces suppositions ne s'appliquent pas au monde réel. On ne peut pas présumer que le Canada profitera d'un plein emploi grâce à un accord de libre-échange. Le taux de chômage officiel est de 1,4 million aujourd'hui et le taux de chômage réel de plus de 2 millions, et le déficit courant de plus de 50 milliards par année explique pourquoi des milliers et des milliers de personnes sont sans travail.

On ne peut pas ignorer les effets de l'équilibre commercial, ce que voudraient qu'on fasse les modèles informatiques et les responsables des politiques de libre-échange. On pourrait voir une légère réattribution ou une légère hausse de productivité dans la chaîne d'approvisionnement mondiale, mais tout cela ne ferait pas le poids comparativement à la perte d'emplois attribuable au déséquilibre commercial croissant, une perte estimée à 30 000 emplois.

L'incidence de la chaîne d'approvisionnement mondiale peut être importante pour les entreprises canadiennes, mais pour le secteur des pièces automobiles, dont a parlé Mme Campbell, les exportations vers la Corée ne sont pas si nombreuses, et l'empreinte des entreprises canadiennes en matière d'investissements directs étrangers est négligeable dans l'industrie automobile coréenne.

On peut aspirer à produire certains effets sur la chaîne d'approvisionnement, mais les politiques devraient en priorité faire en sorte que les Canadiens ont de bons emplois bien rémunérés, et qu'ils contribuent à la productivité au meilleur de leurs compétences. À cette échelle, un important déséquilibre au détriment du Canada, ce à quoi je m'attends avec cet accord, aurait bien plus de répercussions négatives qu'il n'y aurait de gains marginaux résultant de la réattribution traditionnelle de facteurs mis en vedette par les modèles économiques.

Le sénateur Housakos : Merci pour vos réponses. Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Stanford.

Je vais y aller d'une interprétation simplifiée des accords commerciaux. Pour moi, conclure un accord de libre-échange, c'est permettre à l'industrie canadienne d'accéder à des marchés auxquels elle n'aurait pas eu accès autrement, et d'y faire des affaires. Dans un tel contexte, ce sont inévitablement les secteurs les plus rentables, efficaces et concurrentiels à l'échelle mondiale

to benefit. Inevitably, in the capitalist free trade theory, the ones that are not efficient and effective will have to find other ways to occupy themselves. There will be a give and take and there will be a certain adjustment.

Major adjustments were made in the last 20 years after the free trade agreement was signed with the United States. The doom-and-gloom-sayers at the time claimed the clouds were going to fall from the skies and Canadians would lose millions of jobs; but that did not materialize. Imagine what would happen to the Canadian economy if the U.S. had said: "We're buying more than we're selling, so we're shutting down our borders and we're not going to exchange technology, services and financial sector exchanges, and so on."

Are the United States and the EU, two of the world's biggest markets that have aggressively signed agreements with Korea and who have a greater trade imbalance than Canada, as misguided as we are?

Mr. Stanford: That's a very good question. I actually don't disagree with the way that you characterized it — that a free trade agreement is going to work for industries that are competitive enough to benefit, given the competitive situation of the firms in the other country, and those that aren't will need to find other ways of occupying themselves. That's absolutely correct. When we actually parse the Canada-Korea trade relationship, we find five sectors, as I mentioned, in our analysis that are either unaffected or would actually experience net sales as a result of the elimination of bilateral barriers. In those five, the calculus works in our favour.

In the other sectors, it works against us because the Koreans have been more successful than we've been, even though they're a small economy, too. Remember, their GDP is smaller than ours is, but they have been much more focused and successful than we by building national champion companies like Hyundai, Kia, Samsung, LG and so on. They've been successful in building such companies that can reach and penetrate global markets. In Canada, we have focused on digging stuff out of the ground and selling it to the rest of the world and then buying back the stuff they make out of our resources. That asymmetry is the exact source of the problem.

Are the Americans as misguided as we are? Despite NAFTA, if we were selling twice as much to America as they were buying from us, I would suggest we would hear about it. We absolutely would have a situation, but the trade imbalance between Canada and the United States is very, very small relative to the total flow that goes in both directions, especially if you include services and investment income where the Americans have a strong surplus. A balanced two-way flow like we have with America can be genuinely beneficial. But that is not what we have with Korea. There's a lot of second-guessing, certainly in the auto industry in

qui vont en profiter. Selon la théorie capitaliste du libre-échange, il est aussi inévitable que les moins rentables et efficaces vont devoir trouver d'autres façons de s'occuper. Il y aura des concessions à faire et il faudra s'adapter.

Nous avons vécu d'importants bouleversements au cours des 20 dernières années, soit depuis la conclusion de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. À l'époque, les plus pessimistes prédisaient que le ciel allait nous tomber sur la tête et que les Canadiens allaient perdre des millions d'emplois; cela n'est jamais arrivé. Essayez d'imaginer ce qui serait advenu de l'économie canadienne si les États-Unis avaient dit : « Nous achetons plus que nous vendons, alors nous fermons nos frontières et il n'y aura plus d'échange dans les secteurs des technologies, des services ni des finances. »

Est-ce que les États-Unis et l'Union européenne sont aussi malavisés que nous? Ce sont deux des plus grands marchés au monde et ils accusent un déséquilibre commercial encore plus important que celui du Canada, et pourtant, ils ont négocié avec ardeur des ententes avec la Corée.

M. Stanford : C'est une très bonne question. En fait, je trouve que votre interprétation est assez bonne, c'est-à-dire que l'accord de libre-échange va profiter aux industries qui ont ce qu'il faut pour se mesurer aux entreprises concurrentielles de l'autre pays, et les autres devront s'occuper autrement. Vous avez tout à fait raison. Quand on décortique la relation commerciale entre le Canada et la Corée, notre analyse démontre que cinq secteurs ne subiraient aucun contrecoup ou bénéficieraient de ventes nettes grâce à l'élimination des barrières bilatérales. Dans ces cinq secteurs, le calcul penche en notre faveur.

Dans les autres secteurs, ce serait plutôt l'inverse, car les Coréens ont eu plus de succès que nous, même s'il s'agit d'une petite économie. Rappelez-vous, la Corée a un PIB inférieur à celui du Canada, mais elle a concentré davantage d'efforts, qui ont porté fruit d'ailleurs, à bâtir des compagnies nationales d'envergure comme Hyundai, Kia, Samsung, LG et j'en passe. Elle a bâti des compagnies qui peuvent atteindre et pénétrer les marchés mondiaux. Au Canada, nous avons mis l'accent sur l'extraction et la vente des ressources naturelles, et nous achetons ensuite au reste du monde les produits fabriqués à partir de nos ressources. Cette asymétrie est la source même du problème.

Les Américains sont-ils aussi malavisés que nous? Malgré l'ALENA, si nous vendions aux États-Unis deux fois plus de produits qu'ils ne peuvent nous en acheter, j'ai bien peur qu'on en aurait des échos. Il est certain que cela poserait problème. Mais le déséquilibre entre le Canada et les États-Unis est minime par rapport au total des échanges qui vont dans les deux sens, surtout si on inclut les services et les revenus de placement, où les États-Unis enregistrent un important surplus. Des échanges bilatéraux équilibrés comme ceux que nous avons avec les États-Unis pourraient vraiment s'avérer bénéfiques. Ce n'est toutefois pas le

both Europe and America. The view is that those agreements should not have been signed in the way that they were. That gives us a chance in Canada to avoid making the same mistake.

Senator Downe: Mr. Stanford, I wouldn't take your bet because I've looked at the numbers, and yours were pretty conservative. In our trade with Chile, for example, we went from a surplus of \$73 million in 1996, the year before we signed the free trade agreement, to a deficit of \$950 million in 2013; and it goes on and on. In one of the more recent deals, we signed a free trade agreement with Peru two years ago. Our deficit went from \$2.1 billion to \$2.5 billion. I think your money is pretty safe, even if you find anybody to take your bet.

I'm interested in your comments about the 38,000 potential jobs lost. The trade deficit has been a major problem in this country for a long time, and it has really impacted manufacturing jobs, particularly in Ontario and Quebec. We've seen thousands of jobs transferred outside our country — stable, well-paying middle class jobs that support families and communities are now gone. Is your estimate of 38,000 job losses with this agreement based upon the current value of the Canadian dollar? Many of those losses occurred when our dollar was at par with the American dollar. I'm not sure what the dollar is trading at today but it was 87 cents or 88 cents last week. Does that impact your numbers and, if so, how?

Mr. Stanford: You're quite right to refer to the experience of other free trade agreements that we've signed. In fact, in other research we've done that is referenced in the notes before you we've done precisely that and looked at the series of other free trade agreements that Canada has signed and considered the balance of trade impacts of those agreements. In virtually every case, we find a significant deterioration in the net balance against Canada. That reflects the structural asymmetry — the fact we don't have enough global champion companies selling high value products to those countries. Bringing down the barriers on both sides will lead to a much larger flow of imports than exports.

Our estimate of the net impact on employment of around 30,000 job losses does not assume the dollar stays where it is. It doesn't assume a particular level for the dollar but assumes that the dollar stays constant after the trade agreement is signed. It's only counting the effect of tariff reduction on both sides, given the existing footprint that Canada and Korea have in each other's markets.

cas avec la Corée. Il y a encore une grande remise en cause, notamment dans l'industrie automobile, tant en Europe qu'aux États-Unis. On pense que ces deux accords n'auraient pas dû être conclus dans leur forme actuelle. Cela permet au Canada d'éviter de reproduire les mêmes erreurs.

Le sénateur Downe : Monsieur Stanford, je n'accepterais pas votre pari parce que j'ai examiné les chiffres, et les vôtres sont très prudents. Dans le cadre de nos échanges commerciaux avec le Chili, par exemple, nous sommes passés d'un excédent de 73 millions de dollars en 1996, l'année précédant l'accord de libre-échange, à un déficit de 950 millions de dollars en 2013, et cela ne s'arrête pas là. Plus récemment, nous avons signé un accord de libre-échange avec le Pérou il y a deux ans. Notre déficit est passé de 2,1 à 2,5 milliards de dollars. Je pense que votre argent est en sécurité, même si vous trouvez quelqu'un pour accepter votre pari.

Je m'intéresse à votre observation sur la perte potentielle de 38 000 emplois. Le déficit commercial constitue un problème de taille depuis longtemps dans notre pays, et il a eu des répercussions réelles sur les emplois manufacturiers, particulièrement en Ontario et au Québec. Des milliers d'emploi ont été transférés à l'étranger, et ces emplois stables et bien rémunérés de classe moyenne qui soutenaient des familles et des communautés sont maintenant partis. Avez-vous évalué que cet accord entraînerait la perte de 38 000 emplois en vous fondant sur la valeur actuelle du dollar canadien? Un grand nombre de ces pertes sont survenues quand notre dollar était à égalité avec le dollar américain. Je ne suis pas certain de la valeur du dollar aujourd'hui, mais il valait 87 ou 88 ¢ la semaine dernière. Cela a-t-il une incidence sur vos chiffres, et dans l'affirmative, de quelle manière?

M Stanford : Vous avez entièrement raison de faire référence à ce qu'il s'est passé avec d'autres accords de libre-échange que nous avons conclus. En fait, dans une autre recherche que nous avons effectuée et dont il est question dans les notes devant vous, nous nous sommes penchés sur la question et avons examiné une série d'autres accords de libre-échange que le Canada a signés afin d'évaluer l'incidence sur la balance commerciale. Dans pratiquement tous les cas, nous avons observé une détérioration notable de la balance nette au détriment du Canada. Voilà qui témoigne de l'asymétrie structurelle et du fait que nous ne comptons pas suffisamment d'entreprises faisant figure de championnes mondiales qui vendent des produits à valeur élevée à ces pays. L'élimination des obstacles des deux côtés fera en sorte qu'il y aura bien plus d'importations que d'exportations.

Nous n'avons pas estimé l'incidence nette à environ 30 000 pertes d'emplois en présumant que le dollar se maintiendrait à sa valeur actuelle. Nous n'avons pas présumé qu'il aurait une valeur donnée, mais plutôt que sa valeur restera constante après la signature de l'accord. L'étude ne tient compte que de l'effet de la réduction des tarifs des deux côtés, compte tenu de l'empreinte actuelle que le Canada et la Corée ont mutuellement sur leurs marchés.

There's no assumption about the level of the currency required for those numbers. Future changes in the currency would work for us or against us. Potentially, those changes would be much larger than the tariff effects. If the Canadian dollar continues to depreciate as it has in the last couple of years, and I hope that's true, a fair sustainable value for our dollar would be around U.S. 80 cents, that would offset some of the expected harm from the Canada-Korea deal.

However, the Koreans are very active in the currency manipulation business. They have used their capital market structure and the central bank to try to suppress their currency as a tool of their successful export-led growth. In the long run, I wouldn't expect the Koreans to sit idly by if their currency is working against them. Their government and central bank will almost certainly intervene in order to preserve a currency advantage.

In precise answer to your question, the estimate of 30,000 job losses does not depend on any assumption about the level of the dollar but merely assumes that the dollar will stay roughly where it is relative to the Korean counterpart.

Senator Downe: Ms. Campbell, you mentioned in your opening comments about your association consisting of major exporters around the world. Given the problem of our balance of trade and the manufacturing job loss, what has your association done other than depend on the government for action? I noticed the Chamber of Commerce, and I'm sure you're familiar with this report, published a document recently, *Turning it Around: How to Restore Canada's Trade Success*. I wonder if your association takes any other action as well. Around the world, the countries that are doing well in exports and maintaining manufacturing jobs put a lot more resources into their exports, the U.K., Australia, the Germans and so on, than we currently do. They seem to be much more proactive. The Americans have Direct Line and some other initiatives to assist their businesses.

Part of the problem here, we hear, and the chamber of commerce reinforces it, is that we sign these agreements and then it's over to you in the business community and things seem to fall apart compared to what other countries are doing. What has your association done on its own, if anything, to assist Canadian exporters?

Ms. Campbell: Let me say that the imperative here is with globally active and exporting firms. It is the business strategies of firms and the way that they're able to use their comparative advantages in Canada, have an innovative product and access to new consumers, that's truly critical as well as the enabling environment you've talked about. There was quite a bit in your question. Let me parse that out into three tranches.

Nous n'avons fait aucune supposition quant à la valeur que doit avoir la devise pour atteindre ces chiffres. Les fluctuations futures de la devise pourraient jouer à notre avantage ou à notre désavantage. Ces fluctuations pourraient avoir des effets bien plus importants que ceux des tarifs. Si le dollar canadien continue de se déprécier comme il le fait depuis quelques années, comme j'espère qu'il le fera — une juste valeur viable s'établirait à environ 80 cents américains —, cela compenserait certains des torts qu'on prévoit que l'accord entre le Canada et la Corée aura.

Cependant, les Coréens sont très actifs sur le plan de la manipulation des devises. Ils ont utilisé leur structure de marché financier et leur banque centrale pour tenter de réduire la valeur de leur devise afin de stimuler leur excellente croissance fondée sur les exportations. À long terme, je ne m'attendrais pas à ce que les Coréens restent les bras croisés si leur devise les pénalise. Leur gouvernement et leur banque centrale interviendront presque certainement pour préserver un avantage sur le plan de la devise.

Pour répondre précisément à votre question, l'estimation de la perte de 30 000 emplois ne repose sur aucune hypothèse quant à la valeur du dollar, mais présuppose simplement que le dollar se maintiendra plus ou moins au même niveau par rapport à la devise coréenne.

Le sénateur Downe : Madame Campbell, vous avez indiqué dans votre exposé que votre association est composée de grands exportateurs actifs sur les marchés extérieurs. Face au problème que posent notre balance commerciale et la perte d'emplois manufacturiers, qu'a fait votre association à part dépendre du gouvernement pour agir? J'ai remarqué que la Chambre de commerce a publié récemment un rapport intitulé *Un point tournant : Comment rétablir notre succès commercial sur les marchés étrangers*, que vous connaissez certainement. Je me demande si votre association prend des mesures également. De par le monde, les pays qui s'en sortent bien au chapitre des exportations et qui conservent leurs emplois manufacturiers, comme le Royaume-Uni, l'Australie et l'Allemagne, accordent beaucoup plus de ressources à leurs exportations que nous ne le faisons. Ils semblent bien plus proactifs. Les Américains ont Direct Line et d'autres initiatives pour aider leurs entreprises.

D'après ce que nous entendons, et la Chambre de commerce renforce cette impression, le problème vient en partie du fait qu'une fois l'accord signé, c'est au milieu des affaires qu'il revient d'agir, et c'est là que les choses semblent mal aller comparativement à d'autres pays. Quelles mesures votre association a-t-elle prises par elle-même, le cas échéant, pour aider les exportateurs canadiens?

Mme Campbell : Permettez-moi de dire que l'impératif ici, ce sont les entreprises exportatrices et actives à l'étranger. Ce sont les stratégies des entreprises et leur capacité à pouvoir exploiter leurs avantages comparatifs au Canada, à proposer un produit novateur et à accéder à de nouveaux consommateurs qui sont réellement essentielles, ainsi que l'environnement habilitant que vous avez évoqué. Votre question couvrirait beaucoup de matière. Permettez-moi d'y répondre en trois temps.

First, in regard to the government, I think we have an excellent business environment, rated number two in the world after Hong Kong. Important enabling factors, such as our logistics networks, the border rail and airports, are essential. The government also has a critical role to play in funding innovation. I would argue that the U.S. does a much better job than Canada does by using its military and government procurement to incent innovation. We could have a whole session on that alone. Let me just say that the business and taxation environment is very positive in Canada.

Second, when it comes to firms, their strategy has to be to go to where there are customers, which includes growing their businesses in Canada. We've seen, under incredibly difficult global economic conditions, the footprint of our financial services industry, both banking and insurance, increase rapidly to growth markets. That's an incredible success story. Of course, it involves an expansion of the Canadian footprint but it also means going to where those customer are in India, Indonesia, Latin America and South America.

The third piece to that is the world of associations. I can assure you that our role is to collaborate with our members and the government to make them aware of opportunities.

For example, I would highlight for this committee the partnership that we have with the Canada-China business council, the Canada-India CEO forum, which we're a part of, to try and promote Canadian opportunities into these growth markets. Again, when it comes to Canada, I think complacency is our greatest enemy. Fragmentation is unfortunately our greatest problem. The government, business and associations working collaboratively with institutions like Export Development Canada, we all have to leverage each other's expertise.

Senator Downe: Thank you for that. Just back to this, though, you have a large research department.

Ms. Campbell: No, we don't. At the Canadian Council of Chief Executives, it's me, on trade.

Senator Downe: I thought you headed up a whole wing, with all the work that you do. So the Chamber of Commerce document, which is called *Turning it Around*, they've identified the problem, they put some people on it. You don't have a similar independently produced document, do you?

Ms. Campbell: I'm familiar with the chamber's excellent document, *Turning it Around*. I would point you to specific studies that we have done on specific markets: China, India, and the study we commissioned on the suggestion to unilaterally liberalize Canada's trade, including supply management. One word I always like to hear at any committee's discussion on trade

Premièrement, en ce qui concerne le gouvernement, je pense que nous jouissons d'un excellent environnement d'affaires, qui se classe au deuxième rang mondial après Hong Kong. D'importants facteurs habilitants, comme nos réseaux logistiques et le transport ferroviaire et aérien transfrontalier, sont essentiels. Le gouvernement a également un rôle crucial à jouer en finançant l'innovation. Je ferais remarquer que les États-Unis jouent ce rôle bien mieux que le Canada en utilisant les marchés de l'armée et du gouvernement pour encourager l'innovation. Nous pourrions tenir une séance entière sur ce sujet seulement. Je me contenterai de dire que l'environnement commercial et fiscal est très favorable au Canada.

Deuxièmement, pour ce qui est des entreprises, elles doivent avoir comme stratégie d'aller là où se trouve leur clientèle et donc accroître leurs activités au Canada. Nous avons vu, dans des conditions économiques mondiales incroyablement difficiles, l'empreinte de notre industrie des services financiers s'élargir rapidement pour faire croître des marchés, et ce, tant pour les banques que pour les assurances. C'est une réussite remarquable. Évidemment, il faut pour cela augmenter l'empreinte au Canada, mais aussi aller là où se trouvent les clients, en Inde, en Indonésie, en Amérique latine et en Amérique du Sud.

Troisièmement, c'est un monde d'associations. Je peux vous assurer que notre rôle consiste à collaborer avec nos membres et avec le gouvernement pour leur faire connaître les occasions qui se présentent.

Par exemple, sachez que nous avons un partenariat avec le Conseil commercial Canada-Chine et le Forum des PDG Canada-Inde, dont nous faisons partie, afin de tenter de faire connaître les occasions qui s'offrent aux Canadiens sur ces marchés en expansion. Ici encore, quand il est question du Canada, je pense que la complaisance est notre pire ennemie et la fragmentation, malheureusement, notre plus grand problème. Il faut que le gouvernement, les entreprises et les associations collaborent avec des institutions comme Exportation et développement Canada afin que nous exploitons tous le savoir-faire les uns des autres.

Le sénateur Downe : Merci de cette réponse. Mais pour revenir à nos moutons, vous disposez d'un imposant service de recherche.

Mme Campbell : Non. Au Conseil canadien des chefs d'entreprise, c'est moi qui s'occupe de la question en ce qui concerne le commerce.

Le sénateur Downe : Je pensais que vous dirigiez tout un service, avec tout le travail que vous faites. Ainsi, la Chambre de commerce, dans le document *Un point tournant*, a décelé le problème et a affecté des gens pour s'en occuper. Vous n'avez pas de document indépendant semblable, n'est-ce pas?

Mme Campbell : Je connais l'excellent document de la chambre intitulé *Un point tournant*. Pour notre part, nous avons réalisé des études portant sur des marchés précis, comme la Chine et l'Inde, et avons commandé une étude sur la proposition de libéraliser unilatéralement le commerce au Canada, notamment sur la gestion de l'approvisionnement. Lors d'une discussion sur le

is the “consumer.” The price that consumers pay ultimately helps us to be competitive and attractive, a market with a high standard of living and that certainly is down to free trade.

The other thing that I think is important is that we talk about tariffs. Tariffs are essentially a tax. They are an additional price that the government places on a product that is passed on, ultimately, by the company onto the consumer. It is intriguing to me that an advanced economy like Canada’s, which is able to raise taxation on companies, consumption and individuals, would still have any tariffs whatsoever. We continue to take into the treasury anywhere from \$3 to \$5 billion annually, taxing products, which makes it more expensive for consumers.

There are those types of issues. If there’s a specific issue, that excellent report by the chamber also covered trade promotion and re-striking the advisory committee on trade to the minister of trade. That’s another proposal, for example, that the Canadian Council of Chief Executives would support fully.

The Chair: Thank you. We’ve come to the end of our time and the questioners.

I’d like to thank Mr. Kirke, Dr. Campbell and Mr. Stanford for your input into our assessment of Bill C-41.

I should put on the record that this committee continues to study international trade issues, both geographically and on specific topics, and we intend to continue that approach. Some of the broader issues that all of you have brought to the table are very useful in our continuing study. We thank you all for your contributions today.

Senators, we will suspend for five minutes.

(The committee suspended.)

(The committee resumed.)

Honourable senators, we’re reconvening the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. We are continuing our study of Bill C-41.

Is it agreed that the committee move to clause-by-clause consideration of Bill C-41, Canada-Korea Economic Growth and Prosperity Act?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall the title stand postponed? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clause 1, which contains the short title, stand postponed? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Is it agreed that I group clauses? Agreed?

commerce avec un comité, j’aime toujours entendre le mot « consommateur ». Le prix que les consommateurs paient en bout de ligne nous aide à être concurrentiels et attrayants, et à avoir un marché où le niveau de vie est élevé et qui repose certainement sur le libre-échange.

Je pense qu’il est également important de parler des tarifs. Ces derniers sont essentiellement une taxe, un prix supplémentaire que le gouvernement impose sur un produit et que l’entreprise refille finalement au consommateur. Je m’étonne qu’une économie avancée comme le Canada, qui est capable d’imposer ou de taxer les entreprises, la consommation et les particuliers, applique encore le moindre tarif. Il continue de verser au Trésor de 3 à 5 milliards de dollars annuellement en imposant aux produits une taxe qui les rend plus chers pour les consommateurs.

Voilà le genre de problèmes qui se posent. S’il y a un problème précis, l’excellent rapport de la chambre traite également de la promotion du commerce et de la reconstitution du comité consultatif du ministre du Commerce. C’est une autre proposition, par exemple, que le Conseil canadien des chefs d’entreprise appuierait sans réserve.

La présidente : Merci. Nous n’avons plus de temps ou d’intervenants.

J’aimerais remercier M. Kirke, Mme Campbell et M. Stanford de leur contribution à notre évaluation du projet de loi C-41.

Je devrais indiquer aux fins du compte rendu que le comité continue d’étudier les questions relatives au commerce international, que ce soit du point de vue géographique ou concernant des questions précises, et nous entendons conserver cette approche. Certaines des questions plus larges que vous avez soulevées sont très utiles dans le cadre de notre étude continue. Nous vous remercions tous de votre contribution aujourd’hui.

Mesdames et messieurs, nous suspendons la séance pour cinq minutes.

(La séance est suspendue.)

(La séance reprend.)

Mesdames et messieurs, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international reprend sa séance. Nous poursuivons notre étude du projet de loi C-41.

Plaît-il au comité de procéder à l’examen article par article 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?

Des voix : Oui.

La présidente : L’étude du titre est-elle réservée?

Des voix : Oui.

La présidente : L’article 1, qui contient le titre abrégé, est-il réservé?

Des voix : Oui.

La présidente : Le comité convient-il de regrouper des articles?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clauses 2 to 10 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clauses 11 to 20 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clauses 21 to 30 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: I hear no voices to the contrary. Shall clauses 31 to 40 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clauses 41 to 50 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clauses 51 to 60 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clause 61 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall Schedule 1 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall Schedule 2 carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall clause 1, which contains the short title, carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall the title carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall the bill carry? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Is it agreed that I report this bill, without amendment, to the Senate? Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Thank you, senators. We will file the report with the Senate. We will then return to our study next week on Canada, the United States and Mexico, with witnesses. Thank you, senators. We are adjourned.

(The committee adjourned.)

Des voix : Oui.

La présidente : Les articles 2 à 10 sont-ils adoptés?

Des voix : Oui.

La présidente : Les articles 11 à 20 sont-ils adoptés?

Des voix : Oui.

La présidente : Les articles 21 à 30 sont-ils adoptés?

Des voix : Oui.

La présidente : Je n'entends aucun avis contraire. Les articles 31 à 40 sont-ils adoptés?

Des voix : Oui.

La présidente : Les articles 41 à 50 sont-ils adoptés?

Des voix : Oui.

La présidente : Les articles 51 à 60 sont-ils adoptés?

Des voix : Oui.

La présidente : L'article 61 est-il adopté?

Des voix : Oui.

La présidente : L'annexe 1 est-elle adoptée?

Des voix : Oui.

La présidente : L'annexe 2 est-elle adoptée?

Des voix : Oui.

La présidente : L'article 1, qui contient le titre abrégé, est-il adopté?

Des voix : Oui.

La présidente : Le titre est-il adopté?

Des voix : Oui.

La présidente : Le projet de loi est-il adopté?

Des voix : Oui.

La présidente : Plaît-il au comité que je fasse rapport du projet de loi non amendé au Sénat?

Des voix : Oui.

La présidente : Merci, sénateurs. Nous déposerons le rapport au Sénat. Nous reprendrons la semaine prochaine notre étude, sur le Canada, les États-Unis et le Mexique avec des témoins. Merci sénateurs. La séance est levée.

(La séance est levée.)

APPEARING

Tuesday, November 18, 2014

The Honourable Ed Fast, P.C., M.P., Minister of International Trade.

WITNESSES

Tuesday, November 18, 2014

Foreign Affairs, Trade and Development Canada:

Marvin Hildebrand, Director General, Market Access Bureau;

Vernon MacKay, Director, Investment Trade Policy Division.

Wednesday, November 19, 2014

Seafood Producers Association of British Columbia:

Chris Sporer, Executive Director (by video conference).

Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Claire Citeau, Executive Director;

Phil de Kemp, Canadian Agri-Food Trade Alliance Director and President of the Malting Industry Association of Canada.

Canadian Cattlemen's Association:

John Masswohl, Director of Government and International Relations.

I.E.Canada, the Canadian Association of Importers and Exporters:

Joy Nott, President (by video conference).

Thursday, November 20, 2014

Canadian Apparel Federation:

Bob Kirke, Executive Director.

Canadian Council of Chief Executives:

Ailish Campbell, Vice President, Policy, International and Fiscal Issues.

Unifor:

Jim Stanford, Economist (by video conference).

COMPARAÎT

Le mardi 18 novembre 2014

L'honorable Ed Fast, C.P., député, ministre du Commerce international.

TÉMOINS

Le mardi 18 novembre 2014

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada :

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

Vernon MacKay, directeur, Direction des investissements commerciaux.

Le mercredi 19 novembre 2014

Seafood Producers Association of British Columbia :

Chris Sporer, directeur exécutif (par vidéoconférence).

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :

Claire Citeau, directrice exécutive;

Phil de Kemp, directeur de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et président de l'Association de l'industrie brassicole du Canada.

Association canadienne des éleveurs :

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales.

I.E. Canada, Association canadienne des importateurs et exportateurs :

Joy Nott, présidente (par vidéoconférence).

Le jeudi 20 novembre 2014

Fédération canadienne du vêtement :

Bob Kirke, directeur exécutif.

Conseil canadien des chefs d'entreprise :

Ailish Campbell, vice-présidente, Politique internationale et budgétaire.

Unifor :

Jim Stanford, économiste (par vidéoconférence).