

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, March 10, 2020

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 3:30 p.m. to study the subject matter of Bill C-4, An Act to implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States.

Senator Leo Housakos (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable colleagues, this is the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. My name is Leo Housakos. I am a senator from Quebec, and I'm the chair of the committee.

[*Translation*]

Welcome, everyone.

[*English*]

The committee has been asked by the Senate to do a pre-study of Bill C-4, An Act to implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States.

[*Translation*]

This is the beginning of our hearings on the Canada-U.S.-Mexico Agreement Implementation Act. Before we begin, I would ask the senators to introduce themselves, starting on my right.

Senator Dawson: Dennis Dawson, Senator from Quebec.

[*English*]

Senator Ataullahjan: Salma Ataullahjan, Ontario.

Senator Ngo: Senator Ngo, Ontario.

[*Translation*]

Senator Massicotte: Paul Massicotte, deputy chair of the committee, from Montreal.

[*English*]

Senator Coyle: Mary Coyle, Nova Scotia.

Senator Cordy: Jane Cordy. I'm also from Nova Scotia.

Senator MacDonald: Michael MacDonald from Nova Scotia.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 10 mars 2020

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 15 h 30, pour étudier la teneur du projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

Le sénateur Leo Housakos (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Honorables collègues, bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Je m'appelle Leo Housakos. Je suis un sénateur du Québec et je préside le comité.

[*Français*]

Bienvenue à tous.

[*Traduction*]

Le Sénat a demandé à notre comité de procéder à une étude préalable du projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

[*Français*]

C'est aujourd'hui le début de nos audiences sur le projet de loi de mise en œuvre de l'Accord Canada—États—Unis—Mexique. Avant de commencer, je demanderais aux sénateurs de se présenter, en commençant par ma droite.

Le sénateur Dawson : Dennis Dawson, sénateur du Québec.

[*Traduction*]

La sénatrice Ataullahjan : Salma Ataullahjan, Ontario.

Le sénateur Ngo : Sénateur Ngo, Ontario.

[*Français*]

Le sénateur Massicotte : Paul Massicotte, vice-président du comité, de Montréal.

[*Traduction*]

La sénatrice Coyle : Mary Coyle, Nouvelle-Écosse.

La sénatrice Cordy : Jane Cordy. Je viens aussi de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur MacDonald : Michael MacDonald, de la Nouvelle-Écosse.

Senator Dean: Tony Dean, Ontario.

Senator Boehm: Peter Boehm, Ontario.

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

The Chair: We have the honour in this first meeting to have with us on our panel Dan Ciuriak, Director, Ciuriak Consulting; Fellow in Residence, C.D. Howe Institute; and Senior Fellow, Centre for International Governance Innovation.

Also with us in the room is Colin Robertson, Vice-President and Fellow, from the Canadian Global Affairs Institute.

And by video conference from Toronto, we are joined by Lawrence Herman, Counsel, Herman & Associates.

Welcome to the committee and thank you for accepting this invitation. The first panel is going to set the stage for this wonderful pre-study that we're doing. There is no pressure. Each member of the panel has five minutes for testimony, and then my colleagues will have a number of questions for you. Would anyone in particular like to go first?

Dan Ciuriak, Director, Ciuriak Consulting; Fellow in Residence, C.D. Howe Institute; and Senior Fellow, Centre for International Governance Innovation, as an individual: Thank you very much, Mr. Chair and honourable senators. It is an honour and pleasure to be here before you.

I would like to make three quick points: First, I will provide evidence on the quantitative impact of the new agreement; second, I will comment on what the agreement does and does not do for business confidence and certainty; and third, I plan to comment on the suitability of the agreement for the emerging knowledge-based and data-driven economy.

On the economic impact, relative to the status quo of an in-force NAFTA, we have estimated that the CUSMA generates a negative impact on the Canadian economy of about 0.4% in terms of real GDP. This is on a permanent basis. Relative to a baseline in which the counterfactual is NAFTA lapsing and section 232 tariffs are in place, Global Affairs Canada has estimated that the CUSMA is an improvement of 0.249%. If we put our own study into the same context, we get a very similar figure of 0.206% positive. It is negative relative to the status quo, but it is better than no NAFTA and section 232 tariffs being in place.

Le sénateur Dean : Tony Dean, Ontario.

Le sénateur Boehm : Peter Boehm, Ontario.

Le sénateur Harder : Peter Harder, Ontario.

Le président : Pour notre première réunion, nous avons l'honneur d'accueillir M. Dan Ciuriak, directeur de Ciuriak Consulting; boursier en résidence à l'Institut C.D. Howe; et agrégé supérieur de recherche au Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale.

Nous avons également parmi nous M. Colin Robertson, vice-président et chercheur de l'Institut canadien des affaires mondiales.

Et notre autre témoin comparaît par vidéoconférence, à Toronto. Il s'agit de M. Lawrence Herman, avocat au cabinet de Herman & Associates.

Je vous souhaite la bienvenue et je vous remercie d'avoir accepté l'invitation. Notre premier groupe de témoins donnera le ton à cette formidable étude préalable que nous menons. Il n'y a pas de pression. Chaque témoin dispose de cinq minutes pour présenter son exposé. Par la suite, mes collègues vous poseront un certain nombre de questions. Est-ce que l'un d'entre vous aimerait commencer?

Dan Ciuriak, directeur, Ciuriak Consulting; boursier en résidence, Institut C.D. Howe; agrégé supérieur de recherche, Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale, à titre personnel : Monsieur le président, honorables sénateurs, merci beaucoup. C'est un honneur et un plaisir pour moi de comparaître devant vous.

J'aimerais faire valoir brièvement trois points. Premièrement, je fournirai des données sur les répercussions quantitatives qu'aurait le nouvel accord. Deuxièmement, je parlerai de ce que l'accord apporte et de ce qu'il n'apporte pas sur le plan de la confiance et de la certitude des entreprises. Troisièmement, je compte parler du bien-fondé de l'accord pour l'économie du savoir et l'économie axée sur les données qui émergent.

Au sujet des répercussions économiques, par rapport à un scénario où l'ALENA resterait en vigueur, nous avons estimé que l'ACEUM aurait un effet négatif sur l'économie canadienne et se traduirait par une baisse d'environ 0,4 % du PIB réel. C'est permanent. Par rapport à une situation hypothétique dans laquelle l'ALENA cesserait d'être en vigueur et des droits de douane seraient imposés au titre de l'article 232, Affaires mondiales Canada a estimé que l'ACEUM apporterait un gain de 0,249 %. Si nous plaçons notre étude dans le même contexte, nous obtenons une donnée positive très similaire de 0,206 %. C'est négatif par rapport au statu quo, mais c'est mieux qu'une

When we compare our numbers for the United States, we get a negative 0.1%. This is very similar to the United States International Trade Commission's estimate of negative 0.12%. This triangulation gives us considerable confidence that we're in roughly the same ballpark as the official estimates in terms of real GDP and economic welfare.

The main reason for the negative impact of this new agreement is the stricter rules of origin that drive sourcing into North America. This makes the North American production platform less efficient globally, and the impact of this on Canada and Mexico is proportionately larger than on the U.S. because a greater proportion of our economy is destined to produce for export to the United States. That is the reason for the negative impact and the greater negative impact on Canada.

With regard to business uncertainty, historically Canada has always been subject to trade shocks from the U.S. This goes back to the 1866 abrogation of the Elgin-Marcy Reciprocity Treaty, the 1930 Smoot-Hawley Tariff Act, the 1971 Nixon measures and the frequent targeting of Canada by anti-dumping and countervailing duty actions once these started to become a major item of trade protection in the 1980s. There is also the post-9/11 border thickening, the Buy American provisions adopted by the Obama administration after the great financial crisis of 2008-09 and the section 232 tariffs by the Trump administration. These things are a constant feature of Canadian life.

Uncertainty acts as a non-tariff barrier. Importantly, in this regard, the CUSMA retains the bi-national panel for a mechanism for trade remedy actions. It usefully improves the state-to-state dispute resolution mechanism, particularly in light of the fact that the WTO dispute resolution mechanism now no longer operates for the United States. It unhelpfully introduces a sunset clause that clouds longer-term business certainty. Worryingly, it does not address and restrict the use of section 232 in the future.

With regard to the knowledge-based and data-driven economy, our economy is evolving very rapidly today because of technological change with big data, artificial intelligence, machine learning and the looming Internet of Things. All of this is driving the potential for pervasive disruption. This emerging economy is also prone to market failure.

situation où il n'y a pas d'ALENA et où des droits de douane sont imposés au titre de l'article 232.

Lorsque nous comparons nos données pour les États-Unis, nous obtenons une baisse de 0,1 %. Cette donnée est très similaire à celle estimée par la Commission du commerce international des États-Unis, soit une baisse de 0,12 %. Cette validation nous indique que nos estimations se situent à peu près dans la même fourchette que les estimations officielles sur le PIB réel et le bien-être économique.

Si le nouvel accord a ces répercussions négatives, c'est principalement en raison du resserrement des règles d'origine qui orientent l'approvisionnement en Amérique du Nord. Cela rend la plateforme de production nord-américaine moins efficace à l'échelle mondiale, et les répercussions de cette situation sont proportionnellement plus grandes au Canada et au Mexique qu'aux États-Unis puisqu'une plus grande proportion de notre économie est destinée à la production pour l'exportation vers les États-Unis. C'est la raison qui explique l'incidence plus négative sur le Canada.

En ce qui concerne l'incertitude des entreprises, le Canada a toujours subi des perturbations commerciales venant des États-Unis. Cela remonte à l'abrogation du traité de réciprocité Elgin-Marcy en 1866. Il y a ensuite l'adoption de la loi tarifaire Smoot-Hawley en 1930, les mesures prises par Nixon en 1971, et le Canada est souvent pris pour cible par des mesures concernant les droits antidumping et les droits compensateurs lorsque cela a commencé à devenir un élément majeur de protection commerciale dans les années 1980. Il y a également le resserrement des contrôles à la frontière après le 11 septembre, les dispositions Buy American adoptées par l'administration Obama après la crise financière de 2008-2009 et les droits de douane imposés au titre de l'article 232 par l'administration Trump. Ces choses sont une constante de la vie canadienne.

L'incertitude agit comme une barrière non tarifaire. À cet égard, il est important de souligner que le groupe binational, un mécanisme pour les recours commerciaux, est maintenu dans le cadre de l'ACEUM. Il améliore de façon utile le mécanisme de règlement des différends entre États, surtout étant donné que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC ne fonctionne plus pour les États-Unis. L'ACEUM introduit une disposition de caducité qui ébranle la certitude commerciale à long terme, ce qui n'aide pas beaucoup. Chose inquiétante, il ne traite pas du recours à l'article 232 et ne restreint pas le recours à cet article.

En ce qui concerne l'économie du savoir et l'économie axée sur les données, notre économie évolue très rapidement aujourd'hui en raison des changements technologiques liés aux mégadonnées, à l'intelligence artificielle, à l'apprentissage automatique et à l'Internet des objets qui approche. Tout cela amène un potentiel de perturbation généralisée. De plus, cette économie émergente est sensible à la défaillance du marché.

Globally, there is a high degree of regulatory ferment to establish guardrails for this new economy. Data is not treaty ready, and I would argue that CUSMA is not data ready. This agreement's major impact on the data-driven economy is to lock in the wide-open regime that the big tech has had since the inception. By the same token, it limits Canada's ability in the future to regulate this economy and, in fact, to develop policies which will enable us to prosper.

In conclusion, the CUSMA is a step backward in North American economic integration. It signals this with the absence of the words "North America" and "free trade" in its title. Its marginal impact relative to the status quo is negative in economic efficiency and welfare terms. It leaves Canada exposed to the risk in terms of our future market access, which Canada will have to address through trade diversification actions, and it forces Canada to work within a constrained policy space to prepare for our future in the data-driven economy.

In point of fact, senators, while the CUSMA has been billed as a 21st century agreement, the 21st century for which CUSMA was designed is effectively already over. Force majeure requires Canada to sign this agreement, but it is important in implementation to preserve and create as much policy space to allow Canada to chart its own future course in the real 21st century that is now rushing toward us.

[Translation]

Lawrence L. Herman, Counsel, Cassidy Levy Kent, as an individual: Thank you. I appreciate the opportunity to testify this afternoon as part of your study of Bill C-4.

[English]

I want to make some brief comments on Bill C-4. A number of things are critical here. The bill is a piece of implementation legislation to deal with a treaty that has been painstakingly negotiated and signed by Canada and the other two parties and ratified by the United States and Mexico. Of course, the bill has a provision that says the agreement is approved, so, in approving the bill, the Senate will be asked or forced to approve the agreement.

I don't believe this agreement can be entirely assessed by economic modelling. Economics is an uncertain art and there are many dynamics in the business relationship that belie any attempt to fix a gain or a loss on the basis of those models. But what is absolutely certain in my view is that, with an agreement signed and ratified by the United States after going through the U.S. Congress, were Canada not to follow suit and ratify this

À l'échelle internationale, il y a une grande agitation sur le plan réglementaire afin d'établir des garde-fous pour cette nouvelle économie. Les données ne sont pas prêtes pour le traité, et je dirais que l'ACEUM n'est pas prêt pour les données. L'incidence majeure que cet accord a sur l'économie axée sur les données, c'est qu'il fige le régime largement ouvert qu'ont les grandes entreprises de technologie depuis le début. Par ailleurs, il limite la capacité du Canada de réglementer cette économie et, en fait, d'élaborer des politiques qui lui permettra de prospérer.

En conclusion, l'ACEUM constitue un pas en arrière dans l'intégration économique nord-américaine. L'absence des mots « nord-américain » et « libre-échange » dans son titre en témoigne. Son incidence marginale par rapport au statu quo est négative sur le plan de l'efficacité économique et du bien-être. Il fait en sorte que le Canada est exposé à des risques sur le plan de l'accès au marché — et le Canada devra remédier à ce problème en prenant des mesures de diversification du commerce — et il force le Canada à travailler dans un cadre lui donnant une marge de manœuvre restreinte pour préparer son avenir dans l'économie axée sur les données.

En fait, sénateurs, bien que l'ACEUM ait été présenté comme un accord du XXI^e siècle, le XXI^e siècle pour lequel il a été conçu est en fait déjà terminé. Une force majeure oblige le Canada à signer l'accord, mais il est important, dans le cadre de la mise en œuvre de cet accord, de conserver le plus possible la marge de manœuvre qu'il faut pour que le Canada puisse décider lui-même de son avenir dans le vrai XXI^e siècle qui se précipite maintenant vers nous.

[Français]

Lawrence L. Herman, avocat, Herman & Associates, à titre personnel : Merci. Je suis content d'avoir l'occasion de témoigner cet après-midi dans le cadre de votre étude du projet de loi C-4.

[Traduction]

Je veux seulement faire quelques brèves observations au sujet du projet de loi C-4. Un certain nombre d'éléments sont importants ici. Le projet de loi est une loi de mise en œuvre d'un traité qui a été laborieusement négocié et signé par le Canada et les deux autres pays, puis ratifié par les États-Unis et le Mexique. Bien entendu, le projet de loi contient une disposition selon laquelle l'accord est approuvé, de sorte qu'en approuvant le projet de loi, le Sénat sera appelé à approuver l'accord ou il y sera forcé.

Je ne crois pas qu'on puisse évaluer l'accord entièrement à partir de modèles économiques. L'économie est un art incertain et, dans les relations commerciales, des facteurs viennent contredire toute tentative de déterminer qu'il y aura un gain ou une perte en fonction de ces modèles. Or, ce qui est absolument certain, à mon avis, c'est qu'on parle d'un accord qui a été signé et ratifié par les États-Unis après avoir été approuvé par le

agreement, the consequences in terms of Canada-U.S. relations would be devastating. In my view, it is absolutely impossible to suggest that Canada should not proceed with the approval and ratification of this agreement.

Why? Because, as has been mentioned, stability and certainty are vital for the Canadian business community and for Canada-U.S. relations in particular.

Those are my comments. I'm happy to deal with any other questions related to the specific provisions in Bill C-4, but in my view, it would be a mistake of monumental proportions for Canada not to ratify an agreement that has already been ratified by our most important and ongoing trading partner, the United States. Thank you.

The Chair: Thank you, Mr. Herman.

Colin Robertson, Vice-President and Fellow, Canadian Global Affairs Institute: I encourage you to implement the Canada-U.S.-Mexico Agreement. It is not free trade, but it is freer trade. It is not perfect, but it is much better than no deal.

CUSMA gives us a set of revised rules essential for growing and sustaining our vital continental commerce, roughly about 75% of our trade. Its dispute settlement provisions provide the stability necessary for business and investment decisions. It draws much from the original NAFTA with updates drawn from the Trans-Pacific Partnership in digital commerce, intellectual property, labour and the environment.

CUSMA caps a decade-long effort by federal and provincial governments representing different political parties to open doors to key markets across the Pacific, the Atlantic and, of course, to sustain North America.

As this committee observed in its 2017 report, free trade agreements are a tool for Canadian prosperity. Trade generates two thirds of Canada's GDP, making us the twelfth largest export economy in the world.

The trade deals — CUSMA, CPTPP, CETA — are a tribute to our leadership in governments, business and labour. They prove that we can make common cause on issues of national importance. Trade diversification is necessary, but for Canada, when it comes to trade and security, it will always be the United States and then the rest.

Congrès américain et que si le Canada devait ne pas suivre l'exemple et ne pas ratifier l'accord, les conséquences pour les relations canado-américaines seraient dévastatrices. À mon sens, il est tout à fait impossible de prétendre que le Canada ne devrait pas approuver et ratifier l'accord.

Pourquoi? Parce que, comme on l'a mentionné, la stabilité et la certitude sont essentielles pour le milieu des affaires canadien et les relations canado-américaines en particulier.

Voilà pour ce qui est de mes observations. Je serai ravi de répondre à toute autre question sur les dispositions du projet de loi C-4, mais à mon avis, le Canada commettrait une erreur monumentale s'il ne ratifiait pas un accord qui a déjà été ratifié par son plus important et constant partenaire commercial, les États-Unis. Merci.

Le président : Merci, monsieur Herman.

Colin Robertson, vice-président et chercheur, Institut canadien des affaires mondiales : Je vous encourage à mettre en œuvre l'accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Il ne s'agit pas de libre-échange, mais il s'agit d'échanges plus libres. Ce n'est pas parfait, mais c'est nettement mieux que de ne pas en arriver à un accord.

L'ACEUM nous donne un ensemble de règles révisées qui sont essentielles à la croissance et au maintien de notre commerce continental vital, qui représente environ 75 % de nos échanges commerciaux. Ses dispositions sur le règlement des différends offrent la stabilité nécessaire pour la prise de décisions d'affaires et d'investissement. Il s'inspire en grande partie de l'ALENA et inclut des mises à jour tirées du Partenariat transpacifique pour ce qui est du commerce numérique, de la propriété intellectuelle, du travail et de l'environnement.

L'ACEUM vient couronner une décennie d'efforts qui ont été déployés par les gouvernements fédéral et provinciaux représentant différents partis politiques pour ouvrir les portes des principaux marchés du Pacifique, de l'Atlantique et, bien entendu, pour soutenir l'Amérique du Nord.

Comme votre comité l'a fait remarquer dans son rapport de 2017, les accords de libre-échange constituent un outil pour la prospérité canadienne. Les échanges commerciaux génèrent les deux tiers du PIB canadien, ce qui fait de notre pays la 12^e économie d'exportation au monde.

Les accords commerciaux — ACEUM, PTPGP, AECG — témoignent de notre leadership au sein des gouvernements, des entreprises et des syndicats. Ils prouvent que nous pouvons faire front commun sur des questions d'importance nationale. La diversification du commerce est nécessaire, mais pour le Canada, lorsqu'il s'agit de commerce et de sécurité, ce sera toujours les États-Unis d'abord, et le reste ensuite.

Now we need to make our trade deals work for us.

First, there is unfinished business when it comes to regulation, infrastructure and internal trade.

Initiatives launched by the Harper and Obama governments and continued by the Trudeau and Trump governments around regulatory cooperation and beyond-the-border action plans are buried within our bureaucracies. Progress requires political oversight. I encourage this committee to hold hearings to identify the roadblocks and keep governments' noses to the grindstone.

U.S. Democrats and the Trump administration have agreed to a US\$2-trillion infrastructure plan, although there is no agreement on how to pay for it. Since there is no procurement provision in the new trade agreement, Canada needs to link into this initiative. To get the best value for our citizens, premiers and governors need to work out the kind of reciprocity deal that the U.S. and Canada achieved in 2010. Again, it was the premiers.

Getting our goods to market means improvements to our ports, pipelines and grids, rail and roads. Canada has an infrastructure program, but is it moving fast enough? This should be an area of close collaboration with all levels of government. Again, parliamentary oversight of the process and progress is essential.

Free trade within Canada remains the unfinished business of Confederation and I applaud and underline the recommendations of the Standing Senate Committee for Banking, Trade and Commerce in its 2016 report, *Tear Down These Walls*.

Second, the all-Canada effort to remind Americans that our trade partnership is mutually beneficial must become a permanent campaign. American protectionism is older than the republic. It will continue no matter who is president.

While we can't vote or make donations to campaigns, we can illustrate by district and state the jobs created by Canadian trade and investment. I encourage you to use your travel authority to go to Washington and meet your counterparts. I also encourage you to adjust the rules so you can travel throughout the United States.

Nous devons maintenant faire en sorte que nos accords commerciaux nous conviennent.

Premièrement, le travail n'est pas terminé en ce qui concerne la réglementation, les infrastructures et le commerce intérieur.

Les initiatives qui ont été lancées par les gouvernements Harper et Obama et poursuivies par les gouvernements Trudeau et Trump concernant la coopération en matière de réglementation et les plans d'action par-delà la frontière sont enfouies dans nos bureaucraties. Pour que des progrès soient réalisés, il faut une surveillance politique. J'incite votre comité à tenir des audiences pour déterminer quels sont les obstacles et faire en sorte que les gouvernements continuent de travailler d'arrache-pied.

Les démocrates américains et l'administration Trump se sont entendus sur un plan d'infrastructure de 2 billions de dollars américains, bien qu'il n'y ait pas d'accord sur la façon de le financer. Puisque le nouvel accord commercial ne contient aucune disposition sur les marchés publics, le Canada doit s'associer à cette initiative. Pour obtenir le maximum pour les citoyens, les premiers ministres et les gouverneurs doivent élaborer le type d'accord de réciprocité auquel les États-Unis et le Canada sont parvenus en 2010. Encore une fois, il s'agissait des premiers ministres provinciaux.

Pour pouvoir acheminer nos produits vers les marchés, nous devons améliorer nos ports, nos pipelines, nos réseaux, nos chemins de fer et nos routes. Le Canada a un programme d'infrastructure, mais les choses avancent-elles assez rapidement? C'est un volet auquel tous les gouvernements devraient collaborer étroitement. Encore une fois, une surveillance parlementaire du processus et des progrès est essentielle.

Le libre-échange à l'intérieur du Canada demeure le dossier inachevé de la Confédération, et j'applaudis et je souligne les recommandations que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a formulées dans son rapport de 2016 intitulé *Des murs à démolir*.

Ensuite, les efforts canadiens visant à rappeler aux Américains que notre partenariat commercial est avantageux pour les deux pays doivent être menés de façon permanente. Le protectionnisme américain est plus ancien que la république. Il se poursuivra, peu importe qui est président.

Bien que nous ne puissions pas voter ou faire des dons aux campagnes, nous pouvons donner des exemples d'emplois qui sont créés par le commerce et l'investissement canadiens, par circonscription et par État. Je vous encourage à utiliser vos autorisations de voyage pour aller à Washington et rencontrer vos homologues. Je vous encourage également à modifier les

This must be a permanent campaign encompassing all sectors, including our cultural industries. I applaud this committee's recent report on making cultural diplomacy the main stage of Canadian foreign policy, and I would say that it starts with our North American market.

Third, we need to know more about North America, especially the United States.

Given our propinquity and innate understanding of the United States, why aren't we turning this to our advantage? How many serious centres or research chairs focusing on the U.S. and our continental trade are there in Canada? You will be very disappointed in the answer.

Canada's influence in the world is measured to a large extent by our understanding of the United States. By using our knowledge and relationships with Americans, our ability to leverage our influence in Washington and state capitals makes us a more desirable partner with the rest of the world. They also have to do business with our often complicated and sometimes confusing neighbour.

In conclusion, I encourage you to pass CUSMA while taking initiatives that will grow our commerce.

Senator Massicotte: Thank you for being here. This is an important step for Canada and an important decision we have to make.

I'll start with Mr. Ciuriak. You heard the other witnesses. They were clear that despite some possible negotiations or deficiencies, irrespective of our circumstances, we should approve the agreement or the bill as proposed. I sense you were saying the same thing, but I wasn't very clear because you spent three quarters of your presentation outlining some weaknesses or things that shouldn't be there or could be improved.

At the bottom line, do you agree that our committee and the Senate has one choice to approve or disapprove? If you disapprove, it's complicated. You have to go back to the United States and Mexico and, probably, given the temperament of the U.S. president, we may never have a deal. Could you clarify what your position is? What would you do in the final stages?

Mr. Ciuriak: It's a good question. I agree with my colleagues that Canada will have to pass this agreement. What I urge you to focus on is how you pass the agreement. Our laws are not the same as in the United States and comparable measures in the U.S. and in Canada can have different consequences. We need to tailor the implementation of this agreement such that it leaves us

règles de sorte que vous puissiez voyager dans l'ensemble des États-Unis.

Il faut que ce soit une campagne permanente qui englobe tous les secteurs, dont nos industries culturelles. J'applaudis le récent rapport de votre comité portant sur l'idée de mettre la diplomatie culturelle à l'avant-scène de la politique étrangère du Canada, et je dirais que cela commence par notre marché nord-américain.

Par ailleurs, nous devons en connaître plus sur l'Amérique du Nord, surtout les États-Unis.

Compte tenu de la proximité des deux pays et de notre compréhension innée des États-Unis, pourquoi ne pas en profiter? Combien de centres ou de chaires de recherche sérieux axés sur les États-Unis et le commerce continental le Canada compte-t-il? La réponse vous décevra beaucoup.

L'influence qu'a le Canada dans le monde se mesure, en grande partie, par notre compréhension des États-Unis. Si nous utilisons nos connaissances et nos liens avec les Américains, notre capacité à user de notre influence à Washington et dans les capitales des États fait du Canada un partenaire plus désirable aux yeux des autres pays. Ils doivent eux aussi faire des affaires avec notre voisin souvent complexe et parfois déroutant.

En terminant, je vous encourage à adopter l'ACEUM tout en prenant des initiatives qui multiplieront nos échanges commerciaux.

Le sénateur Massicotte : Je vous remercie de votre présence. Il s'agit d'une étape importante pour le Canada et d'une décision importante que nous devons prendre.

Je vais commencer par M. Ciuriak. Vous avez entendu ce qu'ont dit les autres témoins. Ils ont clairement indiqué que malgré certaines négociations ou lacunes possibles, peu importe notre situation, nous devons approuver l'accord, ou le projet de loi proposé. J'ai l'impression que vous disiez la même chose, mais je n'en suis pas sûr, car vous avez passé les trois quarts de votre exposé à souligner certaines faiblesses ou certains éléments qui devraient être supprimés ou qui pourraient être améliorés.

Au bout du compte, convenez-vous que notre comité et le Sénat ont un choix à faire entre approuver ou rejeter le projet de loi? Si on le rejette, les choses se compliquent. Il faut retourner aux États-Unis et au Mexique et il est probable que, compte tenu de l'humeur changeante du président américain, nous n'arrivions peut-être jamais à signer un accord. Pourriez-vous préciser votre position? Que feriez-vous dans les dernières étapes?

M. Ciuriak : C'est une bonne question. Je suis d'accord avec mes collègues pour dire que le Canada devra adopter cet accord. Je vous invite à vous concentrer sur la manière dont vous allez l'adopter. Nos lois ne sont pas les mêmes qu'aux États-Unis, et il arrive parfois que des mesures comparables aux États-Unis et au Canada aient des conséquences différentes. Nous devons adapter

as much policy space as we can possibly create to adjust to this coming data-driven economy to which I referred, which will require regulatory action in a number of areas. I could elaborate on that if you wish.

Senator Massicotte: What you're saying is obviously, as you know, the agreement requires a lot of regulations. I think they're going very hard in doing so — hundreds of pages. What you're saying is don't complete the negotiation. Try to negotiate a better — more freedom or more space in those terms to get us where we want to go. Is that what you're saying?

Mr. Ciuriak: No, I don't believe we have to renegotiate. However, I do believe we need to be very lawyerly and sharp in how we draft the implementing legislation and regulations. For example, the issue of tractors and repairing tractors has been put forward to the Canadian Parliament. In the United States, state-level measures allow farmers to repair their tractors. In Canada, the data provisions would preclude that. So we need to build in flanking measures in Canada such that our farmers can fix their own tractors if necessary at the same level at least as American farmers have. So it's how you do it, rather than what we do here.

Senator Massicotte: Mr. Robertson, as you know, in negotiations they tried hard to improve the Buy American Act and all the infrastructure investments, but they got nowhere, and therefore they're relying somewhat on WTO. What are your comments on that? Is there a way to get there? Because this is a big piece and a big number.

Mr. Robertson: Yes, I believe there is. Inevitably premiers and governors who have to administer the budget when it comes to infrastructure want to get the best value. One thing they also want to avoid is cartels within their state. So by opening it up to other vendors, you don't necessarily take them, but perhaps it helps keep local vendors more disciplined. I referred to the 2010 reciprocity agreement on procurement.

At the federal level, we weren't making much progress. It was something we knew. President Obama had put half a trillion dollars into infrastructure to restart the economy after the 2008 recession and we wanted a piece of it. This is how it turned out: Premier Wall came down with seven of the premiers to a conference of national governors in February 2010 in

la mise en œuvre de cet accord de manière à nous laisser le plus de marge de manœuvre possible en matière de politiques pour pouvoir composer avec la nouvelle économie axée sur les données dont j'ai parlé, ce qui nécessitera la prise de mesures réglementaires dans plusieurs domaines. Je pourrais vous donner des précisions à ce sujet si vous le souhaitez.

Le sénateur Massicotte : Ce que vous dites, c'est que, bien entendu, comme vous le savez, l'accord exige l'élaboration de beaucoup de règlements. Je trouve qu'il y a beaucoup de restrictions — on parle de centaines de pages. Vous nous recommandez de ne pas clore les négociations. Essayons plutôt de négocier un meilleur accord — il faut plus de liberté ou plus de marge de manœuvre dans les modalités pour que nous puissions obtenir les résultats voulus. C'est bien ce que vous dites?

M. Ciuriak : Non, je ne crois pas que nous devons renégocier. Cependant, j'estime que nous devons adopter une logique d'avocat et être très précis dans la manière dont nous rédigeons le projet de loi de mise en œuvre et les règlements connexes. Par exemple, la question des tracteurs et de leur réparation a été soumise au Parlement canadien. Aux États-Unis, des mesures au niveau des États permettent aux agriculteurs de réparer leurs tracteurs. Au Canada, les dispositions relatives aux données les en empêcheraient. Nous devons donc prévoir des mesures d'accompagnement au Canada afin que nos agriculteurs puissent réparer leurs propres tracteurs, au besoin, à tout le moins selon les mêmes modalités que celles dont jouissent les agriculteurs américains. C'est donc la façon de procéder qui compte, et non les mesures que nous prenons ici.

Le sénateur Massicotte : Monsieur Robertson, comme vous le savez, lors des négociations, on a essayé d'améliorer la Buy American Act et tous les investissements en infrastructure, mais en vain; c'est pourquoi on s'en remet un peu à l'OMC. Qu'en pensez-vous? Y a-t-il un moyen d'y parvenir? Après tout, c'est un élément important qui représente une grosse somme.

M. Robertson : Oui, je crois qu'il y a moyen d'y arriver. Inévitablement, les premiers ministres et les gouverneurs qui doivent administrer le budget en matière d'infrastructure veulent en obtenir le plus possible pour leur argent. Ils veulent également éviter la présence de cartels dans leurs États respectifs. Donc, en ouvrant le marché à d'autres fournisseurs, on n'en vient pas nécessairement à bout, mais cela incite peut-être les fournisseurs locaux à faire preuve de plus de discipline. J'ai fait allusion à l'accord de réciprocité de 2010 concernant les marchés publics.

Au niveau fédéral, nous ne faisons pas beaucoup de progrès. Nous en étions conscients. Le président Obama avait investi un demi-billion de dollars dans les infrastructures pour relancer l'économie après la récession de 2008, et nous en voulions une part. Voici comment nous nous y sommes pris : en février 2010, le premier ministre Wall est allé à Washington, en compagnie de

Washington and sat down. They said, “Look, we’ll open up our market if you open up your market, for the reasons I outlined.”

And it worked. We got this multi-page agreement. There were some exceptions and things, but at least it got us in the door.

I’m afraid that, with the pressure the U.S. is putting on the government procurement agreement negotiated in the WTO, we’ll have to resort to the relationships we have, and we are better placed than any country in the world to do that.

I talked about the relationships that you too can forge; many of you have. That’s going to be important, because more than any country in the world, Americans like us. We’ve got an advantage. We don’t like them as much as they like us, but we should take this as our advantage.

So I would say that we can achieve this, but it wouldn’t necessarily be the traditional trade policy route.

Senator Dawson: Being liked is not an objective we can attain every time.

I was going through the transcripts of the House of Commons, and I’ll quote what was said: “Those are weasel words,” because you said this is the best we can have under the circumstances.

There are flaws. I hope the tone set here today by our three witnesses will be maintained. I agree with you; it’s the best we can get. But there are weaknesses. We have talked about cultural policy being absent, and we have talked about provisions for the protection of data under Canada and the U.S., in particular, more than Mexico.

You said that we have to be lawyerly. It’s a question of trying to be sure that when we do report — I think we will accept this bill, and I think we will report on it and include comments. But I’d like you to give us some recommendations on what some of those comments would be regarding lawyering up, in particular for privacy, access to information and data collection.

I have to admit I was going through the different titles for it. We have USMCA, CUSMA, ACEUM and Mexicans call it the TLCAN. It was easier when it was NAFTA. We will have to find an agreement in our report as to what we really call this.

sept autres premiers ministres provinciaux, pour assister à une conférence des gouverneurs américains. Ils ont dit : « Écoutez, nous allons ouvrir notre marché si vous ouvrez le vôtre, pour les raisons susmentionnées. »

Et cela a fonctionné. Nous avons obtenu cet accord de plusieurs pages. Il y a eu quelques exceptions et tout le reste, mais au moins, cela nous a permis d’avoir un accès au marché.

En raison des pressions exercées par les États-Unis à l’égard de l’Accord sur les marchés publics qui est négocié à l’OMC, je crains bien que nous devions miser sur les relations que nous avons tissées, et le Canada est mieux placé que n’importe quel autre pays du monde à cet égard.

J’ai parlé des relations que vous aussi pouvez nouer; beaucoup d’entre vous l’ont déjà fait. Ce sera un facteur important, car les Américains nous apprécient plus que tout autre pays du monde. Nous avons un avantage. Nous ne les aimons pas autant qu’ils nous aiment, mais nous devrions considérer cela comme notre avantage.

Je dirais donc que nous pouvons y parvenir, mais ce ne serait pas forcément la voie traditionnelle de la politique commerciale.

Le sénateur Dawson : On ne peut pas toujours plaire aux autres.

J’ai consulté les transcriptions de la Chambre des communes, et je vais citer la phrase : « Ce sont des paroles ambiguës. » Voilà ce qu’on a dit parce que vous avez affirmé que c’est le meilleur accord dans les circonstances.

Il y a des lacunes. J’espère que le ton donné ici aujourd’hui par nos trois témoins sera maintenu. Je partage votre avis : c’est le meilleur accord que nous puissions obtenir. Il comporte toutefois des faiblesses. Nous avons évoqué l’absence de politiques culturelles, et nous avons parlé des dispositions relatives à la protection des données au Canada et aux États-Unis, en particulier, plus qu’au Mexique.

Vous avez dit que nous devons adopter une logique d’avocat. Il s’agit d’essayer d’avoir une certitude au moment de faire rapport — je pense que nous allons accepter le projet de loi et en faire rapport, tout en y incluant des observations. J’aimerais toutefois que vous nous donniez quelques recommandations sur certaines de ces observations d’ordre juridique, surtout en ce qui concerne la protection des renseignements personnels, l’accès à l’information et la collecte de données.

Je dois admettre que j’ai passé en revue les différents titres de l’accord. Nous avons l’AEUMC, l’AEUCM, l’ACEUM, et les Mexicains l’appellent le TLCAN. C’était plus facile quand cela s’appelait l’ALENA. Nous devons donc nous entendre sur le nom officiel dans notre rapport.

I would like you to give us some recommendations on what we could talk about in our report to the chamber and what needs to be done to attain the objectives you mentioned in your presentation.

Mr. Ciuriak: My first comment is that I've been referring to this agreement as the North American Me-First Agreement, or NAMFA.

Senator Dawson: That's a new one.

Mr. Ciuriak: I don't necessarily recommend that to the committee.

In terms of what could be done, I suspect that much of the work will have to be done outside of this particular implementing act. As I mentioned, there is a considerable ferment in regulatory activity going on, particularly in Europe, on things related to data, the GDPR and other areas.

We will face a very significant issue of developing regulations for security and for the Internet of Things. This has been described as the interactive central nervous system of the data-driven economy. It is open to hacking. We face major issues regarding who will supply the equipment for that, who will supply the software and how we will actually preserve the integrity of our backbone infrastructure for transportation, energy, finance and telecommunications.

Developing those regulations may require, for example, some degree of data localization. If you read the new European data strategy, it talks precisely about that. The question about whether we can have a secure backbone infrastructure for our economy with the data being located in the cloud — and I would remind everyone the cloud is just someone else's computer — is this: What are the parameters for our regulatory framework that will be needed to secure this new economy?

On top of that, we have any number of issues regarding the use of data by platform firms, such as Google, Facebook and so on. The manipulation of elections, for example, is top of mind for many people right now. There are innumerable issues regarding what data should be collected, how it should be used and who should own it. This is all surfacing in the context of the Sidewalk Toronto project.

J'aimerais que vous nous donniez quelques recommandations sur les sujets que nous pourrions aborder dans notre rapport au Sénat et sur les mesures à prendre pour atteindre les objectifs que vous avez mentionnés dans votre exposé.

M. Ciuriak : Je commencerai par dire que, pour ma part, je l'appelle l'Accord nord-américain « Moi d'abord ».

Le sénateur Dawson : C'en est un nouveau.

M. Ciuriak : Ce n'est pas nécessairement ce que je recommande au comité.

En ce qui concerne les mesures qui pourraient être prises, je suppose que le gros du travail devra être effectué en dehors de cette loi de mise en œuvre. Comme je l'ai mentionné, il y a une grande agitation sur le plan des activités de réglementation, surtout en Europe, pour ce qui est des questions liées aux données, au Règlement général sur la protection des données, et j'en passe.

Nous aurons à nous occuper d'un dossier très important, soit l'élaboration de règlements pour la sécurité et l'Internet des objets. On compare cela au système nerveux central interactif de l'économie axée sur les données. Ce n'est pas à l'abri des dangers du piratage. Nous devons régler d'importantes questions, comme celles de savoir qui fournira le matériel et les logiciels nécessaires à cet égard, et comment nous préserverons réellement l'intégrité de notre infrastructure de base pour les transports, l'énergie, les finances et les télécommunications.

L'élaboration de ces règlements pourrait nécessiter, par exemple, un certain degré de localisation des données. Si vous lisez la nouvelle stratégie européenne pour les données, vous verrez qu'elle porte précisément sur ce sujet. Pour déterminer si nous pouvons assurer une infrastructure de base sécurisée pour notre économie, dans le contexte de l'infonuagique — et je rappelle à tout le monde qu'entreposer des données dans le nuage, c'est comme utiliser l'ordinateur de quelqu'un d'autre —, la question qui se pose est la suivante : quels paramètres devons-nous utiliser dans notre cadre réglementaire pour sécuriser cette nouvelle économie?

En outre, nous sommes aux prises avec un certain nombre de problèmes concernant l'utilisation des données par les entreprises de plateformes, telles que Google, Facebook, et cetera. La manipulation des élections, par exemple, est au sommet des préoccupations de beaucoup de gens en ce moment. D'innombrables questions se posent, comme celles de savoir quelles données devraient être recueillies, comment elles

None of this is yet settled material. I certainly would not be the proper person, as a trade economist, to comment on how this committee should address those particular issues. I'm not even sure it is this committee that would be addressing those issues. But I do believe this committee should be looking very carefully to make sure that, as Canada proceeds on regulation for this data-driven economy across a number of spheres, the trade agreement is not overly restrictive.

We should not rush in this regard. The United States is not going to withdraw. The election is still some time away. This is not time-sensitive stuff for us. We can do our homework. I would urge this committee to bring in witnesses to hear about how the measures that implement this act should be drafted to ensure we have the proper language in place to provide us that policy space.

Senator Dawson: We had also said that, under the expectations, the Americans expected us to pass it quickly. That was many months ago. We promised them; we said, "Send it back to us, and we'll pass it quickly." So I don't know how long we can continue working on the wording, but I certainly feel you're right that we need to have some comments and give some direction to the government. But I certainly wouldn't want to delay it that much.

Mr. Robertson, you were accused of using "weasel words" in the other place, so maybe you want to defend yourself as a parliamentary privilege.

Mr. Robertson: I thought what I said was clear, but I'll just say that there is sometimes a temptation to look at trade agreements like a Christmas tree and put all sorts of things on them. I'll just say that, with regard to data, there are other places where that is being discussed.

If it needs the time Dan says it does, I'm not sure this is the agreement. For that same reason, the environment is there and good, but we've got climate agreements, and we've gotten labour through the ILO. There are other fora where these things should be considered.

Never forget that we went into this thing with Mr. Trump saying that it was the worst deal ever negotiated, and his commerce secretary telling us that this was about Mexico and Canada giving and the U.S. getting. I think we've come out of

devraient être utilisées, et à qui elles devraient appartenir. Voilà autant d'enjeux qui font surface dans le contexte du projet Sidewalk Toronto.

Rien de tout cela n'est encore réglé. Je ne suis certainement pas la bonne personne, en ma qualité d'économiste du commerce, pour commenter la façon dont votre comité devrait aborder ces questions particulières. Je ne suis même pas sûr que cela relève de votre comité. Toutefois, j'estime que votre comité devrait suivre de très près la situation pour s'assurer que l'accord commercial n'est pas trop restrictif, sachant que le Canada s'apprête à réglementer l'économie axée sur les données dans un certain nombre de domaines.

Nous ne devons rien précipiter à cet égard. Les États-Unis ne vont pas se retirer de l'accord. Les élections sont encore loin. Il n'y a pas de délais serrés. Nous pouvons prendre le temps d'étudier la question comme il faut. J'invite d'ailleurs le comité à faire venir des témoins qui pourront expliquer comment rédiger les mesures d'application de ce projet de loi afin que nous ayons un libellé approprié qui nous accorde une telle marge de manœuvre en matière de politiques.

Le sénateur Dawson : Nous avons également dit que, compte tenu des engagements, les Américains s'attendaient à ce que nous adoptions l'accord rapidement. C'était il y a plusieurs mois. Nous le leur avons promis; nous avons dit : « Renvoyez-nous l'accord, et nous l'adopterons sans tarder. » J'ignore donc pendant combien de temps encore nous pouvons continuer à travailler sur le libellé, mais je pense que vous avez certainement raison de dire que nous devons obtenir des commentaires et donner une orientation au gouvernement. Par contre, je ne voudrais surtout pas trop retarder les choses.

Monsieur Robertson, on vous a accusé, à l'autre endroit, d'utiliser des « paroles ambiguës », alors vous pourriez peut-être vous défendre grâce au privilège parlementaire.

M. Robertson : Pour ma part, je croyais que mes propos étaient clairs, mais je me contenterai de dire qu'on est parfois tenté de considérer les accords commerciaux comme des arbres de Noël auxquels on ajoute toutes sortes de choses. J'estime tout simplement que la question des données est déjà traitée ailleurs.

S'il faut y consacrer autant de temps, comme le soutient M. Ciuriak, alors je ne suis pas sûr que nous devions le faire dans le cadre de cet accord. Pour cette même raison, il y a un chapitre sur l'environnement, ce qui est bien, mais nous avons des accords sur les changements climatiques, et nous nous occupons des questions liées à la main-d'œuvre par l'entremise de l'Organisation internationale du travail. Il y a donc d'autres tribunes où ces questions devraient être examinées.

N'oubliez pas qu'au tout début des négociations, M. Trump avait déclaré que c'était le pire accord jamais négocié, et son secrétaire au Commerce nous avait dit que le Mexique et le Canada devaient faire des concessions en faveur des États-Unis.

this extremely well. It is our biggest market. It's not perfect; it can doubtless be improved, but we can do an awful lot of this stuff under the existing agreement.

I'm not as fussed as some that there is a sunset clause, because there is a sunset clause in every agreement, effectively. You can dump these things off with six months' notice, anyway. It is important, as with NAFTA, that you keep the thing evergreen. When we negotiated NAFTA, we didn't travel with these things in our pockets. We weren't thinking about big data, Google and Facebook. They weren't around.

So this agreement is as good as it gets under the circumstances. We can make improvements, but let's make improvements with it in place.

Senator Dawson: Thank you.

The Chair: You can see Senator Dawson is so kind as to pass around parliamentary privilege.

Senator MacDonald: I'll direct my question first to Mr. Ciuriak, but I'd like the others to feel free to join in afterward.

I have two studies here, one from the C.D. Howe Institute and one from Global Affairs Canada. There are some discrepancies between these two studies.

I want to speak to U.S. section 232, national security tariffs. The C.D. Howe Institute states:

. . . the failure of the new agreement to eliminate the application of US section 232 national security tariffs on imports from its North American partners signals future risk concerning assured access to the US market.

The CUSMA does not prevent the future application of Section 232 tariffs, which have been revived by the Trump administration for ad hoc protectionist purposes . . . U.S. forbearance in applying section 232 tariffs to Canada and Mexico on autos, should those measures be adopted, is only incorporated through a side letter.

On the other hand, Global Affairs seems to say the opposite, that Canada has secured an exemption for many future U.S. section 232 tariffs on automobiles and auto parts.

Je pense que, tout compte fait, nous nous en sommes très bien sortis. C'est notre plus grand marché. Ce n'est pas parfait; il y a sans doute lieu de l'améliorer, mais nous pouvons faire énormément de choses aux termes de l'accord existant.

Je ne m'inquiète pas autant que d'autres de la présence d'une disposition de caducité, parce qu'il y en a effectivement une dans chaque accord. De toute façon, vous pouvez vous en débarrasser avec un préavis de six mois. Il est important d'assurer une mise à jour continue de l'accord, comme c'était le cas pour l'ALENA. Lors des négociations de l'ALENA, nous ne trimbillions pas des appareils électroniques dans nos poches. Nous ne pensions pas aux mégadonnées, à Google et à Facebook. Cela n'existait pas à l'époque.

Cet accord est donc le meilleur que nous puissions obtenir dans les circonstances. Nous pouvons y apporter des améliorations, mais faisons-le après l'avoir mis en place.

Le sénateur Dawson : Merci.

Le président : Vous constaterez que le sénateur Dawson a eu la gentillesse de contourner la question du privilège parlementaire.

Le sénateur MacDonald : J'adresserai d'abord ma question à M. Ciuriak, mais j'aimerais que les autres se sentent libres d'intervenir par la suite.

J'ai ici deux études, l'une de l'Institut C.D. Howe et l'autre d'Affaires mondiales Canada. Il y a quelques divergences entre les deux.

Je voudrais parler de l'article 232 de la loi américaine, qui porte sur les droits de douane imposés pour des motifs de sécurité nationale. L'Institut C.D. Howe déclare :

... l'incapacité d'éliminer, dans le cadre du nouvel accord, l'application de l'article 232, qui permet aux États-Unis d'imposer des droits de douane pour des motifs de sécurité nationale sur les importations en provenance de leurs partenaires nord-américains, laisse présager un risque éventuel concernant l'accès garanti au marché américain.

L'ACEUM n'empêche pas l'application future des droits de douane prévus à l'article 232, qui ont été rétablis par l'administration Trump à des fins protectionnistes spéciales ... L'engagement des États-Unis à ne pas imposer au Canada et au Mexique des droits de douane au titre de l'article 232 sur les automobiles, advenant l'adoption de ces mesures, ne figure que dans une lettre d'accompagnement.

Or, le ministère des Affaires mondiales semble dire le contraire, à savoir que le Canada a obtenu une exemption pour de nombreux droits de douane éventuels imposés au titre de l'article 232 sur les automobiles et les pièces automobiles.

Did we secure a legal exemption or not? If we did, does it hinge on the way according to a side letter in the 60-day exemption?

Mr. Ciuriak: I'm not a lawyer, and perhaps Larry Herman might wish to comment on this, but we do have an exemption from the application of the tariffs on autos should the Americans go ahead and impose 232 tariffs on the rest of the world. So does Mexico. That is subject to some kind of a ceiling on the amount that we might export to the United States in that event.

We also have the removal of the section 232 tariffs on steel and aluminum in the side letter. For those three product groups, section 232 is dealt with by the agreement. But there is no general mechanism that says Canada will have an ability to limit the application of section 232 to other Canadian products that might become of interest to the United States.

Here I would quote Ambassador Lighthizer testifying before Congress when he commented on Canadian aluminum. He said the problem is not that it is Canadian, the problem is that it is aluminum. The question becomes, what else will become an issue that the United States will deem to be a national security issue if economic security is defined as national security? My concern is that, unlike in 1989 when we obtained at least the bi-national panel mechanism to address each and every new anti-dumping and countervailing duty should we feel it was not properly applied, we do not have such a general mechanism now to deal with section 232.

In 2020, section 232 is what the anti-dumping countervailing duties were to Canada in terms of uncertainty about future access, as they were in 1989. Does that clarify this at all?

Senator MacDonald: I want to see what Mr. Robertson has to say, too.

Mr. Robertson: A lot of it comes down to interpretation. You have seen the official Canadian government interpretation that this gives us an exemption. That is the word we will take to our American counterparts, and we will have to continue to do that. Part of the reason that the steel and aluminum tariffs were lifted was because of the pressure that came from within the United States. It wasn't Canadian pressure, although I think we helped make it possible by reminding all of the people who use Canadian aluminum — and they are in the hundreds of thousands. The actual number of steel and aluminum makers is maybe like 42,000, but there are hundreds of thousands who use our products. They were the ones who put pressure on their state legislators, their congressional delegates and on the

Avons-nous obtenu une exemption légale ou non? Dans l'affirmative, est-ce que cela dépend de la manière dont l'exemption de 60 jours est prévue dans une lettre d'accompagnement?

M. Ciuriak : Je ne suis pas avocat, et Larry Herman voudra peut-être intervenir à ce sujet, mais nous bénéficions d'une exemption contre l'application des droits de douane sur les automobiles, si les Américains décident d'imposer des droits de douane en vertu de l'article 232 aux autres pays. Il en va de même pour le Mexique. C'est jusqu'à concurrence d'une certaine quantité maximale de marchandises que nous pouvons exporter aux États-Unis, le cas échéant.

La lettre d'accompagnement prévoit également l'élimination des droits de douane imposés au titre de l'article 232 sur l'acier et l'aluminium. Pour ces trois groupes de produits, l'article 232 est visé par l'accord. Toutefois, il n'y a aucun mécanisme général qui dit que le Canada aura la possibilité de limiter l'application de l'article 232 à d'autres produits canadiens pouvant préoccuper les États-Unis.

Je citerai ici l'ambassadeur Lighthizer qui a témoigné devant le Congrès au sujet de l'aluminium canadien. Il a dit que le problème ne tient pas au fait que c'est canadien, mais plutôt au fait que c'est de l'aluminium. Voici la question qui se pose : quoi d'autre les États-Unis considéreront-ils comme un problème de sécurité nationale si la sécurité économique est définie comme une sécurité nationale? Ce qui m'inquiète, c'est que, contrairement à 1989, lorsque nous avons obtenu au moins le mécanisme des groupes spéciaux binationaux pour contester tout nouveau droit antidumping et compensateur si nous estimions que cela n'avait pas été correctement appliqué, nous ne disposons pas aujourd'hui d'un mécanisme aussi général pour nous occuper de l'article 232.

En 2020, l'article 232 équivaut à ce que les droits antidumping et compensateurs étaient pour le Canada en 1989 au chapitre de l'incertitude quant à l'accès futur. Est-ce que cela clarifie les choses?

Le sénateur MacDonald : Je voudrais également entendre ce que M. Robertson a à dire.

M. Robertson : Il s'agit, en gros, d'une question d'interprétation. Vous avez vu l'interprétation officielle du gouvernement canadien, à savoir que cet accord nous donne une exemption. C'est le message que nous allons transmettre à nos homologues américains, et c'est ce que nous devons continuer à faire. Si les droits de douane sur l'acier et l'aluminium ont été levés, c'est, en partie, grâce aux pressions exercées à l'intérieur même des États-Unis. Ce n'était pas attribuable aux pressions exercées par le Canada, même si je pense que nous avons contribué à rendre cela possible en interpellant toutes les personnes qui utilisent l'aluminium canadien — et elles sont au nombre de plusieurs centaines de milliers. Le nombre réel de producteurs d'acier et d'aluminium est peut-être de l'ordre de

administration to say, “Lift this, because it is doing measurable harm.”

The interpretation I would put forward would be the one that Global Affairs has taken, but it will be important for us to continue that permanent campaign to remind Americans of what they did. While Americans are extremely litigious, they also like to think they follow the letter of the law. If we put our interpretation of the letter of the law out, which is contained in the Global Affairs study, I think that will go some distance. I would just like to underline to you that when you deal with the United States, nothing is ever permanent. You have to be down there all the time reminding them of your interests. It is political.

Senator MacDonald: Of course. Does our third witness want to say anything? Mr. Herman?

Mr. Herman: Section 232 is the U.S. application of an exemption under the WTO agreement. It's in the GATT, part of the WTO agreement. It gives countries the right to take national security measures. It has not been used under the WTO agreement until now that the United States has applied that exemption under the WTO agreement. They have retained that right under this agreement, and they had that right under NAFTA. Big deal. They have the right to apply national security measures. Now it is a matter of how they want to approach it. Other countries have restrained themselves from using that WTO-recognized exemption. Mr. Trump has seen fit to invoke that exemption, and that's where we are today.

What we do have is an exchange of letters that amounts to an understanding between the two governments that section 232 would not be applied to Canadian automobiles unless they exceed a certain threshold of 2,600,000 units. So, we have got a restriction on their application of section 232 to the auto sector, but in terms of the general use of the national security exemption, it's part of the WTO agreement. There is no way that we could convince the United States to abandon that right. That's where we are. It's no different, in my view, than what we had in NAFTA, with one important exception. They have agreed to cap the limit or to restrict the limit below a certain level of Canadian automotive exports. The automotive sector, in my view, is free and clear from section 232. Other sectors may not be, but let's hope the United States exercises its own restrictions and doesn't apply section 232 to a broad range of products.

42 000, mais il y a des centaines de milliers de personnes qui utilisent nos produits. Ce sont eux qui ont fait pression sur les législateurs de leur État, leurs délégués au Congrès et l'administration pour qu'ils disent : « Éliminons ces droits de douane, parce qu'ils causent beaucoup de tort. »

L'interprétation que j'avancerais serait celle qu'Affaires mondiales a adoptée, mais il sera important pour nous de poursuivre cette campagne permanente pour rappeler aux Américains ce qu'ils ont fait. Bien que les Américains soient extrêmement litigieux, ils aiment aussi penser qu'ils suivent la lettre de la loi. Si nous publions notre interprétation de la lettre de la loi — celle qui figure dans l'étude d'Affaires mondiales —, je pense que cela aura un certain mérite. Permettez-moi cependant de souligner que lorsque vous traitez avec les États-Unis, rien n'est jamais permanent. Il faut constamment maintenir votre présence auprès d'eux pour leur rappeler vos intérêts. C'est politique.

Le sénateur MacDonald : Bien sûr. Notre troisième témoin veut-il dire quelque chose? Monsieur Herman?

M. Herman : L'article 232 est l'application américaine d'une exemption prévue dans l'accord de l'OMC. Il s'inscrit dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui existe aux termes de cet accord. Il donne aux pays le droit de prendre des mesures axées sur la sécurité nationale. Cette disposition n'avait pas été utilisée jusqu'à ce que les États-Unis décident de l'appliquer. Ils ont conservé ce droit dans le cadre de cet accord, et ils avaient ce droit dans le cadre de l'ALENA. La belle affaire. Ils ont le droit d'appliquer des mesures qui ont trait à la sécurité nationale. Il s'agit maintenant de savoir comment ils veulent aborder la chose. D'autres pays se sont abstenus d'utiliser cette exemption reconnue par l'OMC. M. Trump, lui, a jugé bon de l'invoquer, et c'est là où nous en sommes aujourd'hui.

Ce que nous avons, c'est un échange de lettres qui équivaut à un accord entre les deux gouvernements, lettres selon lesquelles l'article 232 ne serait pas appliqué aux automobiles canadiennes à moins qu'elles ne dépassent le seuil des 2 600 000 unités. Nous avons donc obtenu une restriction quant à l'application qu'ils feront de l'article 232 dans le secteur automobile, mais en ce qui concerne l'utilisation générale de l'exemption pour des raisons de sécurité nationale, cela fait partie de l'accord de l'OMC. Il n'y a aucun moyen de convaincre les États-Unis de renoncer à ce droit. C'est là où nous en sommes. Ce n'est pas différent, à mon avis, de ce que nous avons dans l'ALENA, à une importante exception près. Ils ont accepté de plafonner la limite ou de la limiter en dessous d'un certain volume d'exportations canadiennes de produits automobiles. À mon avis, le secteur de l'automobile n'a pas à se soucier de l'article 232. En revanche,

Senator MacDonald: This question will again be for all three of you. It refers to article 32.10 of CUSMA, which requires the three parties to give three months' notice to the other two countries before it begins negotiating a free trade deal with any non-market country. This provision has been described as unprecedented in that it requires any party to inform the other parties of the intention to convince any free trade negotiations with a non-market country at least three months before starting such negotiations.

I have a couple of quotes here from international trade law specialists. One is Clifford Sosnow, a Canadian international trade law specialist who said:

The measure sets up a level of closeness and consultation that one sovereign country typically doesn't have with another sovereign country prior to reaching a trade deal with another country.

He added that:

It is quite remarkable.

Gary Hufbauer, senior fellow at the Peterson Institute for International Economics in Washington has further stated:

I know Chrystia Freeland says it's not a restraint on Canada but we've never seen a provision like this, which holds out the threat of divorce if the U.S. doesn't like the terms of an agreement.

Regarding that provision, Hufbauer also said that:

It puts a cloud over the ability of Mexico and Canada to negotiate with China and other 'non-market countries.'

I guess I want to ask you two questions. Have you ever seen a provision like this in an international trade agreement? Is it not unusual that the Americans would, in essence, be informed about the content of Canadian trade objectives and in the negotiation with a non-market economy before the Canadian Parliament would be informed?

Mr. Herman: May I answer that?

Senator MacDonald: Certainly.

Mr. Herman: You mentioned Hufbauer and Sosnow and their analysis; I also did an analysis of 32.10 and it was published by the C.D. Howe Institute. The reality is that if we were to enter

d'autres secteurs devraient peut-être y voir, mais espérons que les États-Unis exerceront leurs propres restrictions et n'appliqueront pas l'article 232 à une vaste gamme de produits.

Le sénateur MacDonald : Ma prochaine question s'adresse à nouveau à vous trois. Elle concerne l'article 32.10 de l'ACEUM, qui exige que les trois parties donnent un préavis de trois mois aux deux autres avant de commencer à négocier un accord de libre-échange avec un pays qui n'a pas d'économie de marché. Cette disposition a été décrite comme étant sans précédent en ce sens qu'elle exige de toute partie qu'elle informe les autres parties de son intention de convaincre un pays sans économie de marché de négocier un accord de libre-échange, et ce, au moins trois mois avant d'entamer ces négociations.

J'ai ici quelques citations de spécialistes du droit commercial international, dont celle-ci d'un spécialiste canadien en la matière, Clifford Sosnow :

Cette mesure établit un niveau de proximité et de consultation qu'un pays souverain n'a généralement pas avec un autre pays souverain avant de conclure un accord commercial avec un autre pays.

Et il ajoute ceci :

C'est tout à fait remarquable.

Gary Hufbauer, chercheur principal au Peterson Institute for International Economics, à Washington, a également déclaré :

Je sais que Chrystia Freeland dit que ce n'est pas une contrainte pour le Canada, mais nous n'avons jamais vu une disposition comme celle-là, une disposition qui brandit la menace d'un divorce dans l'éventualité où les États-Unis n'aimeraient pas les termes d'un accord.

À propos de cette disposition, M. Hufbauer a également déclaré ceci :

Elle compromet la capacité du Mexique et du Canada à négocier avec la Chine et d'autres « pays sans économie de marché ».

J'ai deux questions pour vous. Avez-vous déjà vu une disposition de ce genre dans un accord commercial international? N'est-il pas inhabituel que les Américains soient informés, pour l'essentiel, du contenu des objectifs commerciaux du Canada et, dans le cadre d'une négociation avec un pays sans économie de marché, qu'ils en soient informés avant le Parlement canadien?

M. Herman : Puis-je répondre à cette question?

Le sénateur MacDonald : Bien sûr.

M. Herman : Vous avez mentionné l'analyse qu'en ont faite Hufbauer et Sosnow. Et bien, j'ai également fait une analyse de l'article 32.10 et elle a été publiée par l'Institut C.D. Howe. La

into trade negotiations with China — because 32.10 is aimed at China — naturally, we would advise the United States of our intentions. I think it is inconceivable that the Canadian government would not give the United States government, its major treaty partner in this trade agreement, advance notice. To my mind, 32.10 does nothing more than enshrine what would actually happen in practice.

Second, you have to read 32.10 very carefully. It says entry into trade negotiations. The reality is that free trade negotiations with China are a distant mirage. It's not going to happen tomorrow. It's not going to happen 10 years from now. The idea that we would be stymied at entering into trade negotiations with China because of 32.10 is a mirage. As I said, the main point is that we would consult and advise the United States — our major trading partner — if we were to embark on free trade negotiations with China, in any event. So I do not see 32.10 as being a serious impediment to Canadian trade policy in the least.

Senator MacDonald: You kept referencing China. I would like to hear what the other two gentlemen have to say about it.

Mr. Robertson: I would concur with Larry. I am not fussed by it. I saw it, and I know some people are troubled by it. I think it was much less about Canada and Mexico than it was about internal politics in the United States and the Trump administration wanting to demonstrate to their base that they could do this. So I think, for the reasons Larry has outlined and as I have discussed with Gary Hufbauer, that, for the practical effect on Canada, the question is — and you can be Clintonesque here in semantics — when do you actually start an agreement? Some could argue that Mr. Harper and Mr. Trudeau had, in fact, already started to improve the economic relations with China. But as we know, they are in the deep-freeze for now, so I just don't think it will have practical effect. It's much more likely that the United States will have to be consulting us and Mexico as they move toward some kind of a closer agreement with China, which is certainly not what Mr. Trump had in mind when he insisted Mr. Lighthizer put this in the agreement.

Mr. Ciuriak: I concur with those who commented on the measure as being unusual. I have never seen something like this. It signals something. As we mentioned before, any agreement is subject to a six-month withdrawal notice, so in practical effect, it doesn't change matters. What is important is the signal. This is

réalité est que si nous devons entamer des négociations commerciales avec la Chine — car c'est effectivement la Chine qui est visée par cet article —, il serait tout naturel que nous informions les États-Unis de nos intentions. Je pense qu'il serait inconcevable que le gouvernement canadien ne donne pas de préavis au gouvernement américain, son principal partenaire dans cet accord commercial. À mon avis, 32.10 ne fait rien d'autre qu'enchâsser ce qui se passerait réellement dans la pratique.

Deuxièmement, il faut lire très attentivement l'article 32.10. Il y est question d'« amorcer des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange ». La réalité est que les négociations de libre-échange avec la Chine sont un lointain mirage. Cela ne se fera pas demain. Elles n'auront pas lieu dans 10 ans. L'idée qu'on nous empêcherait d'entamer des négociations commerciales avec la Chine à cause de l'article 32.10 est un mirage. Comme je l'ai dit, le point principal, c'est que nous consulterions et conseillerions les États-Unis — notre principal partenaire commercial — si nous devons de quelque façon que ce soit entamer des négociations de libre-échange avec la Chine. Je ne vois donc pas du tout cet article comme un obstacle sérieux à la politique commerciale du Canada.

Le sénateur MacDonald : Vous n'avez cessé de faire référence à la Chine. J'aimerais entendre ce que nos deux autres témoins ont à dire à ce sujet.

M. Robertson : Je suis d'accord avec Larry. Ça ne me dérange pas. Je l'ai vue, et je sais que certaines personnes sont troublées par cette disposition. Je pense que cela a beaucoup moins à voir avec le Canada et le Mexique qu'avec la politique intérieure des États-Unis et la volonté de l'administration Trump de montrer à sa base qu'elle pouvait faire mettre cela dans l'accord. Ainsi, pour les raisons que Larry a exposées et compte tenu des échanges que j'ai eus avec Gary Hufbauer, je pense qu'en ce qui a trait à l'effet concret que cette disposition pourrait avoir sur le Canada, la question est — et vous pouvez être « clintonesque » ici en matière de sémantique —, à quel moment considère-t-on qu'un accord est réellement amorcé? Certains pourraient soutenir que M. Harper et M. Trudeau ont déjà commencé à améliorer les relations économiques avec la Chine. Sauf qu'en ce moment, comme nous le savons, ces relations sont on ne peut plus glaciales, alors je ne pense pas que cela aura un effet pratique. Il est beaucoup plus probable que ce sont les États-Unis qui devront nous consulter, ainsi que le Mexique, alors qu'ils se dirigent vers une sorte d'accord plus étroit avec la Chine, ce qui n'est certainement pas ce que M. Trump avait à l'esprit lorsqu'il a insisté pour que M. Lighthizer inscrive cette disposition dans l'accord.

M. Ciuriak : Je suis d'accord avec ceux qui ont dit que cette mesure était inhabituelle. Je n'ai jamais vu une telle chose. C'est un signal. Comme nous l'avons déjà mentionné, tout accord est soumis à un préavis de retrait de six mois, donc en pratique, cela ne change rien. Ce qui est important, c'est le signal. Cela fait

part of a multifaceted, American strategy to contain the further rise of China, and it essentially sends a signal that countries that wish to have trade agreements with the United States will not be able to have trade agreements with China.

This is much more important geopolitically, I think, than it is for practical purposes, but it does signal a future constraint on Canadian trade flexibility as we pursue trade diversification.

Senator MacDonald: Thank you.

Senator Cordy: Thank you very much to the three of you for being here today. As somebody said earlier, it's a great start to our study on the free trade agreement.

Mr. Ciuriak, you said in your opening comments that CUSMA is not data-ready in a data-driven economy. You spoke a little about it. I wonder if you could expand on what you mean by that.

Mr. Ciuriak: Certainly. So we're just at the very dawn of this new economy. It has a lot of interesting features, which differentiates it from what we have been used to. It's an economy that features very steep economies of scale and economies of scope. If you think about the scale economies, think of Google's gleaming server banks. Those are hard for competitors to replicate. For economies of scope, think about Facebook getting information on clients from various sources. Now they want to add financial information because when you cross-reference different types of information, that information becomes more powerful. The more types of information you have, the more difficult it is for anyone to compete with you.

It also features network externalities, so the more users you have, the more useful it is to the users, and that leads to what is called a "tipping point," whereby one firm becomes the dominant provider, and perhaps most importantly, it features information asymmetry. The real story about big data is that the information it provides is not something which is accessible to the normal human mind or normal types of extractability. You need really large data sets, and you need very powerful computers to extract the pattern information that then gives you an advantage. Think about having a sixth sense at an industrial scale. That gives you an advantage in competing in the market economy, which will lead to dominance.

partie d'une stratégie américaine à multiples facettes qui vise à contenir la montée en puissance de la Chine, et cela envoie essentiellement le message que les pays qui souhaitent avoir un accord commercial avec les États-Unis ne pourront pas avoir d'accord commercial avec la Chine.

Je pense que c'est beaucoup plus important d'un point de vue géopolitique que d'un point de vue pratique. Cela annonce néanmoins une éventuelle contrainte quant à la marge de manœuvre dont nous disposerons pour poursuivre la diversification de nos échanges commerciaux.

Le sénateur MacDonald : Merci.

La sénatrice Cordy : Merci beaucoup à vous trois de votre présence. Comme quelqu'un l'a dit plus tôt, c'est un excellent début pour notre étude sur l'accord de libre-échange.

Monsieur Ciuriak, dans votre déclaration liminaire, vous avez dit que l'ACEUM n'était pas prêt pour la prise en charge des données alors que l'économie se fonde sur ces dernières. Vous en avez parlé un peu. Pouvez-vous nous dire ce que vous entendez par là?

M. Ciuriak : Bien sûr. Nous sommes à l'aube même de cette nouvelle économie. Elle présente beaucoup de caractéristiques intéressantes, ce qui la différencie de ce à quoi nous sommes habitués. C'est une économie qui se caractérise par de très fortes économies d'échelle et de gamme. Lorsque vous pensez aux économies d'échelle, pensez aux banques de serveurs rutilants de Google, ces installations que la concurrence aurait de la difficulté à reproduire. Pour les économies de gamme, pensez à Facebook qui obtient des informations sur les clients à partir de diverses sources. Maintenant, ils voudraient ajouter des informations financières à tout cela parce que lorsque vous croisez différents types d'informations, vous augmentez la puissance de ces dernières. Plus vous avez de types d'informations, plus il est difficile pour quiconque de vous faire concurrence.

Il y a aussi des externalités de réseau qui font que plus vous avez d'utilisateurs, plus votre système est utile pour eux, ce qui conduit à ce que l'on appelle le « point critique », c'est-à-dire ce moment où une entreprise devient le fournisseur dominant. Or, ce qui est encore plus important dans ce phénomène, c'est que l'on se retrouve avec une asymétrie de l'information. Ce qu'il convient de retenir au sujet des mégadonnées, c'est que l'information qu'elles fournissent n'est pas quelque chose qui est accessible à l'esprit humain normal ou aux outils normaux d'extractibilité. Vous avez besoin de jeux de données vraiment énormes et d'ordinateurs très puissants pour extraire les profils qui vous donneront un avantage. C'est comme avoir un sixième

So this particular economy, which is emerging, is market failure central. It will require regulation on competition policy. It will require regulation to deal with the use of information that the major companies have accumulated in ways that we can't really anticipate. No treaty at the moment that we could write down would be data-ready, because we don't even know what we will need to do in the future.

I already commented on the issue of cybersecurity. The Internet of Things will be a very vulnerable thing. How do we devise the regulatory framework for that, the checks and balances, to ensure that the internet system is not going to be used to hold us hostage, as ransomware is being used for now, not necessarily by criminals but by states? How do we regulate that? How do we put in place all those measures? There is an awful lot of work to be done. Unfortunately, the business model of the United States is to entrench the first-move advantage that their major internet corporations have. They, along with China, are the only country that has got these internet giants, and they are moving to lock in basically the wild west situation for regulation which currently exists.

So, that is what I mean by the treaty not being data-ready because it simply locks in the current situation, or attempts to, and then leaves us working within those constraints to deal with all these regulatory issues that we will face.

Canada, for example, is an active participant in the International Grand Committee. They have met here in Ottawa, and they have invited people like Mark Zuckerberg to appear, and he declined, basically establishing or portraying himself as a peer of government regulators declining to appear. This is the power that these corporations have; how is that to be reined in?

I hope that helps to provide some background to my comments there.

Senator Cordy: You have provided background, but you scare the daylights out of me when I hear these things.

This is a trade agreement in 2020, and we know that companies can be behind the data economy in a month, two months, six months or two years. How do we devise a regulatory framework? How do we have regulations in place but at the same time leave it open enough so that we can make changes? Changes are happening so rapidly. I remember, when my kids

sens à l'échelle industrielle. Cela vous donne un avantage concurrentiel dans l'économie de marché, un avantage qui vous permettra d'arriver en position de dominance.

Cette économie particulière qui est en train d'émerger est donc au cœur de la défaillance du marché. Elle nécessitera une réglementation apte à encadrer la mise en place d'une politique sur la concurrence. Il faudra réglementer l'utilisation des informations que les grandes entreprises ont accumulées, utilisation que nous ne pouvons pas vraiment anticiper. Pour l'instant, aucun traité que nous pourrions rédiger ne serait apte à prendre en charge cette question des données, car nous ne savons même pas ce que nous devrions prévoir à cet égard.

J'ai déjà fait des commentaires sur la question de la cybersécurité. L'Internet des objets sera très vulnérable à l'égard de ces menaces. Comment pouvons-nous concevoir un cadre réglementaire pour tenir compte de cela? Comment pouvons-nous concevoir les freins et contrepoids qui permettront d'assurer qu'Internet ne sera pas utilisé pour nous prendre en otage, comme le font à l'heure actuelle pas nécessairement les criminels, mais les États? Comment pouvons-nous réglementer cela? Comment mettre en place toutes ces mesures? Il y a beaucoup de travail à faire. Malheureusement, le modèle économique des États-Unis consiste à consolider l'avantage de premier ordre dont disposent leurs grandes sociétés Internet. Ils sont, avec la Chine, le seul pays à posséder ces géants du Web et, en matière de réglementation, ils s'apprêtent essentiellement à s'enfermer dans l'espèce de Far West qui existe à l'heure actuelle.

C'est donc ce que j'entends lorsque je dis que le traité n'est pas prêt pour les données, car il ne fait que figer la situation actuelle, ou tente de le faire. Nous allons par conséquent être forcés de composer avec ces contraintes pour traiter de tous ces problèmes de réglementation auxquels nous devons faire face.

Le Canada, par exemple, participe activement au Grand comité international. Ce comité a tenu une réunion ici, à Ottawa, et il a invité des gens comme Mark Zuckerberg à comparaître, mais ce dernier a décliné l'invitation, préférant se présenter comme un pair des organismes de réglementation gouvernementaux et refusant dès lors de comparaître. C'est le pouvoir dont disposent ces entreprises. Comment ce pouvoir peut-il être jugulé?

J'espère que cela aidera à situer le contexte de mes observations.

La sénatrice Cordy : Vous avez donné le contexte, mais ce sont des choses qui font vraiment peur à entendre.

Il s'agit d'un accord commercial et nous sommes en 2020. Nous savons que les entreprises peuvent être en retard d'un mois, deux mois, six mois ou deux ans sur cette économie des données. Comment concevoir un cadre réglementaire en conséquence? Comment pouvons-nous mettre une réglementation en place, mais en la laissant suffisamment ouverte pour permettre des

were little, everybody said to parents that you have to have the computer in the family room or the kitchen so that you can monitor everything that they are doing. Now the kids are carrying their computers in their pockets, so times have changed. This is an example of how outdated it will be in a year's or two years' time. How do we move along with it?

Mr. Ciuriak: I can say that the Centre for International Governance Innovation, where I'm a senior fellow, has got a very wide-ranging program in precisely this area and is coming forward with various recommendations. I can tell you also that the European Union is very active in that area. They don't have the leading superstar firms of the internet age, and their interest is primarily, therefore, defensive and regulatory, so we can learn a lot from what they are doing to protect themselves in this particular world. Also, for example, in dealing with antitrust, the Europeans have been the first ones out of the gate to attempt to rein in the anti-competitive actions of these firms.

There is a lot of activity right now. I download large papers all the time that I haven't had a chance to read. But I do think that Canada needs a national data strategy that comes complete with a regulatory framework that addresses the issues related to how this economy behaves in terms of concentration and the exercise of economic power and, above all, gives us a strategy to build up the intangible assets that lead to prosperity in this age.

In the S&P 500, over 90% of its assets are intangibles. A lot of that is intellectual property; a lot of that is data. Intangible assets as a share of the Canadian equities have been falling. That is a remarkable statistic for us, and a damning one for us in terms of our ability to forge a knowledge-based, data-driven economy that can compete in this world. We are doing quite well in terms of some innovation elements, but certainly we haven't translated that into the acquisition of intangible assets that will be the source of prosperity in this age.

Senator Dean: Supply management was a major issue going into these talks, and it was a major and highly public expectation of U.S. negotiators to the highest level. We know what came out of it: some limited access to some limited products with a phase-in period.

I wonder if you have any reactions about where we started with this, what the expectations of U.S. counterparts were and where this ended up.

modifications? Les choses évoluent si rapidement. Je me souviens que lorsque mes enfants étaient petits, tout le monde disait aux parents qu'il fallait placer l'ordinateur dans la salle de jeu ou dans la cuisine afin de pouvoir surveiller tout ce qu'ils faisaient. Aujourd'hui, les enfants ont leur ordinateur dans leur poche. Les temps ont effectivement changé. C'est un exemple qui montre à quel point la réglementation sera dépassée dans un an ou deux. Comment allons-nous pouvoir suivre?

M. Ciuriak : Je peux dire que le Centre for International Governance Innovation, où je suis chercheur principal, a un programme très ambitieux qui porte précisément là-dessus et qui propose diverses recommandations en la matière. Je peux également vous dire que l'Union européenne est très active dans ce domaine. Or, les grandes entreprises vedettes de l'ère de l'internet ne sont pas en territoire européen. L'intérêt de l'Union européenne est donc essentiellement défensif et réglementaire, de sorte que nous pouvons apprendre beaucoup de ce qu'elle fait pour se protéger dans ce contexte particulier. Du reste, en matière d'antitrust, les Européens ont été les premiers à tenter de freiner les actions anticoncurrentielles de ces entreprises.

Il y a beaucoup d'activité en ce moment. Je télécharge constamment des documents volumineux que je n'ai pas la chance de lire. Je crois toutefois qu'en matière de données, le Canada a besoin d'une stratégie nationale assortie d'un cadre réglementaire qui s'attaque aux problèmes liés à la façon dont cette économie se comporte en ce qui a trait à la concentration et à l'exercice du pouvoir économique. Mais avant tout, il faut que cette stratégie soit en mesure de nous permettre d'édifier les actifs incorporels qui, à notre époque, mènent à la prospérité.

Dans le S&P 500, plus de 90 % des actifs sont incorporels. Une grande partie des actifs reposent sur la propriété intellectuelle; une grande partie est constituée de données. La part des actifs incorporels dans les titres canadiens est en baisse. C'est une statistique remarquable pour nous, mais c'est aussi une statistique accablante puisqu'elle parle aussi de notre capacité à forger une économie basée sur la connaissance et les données, une économie apte à se mesurer au reste du monde. Nous nous en sortons plutôt bien en ce qui concerne certains éléments d'innovation, mais nous n'avons certainement pas traduit cela par l'acquisition des actifs incorporels qui seront source de prospérité dans les temps qui viennent.

Le sénateur Dean : La gestion de l'offre était une question majeure au début de ces négociations, et c'était une attente majeure et très publicisée des négociateurs américains les plus haut placés. Nous savons ce qui en est ressorti : un accès limité à certains produits limités avec une période d'instauration progressive.

Avez-vous des réactions à formuler concernant l'endroit d'où nous sommes partis en matière de gestion de l'offre, les attentes de nos homologues américains à cet égard et la façon dont cela s'est terminé?

Mr. Ciuriak: In terms of the supply management areas, when we started out this negotiation, Canada and the U.S. had remarkably balanced trade over the previous five years of data that I had at the time. We had almost identical amounts of total receipts and payments, so I thought that we were not going to be in the crosshairs of the Trump administration on this bilateral trade balance issue. But he found something, and he found it on dairy. In dairy, the United States has a surplus. It was about \$500 million or \$600 million in exports to us versus \$100 million going the other way. Nonetheless, he picked on at out-of-quota tariff of 270% and made that the big issue. He even made up numbers about trade in speeches. He picked on something that he could use for leverage.

The Americans got a tidy expansion of their market access in Canada, which will be essentially used to reduce the surplus that America has internally because they have been promoting the development of dairy beyond their own requirements and now basically have a stock of cheese that they could build a wall in Mexico with. That's going to be coming to Canada.

Does that improve welfare or not? With the way that the quotas are managed, it will probably not lead to any real significant economic welfare gain. It's not free trade; it's managed trade. And the Americans also have something in poultry. These are minor effects. We have quantified those in our own estimates, and for Canada, it leads to a negative impact on the agricultural sector overall — not a huge one, but a modest one — and it contributes to the negative welfare impacts in Canada.

Senator Dean: I wonder if Mr. Robertson or Mr. Herman have anything to add.

Mr. Robertson: Mine is perhaps not a conventional view on supply management. My view is we look at this through the wrong end of the telescope. Just as we compete extraordinarily well with agri-food, meat and pork or our grains, for example — and I think we could do the same with dairy — for whatever reason, we have decided to adopt a highly protectionist approach to what I think could be a great export for Canada. The better model for us would be New Zealand and Australia, which also had a kind of constrained market with high tariff walls. New Zealand now provides something like almost a third of that which is exported throughout Asia. There is big demand for protein in Asia now. It will grow. I think we could be a piece of this, but we have constrained ourselves.

M. Ciuriak : En ce qui concerne les secteurs soumis à la gestion de l'offre, les données que j'avais au début de ces négociations indiquaient que le Canada et les États-Unis avaient depuis cinq ans des échanges commerciaux remarquablement équilibrés. Le total de nos recettes et paiements était quasi identique, donc j'estimais que nous ne serions pas la cible de l'administration Trump en matière de déséquilibre commercial bilatéral. Mais il a trouvé quelque chose, et il l'a trouvé dans le secteur laitier. Les États-Unis ont un excédent de produits laitiers. Leurs exportations au Canada étaient de 500 ou 600 millions de dollars environ, comparativement aux nôtres qui étaient de 100 millions de dollars. Néanmoins, il s'est concentré sur le taux des droits hors contingent de 270 % et en a fait toute une histoire. Il a même fourni des données commerciales fictives dans ses discours. Il s'est concentré sur quelque chose qu'il pouvait utiliser à son avantage.

Les Américains ont obtenu un bel élargissement de leur accès au marché canadien, qui servira essentiellement à réduire l'excédent national, puisque la promotion de la production laitière aux États-Unis va bien au-delà des besoins nationaux et le pays se retrouve, dans le fond, avec des stocks de fromage qui lui permettraient de construire un mur à la frontière mexicaine. Ce fromage va prendre la route du Canada.

Est-ce que c'est bénéfique ou non pour le Canada? Vu la façon dont les contingents sont gérés, il n'y aura pas nécessairement d'amélioration marquée du bien-être économique. Ce n'est pas du libre-échange, mais du commerce administré. Et les Américains ont aussi obtenu des concessions dans le secteur de la volaille. Il s'agit là de conséquences mineures. Nous en avons tenu compte dans nos estimations et, pour le Canada, elles se traduisent par des répercussions modestes plutôt qu'importantes sur l'ensemble du secteur agricole et, par le fait même, sur le bien-être économique du pays.

Le sénateur Dean : Je me demande si M. Robertson ou M. Herman ont quelque chose à ajouter là-dessus.

M. Robertson : Ma vision ne correspond probablement pas au point de vue général sur la gestion de l'offre. Selon moi, nous abordons la question du mauvais bout de la lorgnette. Le Canada est extraordinairement concurrentiel dans le secteur agroalimentaire, qu'il s'agisse de la viande et du porc ou des céréales, par exemple, et j'estime que ce pourrait être la même chose pour les produits laitiers. Mais, pour quelque raison, nous avons décidé d'adopter une approche très protectionniste tandis que ces produits pourraient être d'excellentes exportations pour le Canada. Le meilleur modèle pour nous serait celui de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie, qui avaient aussi un marché restrictif avec d'importantes barrières tarifaires. Aujourd'hui, la Nouvelle-Zélande fournit presque le tiers des produits laitiers

Anybody who eats our cheese — I used to serve our artisanal cheeses from Quebec when I was on posting — would say, “Give us more of it. We simply can’t get it.” I think we should look at this as a way of 15 years ago or 20 years ago, as we opened up the grain market, at one point we had some constraints on our beef and pork. We compete extraordinarily well.

With dairy, for whatever reason, we have chosen not to. We have protected it. We protected it again. We have opened the market up, but still 90% of that market is highly protected for the 5,000 or 6,000 dairy farmers across Canada. It means we pay higher prices as consumers, and I think it also constrains an industry that could do very well, but there are some additional constraints in this with the Americans so that we will not be competing.

My view on this is not conventional. I think in terms of the negotiation tactics, the government did extremely well. They did what they said they were going to do. They managed to save it with very little opening to the United States. A couple of percentage points is what we basically gave through CETA and through the TPP as well.

Senator Dean: Mr. Herman, any comments?

Mr. Herman: Were you asking me? The audio was unintelligible. Was a question directed to me?

The Deputy Chair: The question was addressed to all of you, and Senator Dean was asking whether you had any comments on his question.

Mr. Herman: First of all, just one brief comment on digital trade. Going back to the last series of questions, there is a digital trade chapter uniquely in this agreement that is pretty good in terms of allowing Canada a lot of room to apply national policy when it comes to digital trade. There are some restrictions because we’re talking about free trade in digital products, but there is room for Canada to develop its own policies within the framework of the digital trade chapter in this agreement.

exportés en Asie. Il y a actuellement une forte demande pour les protéines laitières en Asie. Et elle va augmenter. Je crois que nous pourrions en bénéficier, mais nous avons décidé de nous restreindre.

J’avais l’habitude de servir nos fromages artisanaux québécois quand j’étais en affectation; toute personne qui goûte à notre fromage vous dira : « Donnez-nous en plus. On ne peut simplement pas s’en procurer. » Je pense que nous devrions nous intéresser à cela de la même façon que nous avons ouvert le marché céréalier il y a 15 ou 20 ans, et les marchés du bœuf et du porc, qui faisaient aussi l’objet de restrictions à une certaine époque. Nous sommes d’une compétitivité extraordinaire.

Peu importe la raison, nous avons choisi de ne pas le faire avec les produits laitiers. Nous les avons protégés. Et nous l’avons encore fait dans cet accord. Nous avons ouvert le marché, mais les 5 000 ou 6 000 producteurs laitiers du Canada conservent encore 90 % de ce marché très protégé. Cela signifie que, en tant que consommateurs, nous payons plus cher, mais je crois que nous freinons aussi un secteur au grand potentiel, quoique les restrictions supplémentaires prévues dans cet accord par rapport aux Américains ne nous permettraient pas d’être concurrentiels.

Mon point de vue n’est pas celui de la majorité. Sur le plan des tactiques de négociation, je trouve que le gouvernement s’est extrêmement bien débrouillé. Il a été fidèle à ses engagements. Il a réussi à garder la gestion de l’offre en offrant une très petite ouverture aux États-Unis, soit quelques points de pourcentage, ce qui correspond essentiellement à ce que nous avons concédé dans le cadre de l’Accord économique et commercial global entre le Canada et l’Union européenne ainsi que le Partenariat transatlantique.

Le sénateur Dean : Monsieur Herman, avez-vous des commentaires à faire?

M. Herman : Est-ce à moi que vous parlez? L’audio est inaudible. Est-ce qu’on m’a posé une question?

Le vice-président : La question s’adressait à vous tous, et le sénateur Dean voulait savoir si vous aviez des commentaires à faire.

M. Herman : D’abord, un bref commentaire sur le commerce numérique. Comme cela a été abordé dans la dernière série de questions, il y a dans cet accord un chapitre complet consacré au commerce numérique. Il est d’ailleurs très bien, puisqu’il accorde au Canada beaucoup de marge de manœuvre dans l’application d’une politique nationale en matière de commerce numérique. Il y a des restrictions parce que nous parlons du libre-échange de produits numériques, mais on prévoit

On supply management, I have been a critic of it for years. I think it's an outmoded, Soviet-style system that is highly protectionist, and there is every disadvantage to us in not competing in global markets, particularly on dairy. We could be a world power when it comes to exports of dairy, but we don't do that. We can't do that because of our protectionist dairy policies.

Remarkably, as Colin has said, the Canadian government managed to maintain the supply management system in this agreement, in return for which we gave the U.S. dairy industry rather modest enhanced access to our market. So we have managed under this agreement to maintain an outmoded, Soviet-style system of protectionism, in return for which the Americans got some increased access to our market, but in the scheme of things, very modest indeed.

Senator MacDonald: I have a quick question about what Senator Dean was asking. I share a lot of people's thoughts about supply management in principle. I'm not a big fan of it.

However, I always said I agree with it in practice when it came to the U.S. because the U.S. subsidizes their agriculture in a way that we do not, to tens of billions of dollars a year. Were you familiar with any effort of the Canadian government where they put U.S. subsidies of agriculture on the table? Or did we ask them to put them on the table as a counter to what they were asking us to do?

The Deputy Chair: Your question is addressed to whom?

Senator MacDonald: To all three of them.

The Deputy Chair: Just pick one. We don't have time for all three.

Senator MacDonald: What have you heard, Colin?

Mr. Robertson: I can certainly tell you, when we did the Canada-U.S. agreement and the NAFTA, we made a list of U.S. subsidies, and you're absolutely correct. The agricultural subsidies in the United States make us look like pikers. I do not know for sure, but I would think that we would have done that kind of homework again as we went into this agreement because we weren't sure where the Americans were coming from.

l'élaboration de nos propres politiques dans les limites du chapitre sur le commerce numérique de cet accord.

Pour ce qui est de la gestion de l'offre, je la critique depuis des années. J'estime que c'est un système démodé de type soviétique qui est extrêmement protectionniste et qui est tout à fait désavantageux pour nous puisqu'il nous empêche d'accéder aux marchés mondiaux, surtout dans le cas des produits laitiers. Nous pourrions être l'un des principaux pays exportateurs de produits laitiers, mais ce n'est pas le cas. Ce n'est pas possible en raison de nos politiques protectionnistes.

Comme l'a dit M. Robertson, le gouvernement canadien a réussi par miracle à maintenir le système de la gestion de l'offre dans cet accord en échange d'une augmentation assez modeste de l'accès de l'industrie laitière américaine à notre marché. Donc, nous avons réussi en vertu de l'accord à maintenir une forme de protectionnisme démodé qui s'inspire du régime soviétique en échange d'une augmentation de l'accès des Américains à notre marché, une augmentation qui, toute proportion gardée, s'avère très modeste.

Le sénateur MacDonald : J'ai une petite question à propos de ce que demandait le sénateur Dean. En principe, je suis d'accord avec beaucoup de gens à propos de la gestion de l'offre. Je ne l'aime guère.

En pratique, toutefois, j'ai toujours été d'accord avec ce système quand il est question des États-Unis, car ils subventionnent leur agriculture à raison de dizaines de milliards de dollars par année, ce que nous ne faisons pas. Savez-vous si le gouvernement canadien a tenté de quelque façon de soulever la question des subventions américaines à l'agriculture pendant les négociations? Ou avons-nous simplement demandé qu'on s'y attarde en contrepartie de ce qu'on nous demandait de faire?

Le vice-président : À qui s'adresse votre question?

Le sénateur MacDonald : À tous les trois.

Le vice-président : Choisissez quelqu'un. Nous n'avons pas le temps d'entendre les trois réponses.

Le sénateur MacDonald : Qu'avez-vous entendu là-dessus, monsieur Robertson?

M. Robertson : Je peux certes vous dire que, quand nous avons négocié l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis l'ALENA, nous avons dressé la liste des subventions américaines, et vous avez tout à fait raison. Notre mise est en effet bien mince quand on la compare aux subventions américaines versées au secteur agricole. Je n'en suis pas certain, mais je crois que nous aurions de nouveau fait cet

Senator MacDonald: They have an oversupply problem. Wisconsin produces almost the same amount of dairy as Canada does.

Mr. Robertson: Part of the reason this was a big deal is because not only was Senate minority leader Chuck Schumer from New York pushing this one, but the then-Speaker at the time, Paul Ryan, was a Wisconsin cheese farmer.

Senator MacDonald: Yes. Thank you.

The Deputy Chair: Thank you very much, Mr. Herman, Mr. Ciuriak and Mr. Robertson. I think you have set the table for our debate, which will last several weeks. You have informed and educated us a lot on the issues, and it's a very good start. Thank you for your time and thank you for being with us.

[Translation]

We are continuing our study of Bill C-4, the Canada-U.S.-Mexico Agreement Implementation Act. In this second hour, we will focus on national economic considerations with our three witnesses. We now have Mark Agnew, Senior Director, International Policy, Canadian Chamber of Commerce; Chad Swance, Board Member of the Canadian Association of Importers and Exporters; and Sujata Dey, International Trade Campaign Manager for the Council of Canadians. Welcome to all three.

[English]

Thank you for being with us. We look forward to your comments, followed by the question period.

[Translation]

I would ask Mr. Agnew to make his presentation, so that we can understand his point of view.

[English]

Mark Agnew, Senior Director, International Policy, Canadian Chamber of Commerce: Thank you for the invitation to appear before this committee today regarding the CUSMA implementing legislation. Given the critical nature of this agreement for our members, I am delighted to be here.

Many of you will be familiar with the Chambers of Commerce in your local areas across the country, but for those who aren't, the Canadian Chamber of Commerce represents over

exercice avant d'entamer les négociations de cet accord, car nous ne savions pas vraiment sous quel angle les Américains allaient les aborder.

Le sénateur MacDonald : Ils ont un problème de surproduction. À lui seul, l'État du Wisconsin a une production laitière qui équivaut presque à celle de l'ensemble du Canada.

M. Robertson : Ce dossier a pris beaucoup de place en partie parce qu'il a profité de l'appui de Chuck Schumer, sénateur de New York et leader de la minorité au Sénat, mais aussi parce que Paul Ryan, président de la Chambre des représentants à l'époque, est un artisan fromager du Wisconsin.

Le sénateur MacDonald : Oui. Merci.

Le vice-président : Merci beaucoup, MM. Herman, Ciuriak et Robertson. Vos interventions viendront nourrir notre débat, qui durera plusieurs semaines. Vous nous avez renseignés sur beaucoup de dossiers, et c'est un très bon début. Merci pour votre temps et pour votre présence parmi nous.

[Français]

Nous poursuivons notre étude du projet de loi C-4, Loi de mise en œuvre de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. Au cours de cette deuxième heure, nous nous intéresserons plus particulièrement aux considérations liées à l'économie nationale avec nos trois témoins. Nous accueillons maintenant Mark Agnew, directeur principal, Politiques internationales, de la Chambre de commerce du Canada, Chad Swance, membre du conseil d'administration de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs, et Sujata Dey, responsable de la campagne sur le commerce international au Conseil des Canadiens. Bienvenue à tous les trois.

[Traduction]

Merci beaucoup d'être là. Nous avons hâte d'entendre vos commentaires, qui seront suivis d'une période de questions.

[Français]

Je demanderais à M. Agnew de faire sa présentation, afin de nous permettre de comprendre son point de vue.

[Traduction]

Mark Agnew, directeur principal, Politiques internationales, Chambre de commerce du Canada : Je remercie le comité de son invitation à comparaître aujourd'hui pour discuter de la loi sur la mise en œuvre de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique ou ACEUM. Puisqu'il s'agit d'un accord crucial pour nos membres, je suis ravi d'être ici.

Vous êtes probablement nombreux à connaître les chambres de commerce de votre région. Si ce n'est pas le cas, sachez que la Chambre de commerce du Canada représente plus de

200,000 businesses across the country. That includes companies — everything from an SME through to multinationals — as well as sector associations and provincial and local chambers. The Chamber of Commerce was actively engaged throughout the CUSMA negotiations, attending negotiating rounds and mobilizing our membership network to partake in our Coalition to Keep Trade Free.

With respect to the legislation currently before this committee, the trade agreement is critical for the members of the Canadian Chamber. North America is and will remain our country's largest trade partner. Businesses across the country have suffered from significant disruptive uncertainties since President Trump came to office. Although the CUSMA is not a cure-all for this White House's erratic trade policies, it is crucial that we turn the page and lock in this new arrangement. It is in that spirit that we urge the expeditious passage of Bill C-4.

Every trade agreement involves trade-offs, and no trade agreement is perfect. However, our trade negotiators did an extremely commendable job against a very difficult set of circumstances with this White House. Allow me to highlight some of CUSMA's particular benefits for Canadian companies.

Foremost is maintaining the original NAFTA's benefits with respect to tariff-free market access for goods, given the volume of cross-border trade between our countries. The importance this certainty has provided has been underscored in media reports last month that the U.S. is considering raising its WTO bound tariff rates. The CUSMA's goods market access provisions have been complemented by the Customs Administration and Trade Facilitation chapter to help ensure that goods can also move more easily across borders.

Shifting to the services sector, the retention of the labour mobility provisions from the original NAFTA will help to ensure companies are able to attract the best talent across North American borders. While we had certainly hoped to expand the list of covered sectors during the negotiations, enhanced labour mobility was realistically a bridge too far with this administration.

We also welcome the inclusion of digital trade provisions that will help set global standards on issues such as cross-border data flows. More specifically, what I mean by this are the standards that the USMCA will set for the ongoing WTO e-commerce negotiations that are currently happening in Geneva.

200 000 entreprises canadiennes, des PME aux multinationales. Ses membres comptent également des associations sectorielles et des chambres de commerce provinciales et locales. La Chambre de commerce du Canada a participé activement à toutes les négociations de l'ACEUM, était présente à tous les cycles de négociation et a mobilisé son réseau de membres par l'intermédiaire de la Coalition pour le commerce libre.

En ce qui a trait au projet de loi à l'étude, cet accord commercial est crucial pour les membres de la Chambre de commerce du Canada. L'Amérique du Nord est le plus important partenaire commercial du pays et il va le demeurer. Depuis l'entrée en fonction du président Trump, l'incertitude a gravement perturbé les activités des entreprises de partout au pays. Même si l'ACEUM n'est pas une panacée contre les politiques commerciales capricieuses de la Maison-Blanche, il est primordial de confirmer ce nouvel accord et de se tourner vers l'avenir. C'est dans cet esprit que je vous conseille vivement d'adopter le projet de loi C-4 dès que possible.

Tout accord commercial nécessite des concessions, et aucun accord commercial n'est parfait. Cela dit, nos négociateurs ont fait un travail extrêmement louable compte tenu du cadre très difficile établi par la Maison-Blanche. Permettez-moi de souligner certains des avantages particuliers de l'ACEUM pour les entreprises canadiennes.

Compte tenu du volume des échanges commerciaux entre nos deux pays, le maintien des avantages déjà établis dans l'ALÉNA, soit la libre circulation des marchandises, est le principal avantage. Des reportages ont fait ressortir l'importance de cette certitude au cours du dernier mois, puisque les États-Unis envisagent d'augmenter les taux des droits de douane consolidés applicables aux membres de l'OMC. Les dispositions de l'ACEUM concernant l'accès aux marchés pour les marchandises s'accompagnent d'un chapitre sur l'administration des douanes et la facilitation du commerce, ce qui contribue à assurer une circulation plus facile des marchandises à la frontière.

Dans le secteur des services, le maintien des dispositions sur la mobilité de la main-d'œuvre de l'ALÉNA favorisera l'embauche par les entreprises des meilleurs talents en Amérique du Nord. Nous aurions certes aimé prolonger la liste des secteurs inclus dans le cadre de ces négociations, mais il aurait été irréaliste d'espérer une mobilité de la main-d'œuvre accrue sous cette administration.

Nous sommes aussi satisfaits de l'inclusion des dispositions sur le commerce numérique qui favoriseront l'établissement de normes mondiales sur des questions telles que la circulation transfrontalière des données. Ici, je fais plus particulièrement référence aux normes que l'ACEUM établit dans le cadre des

Crucially, for many of our members, CUSMA maintains the original dispute settlement provisions for anti-dumping and countervailing duty cases and also strengthens the dispute settlement provisions in the instances of state-to-state disputes.

Lastly, the side letters on section 232 measures provide a degree of protection for Canadian exporters. Certainly, however, as we heard from previous witnesses, we cannot afford to be complacent under this or a future U.S. administration.

As I noted at the start of my remarks, the chamber gives its full endorsement to the passage of Bill C-4 in a timely manner. However, we do not want to see this bill as the end of the process when it comes to ensuring Canadian businesses remain competitive.

The first point to raise is to ensure that our dairy sector receives full and fair compensation for the additional TRQs and export charges that are implemented as part of this agreement.

Looking outside the direct confines of Bill C-4, Buy America is a perennial concern of Canadian businesses and our members. As many of you will be aware, this considerably limits the ability of Canadian firms to participate in many U.S. infrastructure projects and, more specifically, limits the ability of Canadian companies to use Canadian-based operations to access those procurement contracts.

Unlike the NAFTA, CUSMA does not cover U.S.-Canada procurement, and we are concerned by media reports that the U.S. administration is also considering a withdrawal from the WTO GPA.

Another concern for a large segment of our members is softwood lumber. Canada's softwood lumber industry remains in a challenging period due to a variety of factors, but top of mind is market access issues into the United States. We encourage the government to continue discussions to find a resolution in this ongoing dispute.

Finally, regulatory and border frictions continue to create problems for Canadian companies looking to leverage the CUSMA to its full potential. With the negotiations now concluded, we encourage the government to re-engage initiatives such as the Regulatory Cooperation Council and partner with industry-led initiatives such as the Beyond Preclearance Coalition. Many of these regulatory cooperation initiatives might

négociations de l'OMC sur le commerce électronique qui ont actuellement cours à Genève.

Point crucial pour nombre de nos membres: le maintien des dispositions relatives aux mécanismes de règlement des différends concernant les droits antidumping et compensateurs, ainsi que la consolidation des dispositions relatives aux différends entre États.

Enfin, les lettres d'accompagnement sur l'article 232 de la loi américaine Trade Extension Act assurent une certaine protection aux exportateurs canadiens. Cela dit, comme l'ont souligné d'autres témoins avant moi, nous ne pouvons pas nous permettre la moindre complaisance avec cette administration, ni avec celles qui suivront.

Comme je l'ai affirmé au début de mon allocution, la Chambre de commerce du Canada appuie sans réserve l'adoption rapide du projet de loi C-4. Toutefois, nous espérons que ce projet de loi ne constitue pas la fin des efforts consacrés au maintien de la compétitivité des entreprises canadiennes.

En premier lieu, il faudra veiller au versement d'une compensation complète et équitable au secteur de la production laitière pour les contingents tarifaires et droits à l'exportation qui seront mis en œuvre dans le cadre de cet accord.

Ensuite, au-delà de la portée du projet de loi C-4, il y a le Buy America Act, qui est une éternelle source de préoccupations pour les entreprises canadiennes et nos membres. Comme beaucoup d'entre vous le savent, cette loi limite considérablement la capacité des entreprises canadiennes à participer à de nombreux projets d'infrastructures américains et, plus particulièrement, leur capacité à mettre à profit leurs activités établies au pays pour accéder à ces contrats d'approvisionnement.

Contrairement à l'ALENA, l'ACEUM n'inclut pas les marchés publics canadiens et américains, et nous sommes préoccupés par des reportages qui indiquent que l'administration américaine envisage également de se retirer de l'Accord sur les marchés publics dans le cadre de l'OMC.

Le bois d'œuvre est une autre source de préoccupation pour un grand nombre de nos membres. La situation de l'industrie canadienne du bois d'œuvre demeure difficile pour diverses raisons, quoique la plus flagrante soit les problèmes associés à l'accès du marché américain. Nous invitons le gouvernement à poursuivre le dialogue afin de trouver une solution à ce différend perpétuel.

Enfin, les irritants réglementaires et frontaliers continuent d'être une source de problèmes pour les entreprises canadiennes qui souhaitent exploiter le plein potentiel de l'ACEUM. Maintenant que les négociations sont terminées, nous invitons le gouvernement à rétablir des initiatives telles que le Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation et de s'associer à des initiatives qui émanent de

not be friendly photo opportunities, but they are absolutely critical for businesses that are on the front line of trade day in and day out.

Although these issues were not ones that we necessarily expected to be resolved in the CUSMA negotiations, they are priorities for our members, and we hope that now that the CUSMA negotiations are concluded, we can refocus our attention on some of these more perennial trade matters.

As I mentioned at the outset, we urge the committee to move ahead with its study as expeditiously as possible so that we can complete our domestic ratification processes.

Thank you once again for the opportunity to be here today. I look forward to taking your questions.

Chad Swance, Member of the Board of Directors, Canadian Association of Importers and Exporters: Thank you, Mr. Chair and members of the committee, for giving the Canadian Association of Importers and Exporters the opportunity to appear here today. My name is Chad Swance, and I am a director on the board of directors of I.E. Canada, and it is a privilege to appear before this committee to testify with respect to the Canada-U.S.-Mexico agreement.

I.E. Canada is a national trade association that has been speaking on behalf of the Canadian trade community for almost 90 years. We represent some of the largest importers and exporters in Canada, as well as small- and medium-sized businesses. Our members import and export across all commodities and product lines.

The implementation of Bill C-4 represents a unique challenge for businesses in Canada. When a net new FTA is introduced, businesses move from high duty rates to low or near zero duty rates. Under CUSMA, businesses are shifting from lower duty rates to a new status quo of zero rates with an opportunity to fail out if their paperwork is not in order. This represents a new risk to implementation.

Further, there is no transition period from NAFTA to CUSMA. When CUSMA is implemented, NAFTA will no longer be applicable for businesses.

In Canada, FTAs are negotiated by Global Affairs Canada, but they are implemented by the CBSA. In 2018, the CBSA cleared almost 100 million commercial shipments into Canada, and we

l'industrie, comme la Beyond Preclearance Coalition. Beaucoup de ces initiatives de coopération dans le domaine de la réglementation ne sont peut-être pas de bonnes occasions de paraître devant les caméras, mais elles sont absolument cruciales pour les entreprises qui participent quotidiennement aux échanges commerciaux.

Même si on ne s'attendait pas nécessairement à ce que les négociations de l'ACEUM permettent de résoudre ces questions, il s'agit de priorités pour nos membres, et j'espère que, maintenant que les négociations de cet accord sont terminées, nous pourrions nous concentrer à nouveau sur ces éternelles questions commerciales.

Comme je l'ai dit au début, nous incitons fortement le comité à effectuer cette étude le plus promptement possible afin de conclure le processus national de ratification.

Je vous remercie une fois de plus de m'avoir invité à paraître devant vous aujourd'hui et je serai heureux de répondre à vos questions.

Chad Swance, membre du conseil d'administration, Association canadienne des importateurs et des exportateurs : J'aimerais remercier le président et les membres du comité d'avoir donné à l'Association canadienne des importateurs et des exportateurs l'occasion de comparaître aujourd'hui. Je m'appelle Chad Swance, et je suis membre du conseil d'administration d'I.E. Canada. C'est un privilège de pouvoir comparaître devant votre comité afin de témoigner au sujet de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique.

I.E. Canada est une association commerciale nationale qui parle au nom de la communauté des négociants canadiens depuis près de 90 ans. Nous représentons quelques-uns des plus grands importateurs et exportateurs du Canada, ainsi que des petites et moyennes entreprises. Nos membres importent et exportent tous les types de marchandises et toutes les gammes de produits.

La mise en œuvre du projet de loi C-4 représente un défi particulier pour les entreprises du Canada. Lorsqu'un nouvel accord de libre-échange (ALE) est mis en œuvre, les entreprises passent de tarifs douaniers élevés à des tarifs douaniers faibles ou presque nuls. En vertu de l'ACEUM, les entreprises passent de tarifs douaniers faibles à un nouveau statu quo doté de tarifs nuls qui s'accompagnent d'une possibilité d'échouer à remplir les conditions si les documents présentés par les entreprises sont jugés inacceptables. Cela représente un nouveau risque de mise en œuvre.

De plus, il n'y a pas de période de transition pour le passage de l'ALENA à l'ACEUM. Une fois que l'ACEUM sera mis en œuvre, l'ALENA ne s'appliquera plus aux entreprises.

Au Canada, les ALE sont négociés par Affaires mondiales Canada, mais ils sont mis en œuvre par l'ASFC. En 2018, l'ASFC a dédouané près de 100 millions d'expéditions

know that the vast majority of those are U.S.– and Mexican-origin goods.

Should an importer not have the proper paperwork in order, the business would need to pay the higher level of duty and then apply to the CBSA to recover the amount paid. Although the CBSA is undergoing a much-anticipated modernization, today's reality is that the process for recovering duty paid in error is entirely paper-based. You can't even send a fax in. Should only a small percentage of those 100 million shipments be caught in the process, CBSA will have a difficult time keeping their service commitments and businesses will suffer with cash flow issues.

In the immediate term, here are our recommendations for the Government of Canada: instruct the CBSA to undertake a period of administrative tolerance as the agreement is introduced; launch an education program for both CBSA officers and Canadian business; instruct the CBSA to issue bulletins of interpretation well in advance of implementation and never enforce a policy directive before it is published to the trade community; and, finally, temporarily increase staffing to the CBSA refund team to serve businesses better.

Over the past several years, the Canadian government has implemented TPP and CETA and is now, rightly, in the process of ratifying CUSMA. The Government of Canada has built a strong foundation for Canadian engagement in the global economy. In 2019, however, Politico announced that, in fact, only 37% of eligible shipments from the EU to Canada used CETA. From this evidence, we know that although the agreement is almost completely ratified, there is much work left to do on the implementation to reap the intended benefits.

After the completion of Bill C-4 hearings, I.E. Canada and our members would request this esteemed committee to undertake a study of the current international trade framework in Canada, with a focus on the strategic efficiency and direction of our borders and the government structures that support them. The study should consider international best practices like the American Border Interagency Executive Council that was initiated by President Obama and is still active under this current American administration.

I.E. Canada looks forward to continued dialogue with this committee, and I welcome any questions you should have.

commerciales, et nous savons que la grande majorité d'entre elles contiennent des marchandises d'origine américaine ou mexicaine.

Si un importateur ne présente pas les documents qui conviennent, l'entreprise doit payer le niveau de droit de douane plus élevé, puis présenter une demande à l'ASFC pour récupérer le montant versé. Bien que l'ASFC fasse présentement l'objet d'une modernisation très attendue, la réalité actuelle est que le processus de récupération des droits de douane payés par erreur repose entièrement sur des documents sur papier. Nous ne pouvons même pas envoyer de télécopies. Même si seulement un petit pourcentage de ces 100 millions d'expéditions reste coincé dans ce processus, l'ASFC aura du mal à respecter ses engagements en matière de services, et les entreprises connaîtront des problèmes de liquidités.

Dans l'immédiat, nous recommandons que le gouvernement du Canada prenne les mesures suivantes : demander que l'ASFC prévoie une période de tolérance quand l'accord sera mis en œuvre; lancer un programme d'éducation pour les agents de l'ASFC et pour les entreprises canadiennes; demander que l'ASFC publie des bulletins relatifs à l'interprétation des règles longtemps avant leur mise en œuvre et qu'elle n'applique jamais une politique ou une directive avant qu'elle ait été rendue publique auprès de la communauté des négociants; et, enfin, accroître temporairement les effectifs de l'équipe responsable des remboursements à l'ASFC afin qu'elle puisse mieux servir les entreprises.

Au cours des dernières années, le gouvernement du Canada a mis en œuvre le PTP et l'AECG et, maintenant, il est, avec raison, en voie de ratifier l'ACEUM. Le gouvernement du Canada a jeté des assises solides pour permettre aux Canadiens de participer à l'économie mondiale. Toutefois, en 2019, Politico a annoncé qu'en fait, seulement 37 % des envois de l'Union européenne au Canada, qui étaient admissibles en vertu de l'AECG, tiraient parti de l'accord. Selon ces données, nous savons que, même si l'accord est presque entièrement ratifié, il reste encore beaucoup de travail à faire sur le plan de la mise en œuvre pour tirer profit des avantages escomptés.

Une fois que les audiences sur le projet de loi C-4 seront terminées, I.E. Canada et nos membres demanderaient que les éminents membres du comité entreprennent une étude du cadre actuel du commerce international au Canada, en mettant l'accent sur l'efficacité et l'orientation stratégiques de nos frontières et des structures gouvernementales qui les appuient. Dans le cadre de l'étude, le comité devrait examiner les pratiques exemplaires, comme le American Border Interagency Executive Council qui a été établi par le président Obama et qui exerce toujours ses activités sous l'administration américaine actuelle.

I.E. Canada se réjouit à la perspective de poursuivre son dialogue avec le comité, et c'est avec plaisir que je répondrai aux questions que vous pourriez avoir.

[Translation]

The Deputy Chair: Thank you.

Sujata Dey, International Trade Campaign Manager, Council of Canadians: Good afternoon. I'm Sujata Dey, head of the international trade campaign at the Council of Canadians. Thank you for letting me make my presentation from Montreal.

With over 150,000 members, the Council of Canadians was founded in the wake of the debate over the first Canada-U.S. free trade agreement. It was the major topic of debate in the 1988 election.

[English]

Decades later, many of our concerns from 1988 are very similar: the downward pressure on our social protections and regulations, privatization, deregulation of the public sphere and the way that free trade agreements contribute to lowering conditions for workers and the environment.

Often, when trade agreements are conceived, they are framed very strictly: winners and losers, industries and markets. And yet, these agreements reshape our democratic rules and our societies, and not just our global markets.

With Trump's NAFTA negotiations, we at the Council of Canadians knew that we were not going to change the model of how NAFTA worked. With that in mind, we proposed changes to NAFTA which would get rid of some of its worst aspects. Maude Barlow, who is our honorary chairperson, wrote *A people's guide to renegotiating NAFTA* on the principles that we would be looking for in a new deal.

Over 35,000 of our members wrote their MPs asking for those changes. I'm happy to note that some things actually did change; others didn't.

ISDS, or the investor-state dispute mechanism, has been taken out of the agreement, at least for Canada and the U.S., which is great news. This investment chapter gave corporations the right to sue governments over their policies. From now on, Canada must be vigilant to not accept this clause in any of its agreements, whether it's in CETA, where it's highly contested, or at any other forum.

[Français]

Le vice-président : Je vous remercie.

Sujata Dey, responsable de la campagne sur le commerce international, Conseil des Canadiens : Bonjour. Je suis Sujata Dey, responsable de la campagne sur le commerce international au Conseil des Canadiens. Je vous remercie de me laisser faire ma présentation de Montréal.

Avec plus de 150 000 membres, le Conseil des Canadiens a été fondé dans la foulée du débat sur le premier accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. C'était le grand thème des débats lors des élections de 1988.

[Traduction]

Des dizaines d'années plus tard, bon nombre de nos préoccupations sont très semblables à celles de 1988 : une pression à la baisse exercée sur nos protections sociales et la réglementation, la privatisation, la déréglementation du secteur public et la façon dont les accords de libre-échange contribuent à abaisser les conditions pour les travailleurs et l'environnement.

Souvent, lorsque les accords commerciaux sont conçus, ils sont encadrés d'une façon très rigoureuse. Il y a les gagnants et les perdants, les industries et les marchés. Et pourtant, ces accords ne refaçonnent pas seulement nos marchés mondiaux, mais aussi nos règles démocratiques et nos sociétés.

Étant donné que la renégociation de l'ALENA était dirigée par le président Trump, nous, les membres du Conseil des Canadiens, savions que nous n'allions pas changer le mode de fonctionnement de l'ALENA. En ne perdant pas cela de vue, nous avons proposé d'apporter des changements à l'ALENA qui permettraient d'éliminer ses pires aspects. Maude Barlow, qui est notre présidente honoraire, a rédigé un guide de renégociation de l'ALENA intitulé *A people's guide to renegotiating NAFTA* qui est fondé sur les principes que nous rechercherions dans une nouvelle entente.

Plus de 35 000 de nos membres ont écrit à leurs députés afin de demander ces changements. Je suis heureuse de signaler que certains aspects ont été modifiés, mais que d'autres sont restés les mêmes.

Les dispositions investisseur-État concernant le règlement des différends ont été retirées de l'accord, du moins en ce qui concerne le Canada et les États-Unis, ce qui est une excellente nouvelle. Ce chapitre sur les investissements donnait aux sociétés le droit de poursuivre des gouvernements en raison de leurs politiques. À partir de maintenant, le Canada doit faire attention de ne pas accepter cette clause dans n'importe lequel

As well, the mandatory energy proportionality provisions mandating Canada to export a quota of energy to the U.S. have been removed from the new NAFTA. This will give us more policy space to meet our G8 and Paris commitments.

[Translation]

The cultural exemption has been enhanced and now applies to the entire cultural and digital industry. Together with the Réseau québécois sur l'intégration continentale, we presented an open letter to defend this principle. This letter was supported by Margaret Atwood, Susan Swan, Jane Urquhart, Dominic Champagne, Philippe Falardeau, Pierre Curzi and Michel Tremblay, among others.

[English]

Also, biological provisions that would have made drugs more expensive are gone from the deal.

But there are other parts of the deal that are still problematic. It is those parts of the deal that the Senate can and should address in the implementing legislation.

[Translation]

For example, the chapter on regulatory cooperation might seem innocuous, but it is not. The chapter allows private interests to participate in a parallel process in Parliament. It is an undemocratic process and places new demands on legislators when developing new policies. If this process is not compliant, states can challenge regulatory measures using the state-to-state dispute resolution process.

[English]

We have seen that in CETA this regulatory cooperation process has been dangerous. In CETA, there is a similar voluntary regulatory cooperation chapter which is less stringent than in CUSMA. What we showed together with Foodwatch, which is a European advocacy group, we got the documents from this committee, and we revealed the dangers of how these committees could affect public interest regulations. We showed that Canadian regulators were using the committee to weaken European Union legislation on animals and plants, pesticides and herbicides and getting it to walk away from the precautionary principle.

des accords qu'il conclut, que ce soit dans l'AECG, où elle est grandement contestée, ou dans toute autre tribune.

De plus, les dispositions sur la proportionnalité des exportations du secteur de l'énergie, qui obligeaient le Canada à exporter un contingent d'énergie vers les États-Unis, ont été retirées du nouvel ALENA. Cela nous donnera une plus grande marge de manœuvre sur le plan de la mise en œuvre de politiques qui nous permettent de respecter les engagements que nous avons pris en tant que membres du G8, ainsi que les engagements que nous avons pris à Paris.

[Français]

L'exemption culturelle a été bonifiée et s'applique maintenant à l'ensemble de l'industrie culturelle et de l'industrie numérique. Le Réseau québécois sur l'intégration continentale et nous avons présenté une lettre ouverte pour défendre ce principe. Cette lettre a reçu l'appui de Margaret Atwood, Susan Swan, Jane Urquhart, Dominic Champagne, Philippe Falardeau, Pierre Curzi et Michel Tremblay, entre autres.

[Traduction]

En outre, les dispositions liées à la biologie qui auraient rendu les médicaments plus coûteux ne figurent plus dans l'entente.

Mais il y a d'autres parties de l'entente qui sont encore problématiques. Ce sont les parties auxquelles le Sénat peut et devrait remédier dans la mesure législative d'exécution de l'accord.

[Français]

Par exemple, le chapitre sur la coopération réglementaire pourrait paraître anodin, mais il ne l'est pas. En effet, ce chapitre permet aux intérêts privés de participer à un processus parallèle au Parlement. C'est un processus qui n'est pas démocratique et il impose de nouvelles exigences aux législateurs au moment de l'élaboration de nouvelles politiques. Si ce processus n'est pas conforme, les États peuvent contester les mesures réglementaires en se servant du processus de règlement des différends d'État à État.

[Traduction]

Nous avons constaté que, dans l'AECG, ce processus de coopération en matière de réglementation est dangereux. Dans l'AECG, il y a un chapitre semblable portant sur la coopération volontaire en matière de réglementation qui est beaucoup moins strict que les dispositions correspondantes de l'ACEUM. De concert avec Foodwatch, un groupe d'intérêt européen, nous avons obtenu les documents de votre comité, et nous avons révélé les dangers de ces comités et la façon dont ils peuvent nuire aux règlements d'intérêt public. Nous avons démontré que les organismes canadiens de réglementation se servaient du comité pour affaiblir les lois de l'Union européenne sur les

We need for this committee to establish checks and balances, including parliamentary oversight of the CUSMA regulatory cooperation committee. After our report came out in the Netherlands, the Netherlands Parliament passed a resolution asking for parliamentary oversight of these committees in CETA. I would be happy to provide you with that report on the regulatory cooperation committee in CETA.

On farming, much has been said about supply management and its effects on farmers, but not much has been said about consumers. In the 1990s, the Council of Canadians successfully campaigned to end the licensing of bovine growth hormone here in Canada. This hormone makes cows produce 25% more milk but at the expense of cow health. BGH is used in the U.S. and is not labelled.

We can ensure here in Canada that either it is labelled or there are restrictions on milk produced using BGH in its production.

As well, I wanted to draw attention to something this committee and the Council have both argued for, which is a trade process that is more accountable to Parliament and to citizens, with economic assessments and with a transparent negotiation mandate. This committee has advocated for it and has written a report asking for a more transparent policy, and our members sent about 2,000 letters within 48 hours also asking for this. As of now, Canada's Deputy Prime Minister, Chrystia Freeland, has agreed to changes in the trade policy. The Senate, too, must revise how it incorporates public debate into its processes in light of these changes.

Already, with some of our agreements, such as South Korea and for CETA, for example, our exports have actually declined since the agreements have come into place. Going forward, a proper public process would ensure that the voices of all, not just the voices of industry, are incorporated into a trade deal and that trade actually benefits all of us. Thank you very much.

[Translation]

The Deputy Chair: Thank you very much, Ms. Dey. We'll go to questions.

animaux, les plantes, les pesticides et les herbicides, et pour obtenir que les pays européens renoncent à leur principe de précaution.

Nous avons besoin que votre comité mette en place des freins et des contrepoids, y compris une surveillance parlementaire du comité de coopération en matière de réglementation de l'ACEUM. Après la publication de notre rapport aux Pays-Bas, le Parlement néerlandais a adopté une résolution exigeant une surveillance parlementaire des comités de ce genre prévus par l'AECG. Je serais heureuse de vous fournir ce rapport sur le comité de coopération en matière de réglementation qui figure dans l'AECG.

En ce qui concerne les exploitations agricoles, beaucoup de choses ont été dites au sujet de la gestion de l'offre et de ses effets sur les agriculteurs, mais très peu de choses ont été dites au sujet des consommateurs. Dans les années 1990, le Conseil des Canadiens a mené une campagne fructueuse pour mettre un terme à l'octroi de permis d'utilisation de l'hormone de croissance bovine ici, au Canada. Cette hormone permet aux vaches de produire des quantités de lait 25 % plus importantes, mais elle nuit à la santé des vaches. L'HCB est utilisée aux États-Unis sans que ce soit mentionné sur les étiquettes.

Au Canada, nous pouvons soit exiger que ce lait soit étiqueté de manière appropriée, soit restreindre les quantités de lait produites à l'aide de l'HCB.

De plus, je tiens à attirer votre attention sur une question en faveur de laquelle votre comité et le conseil se sont prononcés, c'est-à-dire un processus commercial qui doit rendre davantage de comptes au Parlement et aux citoyens, qui nécessite des évaluations économiques et qui comporte un mandat de négociation transparent. Votre comité a préconisé un tel processus et a rédigé un rapport qui demandait des politiques plus transparentes, et nos membres ont envoyé environ 2 000 lettres dans les 48 heures qui ont suivi cette demande. Jusqu'à maintenant, la vice-première ministre du Canada, Mme Chrystia Freeland, a accepté d'apporter des changements à notre politique commerciale. Compte tenu de ces changements, le Sénat doit lui aussi réexaminer la façon dont il intègre les débats publics dans ses processus.

Déjà, depuis la mise en œuvre de certains de nos accords, comme celui avec la Corée du Sud et l'AECG, nos exportations ont en fait diminué. À l'avenir, un processus public approprié permettrait de garantir que les ententes commerciales tiennent compte des opinions de tous, et pas seulement de celles des intervenants de l'industrie, et que le commerce profite à tous. Merci beaucoup.

[Français]

Le vice-président : Merci beaucoup, madame Dey. Nous passons à la période des questions.

[English]

Senator MacDonald: I have a specific question related to the aluminum issue. As we are aware, under the terms of the agreement, 70% of all steel, aluminum and glass used in the production of an automobile must also originate in North America. The 70% steel requirement must be met by steel that is melted and poured by North American steelmakers. There is no similar provision for aluminum. This means that recycled Chinese aluminum can continue to be used in the manufacture of cheaper Mexican aluminum products. Mexico relies on imported aluminum scrap and billets, which it then melts and recasts into parts for the auto sector.

Jean Simard, the President of the Aluminum Association of Canada, has said Canadian negotiators fought but they lost. How concerned are you about this gap in the agreement? I guess my follow-up question to that would be: Why would the Americans treat steel and aluminum differently in this regard?

Mr. Agnew: To answer the second part first, I can't speak to what was in the mindset of the US negotiators for why they sought a bifurcated outcome in steel and aluminum.

Some of the initial feedback we've had from people in the aluminum sector is that, yes, they would have perhaps liked to have a standard to bring them up to where the steel folks are. I would say two things in response. One, there is an ability to review that provision in a number of years in the future to see if we can have that discussion again. But I think what's done is done. What we're thinking about now and encouraging the government to do is get to the real root cause of the problem, which is ultimately overproduction in China. What is it we can do on a global scale to tackle the root issue?

There are a number of specific recommendations as well that the aluminum sector and Jean Simard have tabled around monitoring and alignment of HS codes. There are other things that can be done outside the confines of the agreement to look at minimizing any potential negative impacts.

Mr. Swance: I think Mark has covered it very well. It comes down to the regulatory interpretation of some of those clauses that are negotiated today. What comes out after the legislation is the regulatory framework, as published by the many implementing government departments. How some of those

[Traduction]

Le sénateur MacDonald : J'ai une question particulière à poser au sujet de l'enjeu lié à l'aluminium. Comme nous le savons, aux termes de l'accord 70 % de la totalité de l'acier, de l'aluminium et du verre utilisés dans la fabrication d'une automobile doivent provenir de l'Amérique du Nord. L'exigence de 70 % en matière d'acier doit être respectée en utilisant de l'acier fondu et coulé par des aciéries nord-américaines. Il n'y a pas de dispositions semblables pour l'aluminium. Cela signifie que l'aluminium recyclé chinois peut continuer d'être utilisé pour fabriquer des produits de l'aluminium moins chers au Mexique. Le Mexique dépend de l'importation de rebuts et de rondins d'aluminium, qui sont ensuite fondus et moulés de nouveau en des pièces pour le secteur de l'automobile.

Jean Simard, le président de l'Association de l'aluminium du Canada, a déclaré que les négociateurs canadiens avaient combattu pour cette exigence, mais qu'ils avaient perdu la bataille. Dans quelle mesure êtes-vous préoccupé par cette lacune de l'accord? J'imagine que la question que je poserais pour donner suite à celle que je viens de formuler serait la suivante : pourquoi les Américains traitent-ils l'acier et l'aluminium différemment à cet égard?

M. Agnew : Pour répondre d'abord à la deuxième partie de votre question, je précise que je ne peux pas parler de ce qui, dans l'état d'esprit des négociateurs américains, les a poussés à rechercher une solution divisée pour l'acier et l'aluminium.

Certains des commentaires initiaux qui nous ont été communiqués par les intervenants du secteur de l'aluminium indiquaient qu'effectivement, ils auraient peut-être aimé bénéficier d'une norme qui les aurait amenés au même niveau que les fabricants d'acier. Pour répondre à cela, j'avancerais deux arguments. Premièrement, nous avons la capacité de réexaminer cette disposition dans un certain nombre d'années pour déterminer si nous pouvons en discuter de nouveau. Mais je pense que ce qui est fait est fait. Ce à quoi nous réfléchissons maintenant et ce que nous encourageons le gouvernement à faire, c'est trouver la cause profonde du problème, c'est-à-dire, en fin de compte, la surproduction de la Chine. Que pouvons-nous faire à l'échelle mondiale pour régler cette cause profonde du problème?

Il y a un certain nombre de recommandations particulières que le secteur de l'aluminium et Jean Simard ont déposées, des recommandations qui sont liées à la surveillance et à l'harmonisation des codes SH. Par ailleurs, il y a d'autres mesures qui peuvent être prises hors de l'accord pour tenter de réduire au minimum les répercussions négatives potentielles.

M. Swance : Je pense que M. Agnew a très bien répondu à la question. Cela se résume à l'interprétation de la réglementation liée à certains des articles qui sont négociés aujourd'hui. L'adoption de la mesure législative sera suivie de l'élaboration du cadre de réglementation, tel qu'il sera défini par les nombreux

departments will interpret some of these regulations and what will happen in the regulatory harmonization process is yet to be seen, and hopefully we can address those issues there.

Senator MacDonald: I have a question for Ms. Dey. Your organization is, I would assume, clearly opposed to the agreement, or fundamentally opposed. However, would you be prepared to acknowledge that if Canada were not to ratify the agreement or were to amend the agreement, there would likely be serious consequences for the Canadian economy and for Canadian jobs? Wouldn't you agree that would be the case and that you would prefer to avoid an outcome like that?

Ms. Dey: Well, I love these “won't you agree?” and “do you agree?” and “what is my position?” Let's go back here. First of all, our point of view, as the Council of Canadians, is that we need a different model of trade agreements and a different way to approach agreements. We do not want to be held hostage to the idea that, for example, NAFTA is absolutely important or our economy will go to smithereens. In fact, there is a study by the CCPA saying that, if there was enough, there would still be WTO and that would result in about a 1.5% difference. That is somewhat significant but still not the end of the world.

So the idea that we would be held hostage to NAFTA was something we saw as problematic. What we are looking for — and I phrased it again in my remarks — is how we could get into the negotiations so we could change certain parts of NAFTA. Ideally, we would have wanted a completely different type of agreement where there were more enforceable labour standards, more rights for workers and where there was a parallel process. We didn't get that.

However, within the process we did say that we got a much better NAFTA than the other one. For example, we got rid of ISDS and the energy proportionality clause. We kept in some of the good things, for example, the exemption on cultural industries within the agreement.

This is still an agreement within the context of the global environment where we have an environmental crisis — and this agreement doesn't recognize Paris — where there are extreme problems of inequality, of corporations subtracting themselves from legislation or avoiding taxes. This is not the type of agreement that we need, one that's balanced.

ministères qui participeront à la mise en œuvre de l'accord. Il reste encore à voir comment ces ministères interpréteront certains de ces règlements et ce qui se passera au cours du processus d'harmonisation de la réglementation. Avec un peu de chance, nous pourrions régler ces problèmes à ce moment-là.

Le sénateur MacDonald : J'ai une question à poser à Mme Dey. Je présume que votre organisation est clairement ou fondamentalement contre l'accord. Toutefois, seriez-vous prêt à reconnaître que, si le Canada ne ratifiait pas l'accord ou le modifiait, cela aurait probablement de graves conséquences pour l'économie canadienne et pour les emplois au Canada? Ne conviendriez-vous pas que ce serait le cas et que vous préféreriez éviter un résultat comme celui-là?

Mme Dey : Eh bien, j'aime beaucoup les formulations comme « Convenez-vous? » « Ne conviendriez-vous pas ? » et « Quelle est ma position? ». Revenons là-dessus. Premièrement, le Conseil des Canadiens est d'avis que nous avons besoin d'un modèle d'accords commerciaux différent et d'une différente manière d'aborder la négociation d'ententes. Nous ne voulons pas être esclaves de l'idée que, par exemple, L'ALENA est primordial ou que notre économie se désintègrera. En fait, une étude menée par le CPPA indique que, s'il y avait suffisamment de personnes contre, il y aurait toujours l'OMC et que cela entraînerait une différence de 1,5 %. Cette différence est assez considérable, mais ce ne serait toujours pas la fin du monde.

Par conséquent, l'idée d'être esclave de l'ALENA est une notion que nous jugeons problématique. Ce que nous recherchons — et je l'ai formulé de nouveau dans mes observations —, c'est une façon de participer aux négociations, afin que nous puissions modifier certaines parties de l'ALENA. Idéalement, nous aimerions élaborer un type d'accord complètement différent dans lequel les normes du travail seraient plus faciles à mettre en application, les droits des travailleurs seraient plus nombreux et il y aurait un processus parallèle. Nous n'avons pas obtenu cela.

Toutefois, dans le cadre du processus, nous avons admis que l'accord qui a été conclu est grandement supérieur à l'ALENA. Par exemple, nous nous sommes débarrassés des dispositions investisseur-État concernant le règlement des différends et de la disposition sur la proportionnalité des exportations dans le secteur de l'énergie. Et nous avons conservé dans l'accord certains des aspects positifs de l'ALENA, comme l'exemption relative aux industries culturelles.

Toutefois, il s'agit toujours d'un accord qui, dans le contexte d'une crise environnementale à l'échelle mondiale, ne reconnaît pas l'accord de Paris. Il favorise des problèmes d'inégalité extrêmes et permet à des sociétés de se soustraire à la mesure législative et d'éviter de payer des impôts. Ce n'est pas le genre d'accord dont nous avons besoin, c'est-à-dire un accord équilibré.

However, we do acknowledge that there has been improvement to this agreement. My participation in this committee is to mention to you where we can make this agreement better. I mentioned in my statement how we can look at the regulatory cooperation councils. For us, they're definitely one-sided. They're one-sided in the sense that they want to get rid of regulations or they want to make it harder to regulate, and not in a democratic sense.

As the Senate committee, how are you going to put in checks and balances so that our worst fears are not realized in this agreement?

Ideally, I would have liked a different agreement. I'm in the situation now where we have what we have. We have a Trump government. We have a situation where we're not going to get this agreement. In that case, how do we make it so there's more balance to this agreement?

Senator MacDonald: Gentlemen, what's your opinion? What would the consequences be for the Canadian economy?

Mr. Swance: I think the big issue, Senator MacDonald, is that Canadian businesses need confidence in the market. The vast majority of our imports and exports go to the United States and Mexico. Reverting to WTO or some other level of agreement would not be preferential for our businesses. A difference of 5% means being able to sell a purchase order to a U.S. company or not being able to sell. Even 1.5% would make that difference as well. Given no agreement or an agreement, I'm very confident that any business in Canada would be quite happy to have an agreement.

Mr. Agnew: The impact varies by sector, obviously. I'm not going to pretend there's a one-size-fits-all answer. If you go to the auto sector, it would be calamitous to have to unwind supply chains that are based on the current arrangement. We would lose things like labour mobility preferences. In areas like digital trade, it's more about standard-setting than new rule making, at least in the North American context. It does vary by area, depending on what you're talking about. Certainly, if it were to go poof tomorrow, then we would feel that, absolutely.

Senator MacDonald: The Conservative Party is going to support the agreement.

The Deputy Chair: May I take this opportunity to clarify something? Both of you, when you made your initial presentations, seemed to indicate that the agreement needs repair. Both of you mentioned significant concerns — your words — about how it should be improved. If I understand

Toutefois, je dois reconnaître que des améliorations ont été apportées à cet accord. Je participe à votre comité afin de mentionner comment nous pourrions améliorer cet accord. J'ai mentionné dans ma déclaration la façon dont nous pouvons surveiller les conseils de coopération en matière de réglementation. Selon nous, ces conseils sont assurément à sens unique. Ils le sont en ce sens qu'ils cherchent à éliminer la réglementation ou à rendre plus difficile la réglementation, et pas d'une manière démocratique.

En votre qualité de comité sénatorial, comment mettez-vous en place des freins et des contrepoids afin que nos pires craintes au sujet de l'accord ne se concrétisent pas?

Idéalement, j'aurais aimé que l'accord soit différent. Je me retrouve dans la situation où nous avons l'accord que nous avons. Nous faisons face à une administration Trump. Donc, nous n'obtiendrons pas l'accord que nous voulions. Dans ce cas, comment pouvons-nous rendre cet accord plus équilibré?

Le sénateur MacDonald : Messieurs, quelle est votre opinion? Quelles seraient les conséquences pour l'économie canadienne?

M. Swance : Je pense que le gros problème, sénateur MacDonald, c'est que les entreprises canadiennes doivent avoir confiance dans le marché. La grande majorité de nos importations et de nos exportations proviennent des États-Unis ou du Mexique ou sont destinées à ces pays. Nos entreprises ne préféreraient pas être de nouveau assujetties à l'OMC ou à un autre niveau de l'accord. Une différence de 5 % signifie que vous serez en mesure de vendre ou non une commande à une entreprise américaine. Même une fluctuation de 1,5 % aurait le même effet. Si les entreprises avaient le choix entre le fait d'avoir conclu un accord ou non, je suis convaincu que toutes les entreprises canadiennes choisiraient de bénéficier d'un accord.

M. Agnew : L'impact varie selon les secteurs, évidemment. Je ne prétendrai pas qu'il y a une réponse unique. Si vous allez dans le secteur automobile, il serait catastrophique de démanteler les chaînes d'approvisionnement fondées sur l'accord actuel. Nous perdriions des choses comme les préférences en matière de mobilité de la main-d'œuvre. Dans des domaines comme le commerce numérique, il s'agit plus d'établir des normes que d'élaborer de nouvelles règles, du moins dans le contexte nord-américain. Cela varie selon les secteurs, en fonction de ce dont vous parlez. Il va sans dire qu'il y aurait des effets si cela devait disparaître demain.

Le sénateur MacDonald : Le Parti conservateur va appuyer l'accord.

Le vice-président : Permettez-moi de saisir cette occasion pour clarifier quelque chose. Dans vos déclarations préliminaires, vous avez tous les deux semblé indiquer que l'accord a besoin de correctifs. Vous avez tous deux évoqué d'importantes préoccupations — ce sont vos mots — quant aux

correctly, these are all for the record, but the bottom line is that you recommend we approve the agreement as it is. Am I correct in saying that, Mr. Agnew and Mr. Swance?

Mr. Agnew: Yes, that is correct; approval as is. Just to be clear, the issues I raised are things that sit outside the agreement. With the agreement as it is, we need to refocus our attention on what I would call “business as usual” trade areas.

The Deputy Chair: Mr. Swance?

Mr. Swance: I.E. Canada also definitely supports the passage of Bill C-4 as it is. However, let’s look at responsible implementation to ensure we’re able to fully and successfully implement the legislation.

Senator Dean: This question is predominantly to Mr. Swance, but Mr. Agnew might have comments on this as well. It’s about customs administration. You touched on border services and the importance of getting information way out in advance.

We read in government materials that chapter 2, I think, would standardize the administration of customs procedures throughout North America. Your members, I presume, would be key beneficiaries of that standardization.

Can you give examples of how that would help and how the new customs provisions compare with other trade agreements — the Canada Pacific Trade Agreement, CETA, and WTO? Predominantly, how does this translate in the everyday lives of people who are importing and exporting in Canada?

Mr. Swance: That’s a very good question, Senator Dean. One of the main issues that Canadian and global businesses have is the administrative burden of customs declarations. For every shipment, there is an export and a set of regulations around that export. Then there is the corresponding import in the other market and the set of regulations around that import. Could we consider that the set of regulations surrounding the export from Canada could be harmonized with the set of regulations that would cover the import into the U.S.? I think we are very far away from seeing that happen.

In that same chapter, there is a clause that states that every customs administration will work toward a single platform, a single digital platform. I’m unaware of efforts today at the CBSA to work toward a single platform. The same can be said of the other customs administrations within the agreement. That may be a healthy starting point in working toward what would be considered a customs union of harmonized agreements.

façons de l’améliorer. Si je comprends bien, tout cela figure au compte-rendu, mais vous recommandez essentiellement que nous approuvions l’accord tel quel. Est-ce que je me trompe, messieurs?

M. Agnew : Oui, nous recommandons de l’approuver tel quel. Pour que ce soit clair, les préoccupations que j’ai soulevées portent sur des aspects hors du cadre de l’accord. Pour la version actuelle de l’accord, nous devons recentrer notre attention sur ce que j’appellerais les activités commerciales courantes.

Le vice-président : Monsieur Swance?

M. Swance : I.E. Canada appuie également sans réserve l’adoption du projet de loi C-4 dans sa forme actuelle. Veillons toutefois à le mettre en œuvre de manière responsable pour pouvoir l’appliquer pleinement et avec succès.

Le sénateur Dean : Cette question s’adresse principalement à M. Swance, mais M. Agnew pourrait aussi avoir des commentaires à ce sujet. Elle porte sur l’administration des douanes. Vous avez évoqué les services frontaliers et l’importance d’obtenir les renseignements à l’avance.

Nous avons lu dans certains documents gouvernementaux que le chapitre 2, je pense, normaliserait les procédures douanières dans toute l’Amérique du Nord. Je suppose que vos membres en seraient les principaux bénéficiaires.

Pouvez-vous donner des exemples illustrant en quoi ce serait utile et comparer les nouvelles dispositions sur les douanes avec celles d’autres accords commerciaux, comme l’Accord commercial Asie-Pacifique, l’AECG et l’OMC? J’aimerais surtout connaître l’incidence sur le quotidien des importateurs et des exportateurs.

M. Swance : C’est une très bonne question, sénateur Dean. Le fardeau administratif que représentent les déclarations de douane est l’un des principaux problèmes des entreprises canadiennes et internationales. Chaque expédition s’accompagne des formalités d’exportation et d’un ensemble de règlements connexes. Dans l’autre marché, il y a les formalités d’importation correspondantes et les règlements connexes. Peut-on imaginer l’harmonisation de l’ensemble des règlements canadiens sur l’exportation et des règlements américains en matière d’importation? Je pense que c’est loin d’être fait.

Ce même chapitre comporte une disposition selon laquelle chaque service de douane est tenu de travailler à la mise en place d’une plateforme unique, une plateforme numérique unique. Actuellement, à ma connaissance, l’ASFC ne travaille pas là-dessus. Il en va de même pour les autres administrations douanières de l’accord. Cela pourrait être un bon point de départ pour ce qu’on pourrait appeler une union douanière d’accords harmonisés.

The key benefit is market access and stability. If you know exactly that your shipment is going to enter into that other customs area freely — or even with duty, but you know that in advance, prior to packaging your goods and shipping it as a company — there's a whole lot of administration and the risk of uncertainty that goes out of that, and you're able to serve your customers better, which, at the end of the day, is what all businesses hope to do.

I don't know if that addresses your questions in full.

Senator Dean: Does this agreement go some way toward providing some of that certainty to your members?

Mr. Swance: Over not having an agreement? Absolutely.

Mr. Agnew: The only piece I would add is the changes that this agreement has introduced to the so-called de minimis threshold primarily for things that are bought through online retailers. Currently there is one threshold that applies to both express couriers and postal routes, and it's the same threshold for customs duties as well as domestic sales tax. As you may have seen in your briefings, the threshold has been raised but it's now being split for customs duties and sales tax and then also being split in terms of applying to express shippers but not the postal courier route. So certainly that will be a new thing for companies to work toward, particularly the splitting between the express couriers having one treatment and the postal couriers having a different one.

[Translation]

The Deputy Chair: Do you have any comments on this issue?

Ms. Dey: In international trade, there are many elements of uncertainty. For example, one of those elements right now is the coronavirus crisis, which has nothing to do with an international trade treaty.

The idea of having international trade regulations is a good thing that I support. However, we must ask ourselves whether these regulations will serve democracy, whether there will be a balance between the environment and workers' rights and whether these regulations will ensure that everyone will have a chance to benefit from the wealth associated with this agreement. That is what we are questioning. As I said earlier, there have been improvements in this negotiation with respect to workers, for example.

As well, people who are part of civil society have more power compared to what happened under the old NAFTA. We need regulations to control international trade, but will these regulations always put more emphasis on the rights of

Les principaux avantages sont l'accès au marché et la stabilité. Si vous savez que votre envoi pourra entrer dans cet autre secteur douanier sans droits — ou même s'il y a des droits de douane, mais que l'entreprise le sait au préalable avant d'emballer et d'expédier ses marchandises —, malgré la multitude de formalités administratives et l'incertitude qui en découle, vous pourrez mieux servir vos clients. C'est là l'objectif de toutes les entreprises, en fin de compte.

Je ne sais pas si cela répond entièrement à vos questions.

Le sénateur Dean : Cet accord contribue-t-il à donner un certain degré de certitude à vos membres?

M. Swance : Comparativement à l'absence d'un accord? Absolument.

M. Agnew : J'ajouterais seulement les modifications au seuil de minimis découlant de cet accord, qui touchent principalement les achats auprès de détaillants en ligne. Actuellement, il y a un seuil qui s'applique à la fois aux services de messagerie express et aux circuits postaux, et il s'agit du même seuil pour les droits de douane et la taxe sur les ventes intérieures. Comme vous l'avez peut-être vu dans vos séances d'information, le seuil a été relevé, mais il est maintenant divisé en ce qui concerne les droits de douane et la taxe de vente. En outre, il s'applique aux services de messagerie express, mais pas aux services postaux. Donc, c'est évidemment une nouveauté avec laquelle les entreprises devront composer, en particulier la distinction entre les services de courrier express et les services de courrier postal.

[Français]

Le vice-président : Avez-vous des commentaires sur cette question?

Mme Dey : Dans le commerce international, il y a beaucoup d'éléments d'incertitude. Par exemple, en ce moment, l'un de ces éléments est la crise du coronavirus, qui n'a rien à voir avec un traité de commerce international.

L'idée d'avoir des règlements sur le commerce international est une bonne chose à laquelle je souscris. Par ailleurs, il faut se demander si ces règlements serviront la démocratie, s'il y aura un équilibre entre l'environnement et les droits des travailleurs et si ces règlements feront en sorte que tout le monde aura la chance de profiter de la richesse liée à cet accord. C'est ce que nous remettons en question. Comme je l'ai dit plus tôt, il y a eu des améliorations dans le cadre de cette négociation pour ce qui est des travailleurs, par exemple.

Aussi, les gens qui font partie de la société civile ont davantage de pouvoir par comparaison à ce qui s'est produit avec l'ancien ALENA. Nous avons besoin de règlements pour contrôler le commerce international, mais ces règlements vont-ils

companies, or will they add to the weight of the problems we already have?

The very idea of reducing tariffs is not only a problematic situation, it is also a social project. In an agreement, it is not just trade that has to be taken into account.

The Deputy Chair: Thank you.

[English]

Senator Cordy: Thank you very much to our witnesses. Mr. Robertson, who was here earlier, spoke about the need for continuing work once the deal is signed. I know the Canada-U.S. group goes down several times a year to meet with — I was going to say parliamentarians — members of Congress and senators in the U.S. so that it's not a one-shot deal and you actually become familiar with people and can phone them and have discussions. I think that's really important.

He also spoke about the need to improve our ports and our borders. Both of you made reference to this.

Mr. Agnew, you spoke about regulatory border frictions for your people who are importing and exporting.

Mr. Swance, you spoke about paying duty using paper, which is beyond our imagination in this day and age. Mr. Swance, you also spoke about the need to increase the staffing of CBSA so that goods are flowing more freely across but in a safe way. In reading and listening to people, I believe there are 14 ministerial departments that deal with the borders in Canada. That's a lot, so you basically are left to say who is in charge.

Once the deal is signed — and we'll assume that it is going to be signed — what do we do beyond that in looking at our borders so that the movement is indeed safe, but it's done in an efficient manner so that you're not dealing with paperwork and trying to recover duty through paper. It could take a long time, and if that's happening, particularly in the first little while when people aren't sure of exactly what the rules are, that could be a significant amount of money for our Canadian businesses.

What about the frictions that you see at the borders, Mr. Agnew? What do we do about that?

Mr. Agnew: My advice is always to be quite specific and quite targeted. I think there is a risk that if we try to boil the whole ocean of border frictions, it's just overwhelming, frankly. So we at the Chamber of Commerce are big proponents of the

toujours accorder davantage d'importance aux droits des compagnies, ou vont-ils alourdir le poids même des problèmes que nous avons déjà?

L'idée même de la réduction des tarifs n'est pas seulement une situation problématique, c'est également un projet de société. Dans un accord, il n'y a pas que le commerce dont il faut tenir compte.

Le vice-président : Merci.

[Traduction]

La sénatrice Cordy : Merci beaucoup aux témoins. M. Robertson, qui était ici plus tôt, a parlé de la nécessité de poursuivre les discussions une fois l'accord signé. Je sais que le Groupe interparlementaire Canada-États-Unis se rend plusieurs fois par année aux États-Unis pour rencontrer — j'allais dire des parlementaires — des membres du Congrès et des sénateurs, afin que ce ne soit pas une affaire d'une fois. Cela permet de bien connaître les gens, de les appeler et de discuter. Je pense que c'est vraiment important.

Il a également évoqué la nécessité d'améliorer nos ports et nos frontières. Vous y avez tous deux fait allusion.

Monsieur Agnew, vous avez parlé des enjeux concernant la réglementation et les frontières pour vos importateurs et exportateurs.

Monsieur Swance, vous avez parlé des formalités en format papier pour les droits de douane, ce qui est totalement impensable de nos jours. Vous avez également parlé de la nécessité d'augmenter les effectifs de l'ASFC afin d'assurer une meilleure circulation des marchandises, mais en toute sécurité. D'après mes lectures et les témoignages que j'ai entendus, j'en conclus que 14 ministères s'occupent des frontières au Canada. C'est beaucoup. Donc, essentiellement, il vous reste à dire qui est responsable.

Une fois l'accord signé — et nous supposons qu'il le sera —, que devons-nous faire ensuite, en examinant la situation à la frontière, pour que la circulation soit à la fois sécuritaire et efficace, de façon à éviter que les gens soient pris dans des formalités administratives en format papier pour essayer d'obtenir un remboursement de droits de douane? Cela pourrait prendre beaucoup de temps, et si cela arrivait, en particulier au début, alors que les gens ne connaissent pas bien les règles, cela pourrait représenter un montant considérable pour nos entreprises canadiennes.

Qu'en est-il des enjeux que vous observez à la frontière, monsieur Agnew? Que faisons-nous à cet égard?

M. Agnew : Je conseille de toujours agir de façon très précise et très ciblée. Je pense que nous risquons d'être dépassés si nous tentons de régler tous les enjeux frontaliers en même temps. C'est pourquoi la Chambre de commerce du Canada appuie

pilot project approach. Many of the things that we would like to see changed either could involve massive changes to the processes of how things are operated at points of entry and massive overhauls to IT systems. As we have seen from Phoenix and others, if you try to do it all at once, the whole thing risks collapsing.

When I mentioned the Beyond Preclearance Coalition, there are three pilot projects that I would use as examples. One would be the remote screening of goods away from the border, another would be the elimination of re-screening for passengers who are connecting from a regional Canadian airport to a Canadian airport that has U.S. preclearance, if you were connecting through Toronto to the United States, as an example. The last example is a single window for the Canadian ETA and the U.S. ESTA. Using the last one as an example, that's a fairly substantial IT overhaul to get the U.S. CBP and IRCC to talk to each other and be integrated. A pilot approach is quite a prudent way of dealing with these sorts of things.

Mr. Swance: I would like to pick up on your comment around nobody being in charge of the border. CBSA is an enforcement agency and they do everything that they were set out to do underneath their foundation post 9/11 and they do a good job of doing that, but they are an enforcement agency, not a policy directive agency. They have their limits in deciding what regulations should be enforced.

Should Canada take up a process like the Border Interagency Executive Council, or BIEC, in the U.S. underneath President Obama and now underneath President Trump, where somebody is responsible for looking at new regulations coming to the border and also responsible for the strategic outlook of the border? Can we turn Canada's border into a strategic advantage instead of a regulatory burden? I believe we can and it would be advantageous for the government to look at that. I think the Government of Canada has done a very good job over the past number of years signing agreements like TPP, CETA and the agreement that is before you today, setting a foundation for Canadian businesses to be active on the global scale.

We have an economy and a geography that requires us to trade. Let's make sure that businesses and the Canadian economy can be successful at that. Let's look at a Canadian approach like a BIEC, or the Canadian version of that, that allows the next phase. We have built the foundation, so let's start to build the structure around that to allow Canada to be more successful on the international stage, to uptake and implement the free trade agreements and to allow goods to flow freely across the border in either direction.

fortement l'approche des projets pilotes. Bon nombre des changements que nous souhaitons pourraient nécessiter d'importants changements aux processus en place aux points d'entrée et d'importantes mises à niveau des systèmes informatiques. Comme nous l'avons vu avec Phénix, notamment, essayer de tout faire en même temps peut mener à la catastrophe.

J'ai mentionné la Beyond Preclearance Coalition; je peux vous donner trois exemples de projets pilotes. Le premier serait le contrôle à distance des marchandises, loin de la frontière. Le deuxième serait l'élimination de la double vérification des passagers en correspondance entre un aéroport régional canadien et un aéroport canadien ayant un point de précontrôle américain, par exemple pour un vol à destination des États-Unis avec escale à Toronto. Le dernier exemple est un guichet unique pour l'AVE canadienne et l'ESTA des États-Unis. Dans ce dernier exemple, on parle d'une refonte informatique majeure visant la communication entre les systèmes du SDPF des États-Unis et d'IRCC et leur intégration. Les projets pilotes sont une manière plutôt prudente de traiter d'enjeux de ce genre.

M. Swance : J'aimerais revenir sur votre commentaire selon lequel personne n'est responsable de la frontière. L'ASFC est un organisme d'application de la loi qui s'acquitte du mandat qui lui a été confié dans la foulée du 11 septembre et qui fait un bon travail à cet égard. Toutefois, il s'agit d'un organisme d'application de la loi et non d'un organisme chargé d'établir les politiques. L'ASFC a une latitude limitée quant aux règlements à appliquer.

Le Canada devrait-il établir une entité semblable au Border Interagency Executive Council des États-Unis — le BIEC —, qui a été créé sous l'administration Obama et qui relève maintenant du président Trump? Cet organisme est chargé d'examiner la nouvelle réglementation frontalière et les perspectives stratégiques liées à la frontière. Pouvons-nous faire de la frontière canadienne un avantage stratégique plutôt qu'un fardeau réglementaire? Je pense que c'est possible et qu'il serait avantageux que le gouvernement se penche sur la question. Je pense que le gouvernement du Canada a fait un très bon travail ces dernières années en signant des accords comme le PTP, l'AECG et l'accord dont vous êtes saisis aujourd'hui. Il a ainsi jeté les bases permettant aux entreprises canadiennes d'étendre leurs activités à l'échelle mondiale.

Notre économie et notre situation géographique nous obligent à faire du commerce. Assurons-nous que les entreprises et l'économie canadienne connaissent du succès. Examinons la possibilité de créer le pendant canadien du BIEC afin de passer à la prochaine étape. Nous avons jeté les bases. Il convient maintenant de commencer à bâtir la structure nécessaire pour que le Canada connaisse plus de succès sur la scène internationale, pour qu'il puisse conclure et mettre en œuvre des accords de libre-échange et pour assurer une libre circulation des marchandises à la frontière, dans les deux sens.

Senator Cordy: Mr. Agnew, you spoke of a pilot project so you can try it on a smaller scale and see whether it works. Are there many pilot projects going on now at the border crossings in Canada?

Mr. Agnew: I can't speak to the exact numbers. Some of the ones I mentioned as part of the Beyond Preclearance Coalition are starting to make some early work. I believe there are 14 in total and I'm not familiar on all the details, but I think it's fair to say they are at an earlier stage rather than nearing conclusion at this point.

Senator Cordy: Are you finding that if a pilot project is working, governments do in fact implement it as permanent policy?

Mr. Agnew: That would certainly be the hope. Whenever you have these pilot projects having both the kinds of industries that are the users as well as government as implementers, it is important to make sure that they are talking to each other right from the get-go and helping to iron out any difficulties rather than waiting until the end of the process.

Senator Cordy: Thank you.

[Translation]

The Deputy Chair: Since there are no further questions for our experts, I thank Ms. Dey, Mr. Agnew and Mr. Swance for their participation and expertise. They helped us better understand the bill. I would remind committee members that we will continue our study of Bill C-4 tomorrow at 4:15 p.m.

This is a good start, but there is still a lot of work to be done. Thank you very much.

(The committee adjourned.)

La sénatrice Cordy : Monsieur Agnew, vous avez parlé d'un projet pilote vous permettant de faire des essais à plus petite échelle pour voir si cela fonctionne. Y a-t-il beaucoup de projets pilotes en cours actuellement aux postes frontaliers du Canada?

M. Agnew : Je n'ai pas les chiffres exacts. Certains projets de la Beyond Preclearance Coalition que j'ai mentionnés sont commencés. Je crois savoir qu'il y a 14 projets. Je ne connais pas tous les détails, mais je pense qu'ils en sont plutôt aux premières étapes qu'à la conclusion actuellement.

La sénatrice Cordy : D'après vos observations, les gouvernements ont-ils tendance à rendre permanents les projets pilotes qui donnent des résultats?

M. Agnew : C'est certainement à espérer. Lorsque le gouvernement met en œuvre des projets pilotes destinés à l'industrie — les utilisateurs —, il est important d'assurer la communication entre les deux parties d'entrée de jeu afin de régler les problèmes plutôt que d'attendre la fin du processus.

La sénatrice Cordy : Merci.

[Français]

Le vice-président : Puisqu'il n'y a plus de questions pour nos experts, je remercie Mme Dey, M. Agnew et M. Swance de leur participation et de leur expertise. Ils nous ont aidés à mieux comprendre le projet de loi. Je rappelle aux membres du comité que nous poursuivrons notre étude du projet de loi C-4 demain, à 16 h 15.

C'est un bon début, mais il reste beaucoup de travail à faire. Merci beaucoup.

(La séance est levée.)
