

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, April 16, 2026

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:30 a.m. [ET] to study Bill C-13, An Act to implement the Protocol of Accession of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland to the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.

Senator Peter M. Boehm (*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, my name is Peter Boehm. I am a senator from Ontario and the chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. I will now invite committee members participating in today's meeting to introduce themselves.

[*English*]

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

Senator MacDonald: Michael MacDonald, Nova Scotia.

Senator Busson: Welcome. I'm Bev Busson, from British Columbia.

[*Translation*]

Senator Gerba: I am Amina Gerba from Quebec.

[*English*]

Senator Woo: Yuen Pau Woo, from British Columbia.

Senator Papatello: Sandra Papatello, Ontario.

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

Senator Petten: Iris Petten, Newfoundland and Labrador, and sponsor of the bill.

[*Translation*]

Senator Youance: I am Suze Youance from Quebec.

[*English*]

Senator Al Zaibak: Good morning. Mohammad Al Zaibak, Ontario.

Senator Cardozo: Andrew Cardozo, Ontario.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 16 avril 2026

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 30 (HE), pour étudier le projet de loi C-13, Loi portant mise en œuvre du Protocole d'adhésion du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste.

Le sénateur Peter M. Boehm (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs, je m'appelle Peter Boehm, je suis un sénateur de l'Ontario et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. J'inviterais maintenant les membres du comité présents aujourd'hui à se présenter.

[*Traduction*]

Le sénateur Adler : Charles Adler, du Manitoba.

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

La sénatrice Busson : Bienvenue. Je m'appelle Bev Busson, de la Colombie-Britannique.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Amina Gerba, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Woo : Yuen Pau Woo, de la Colombie-Britannique.

La sénatrice Papatello : Sandra Papatello, de l'Ontario.

Le sénateur Harder : Peter Harder, de l'Ontario.

Le sénateur Wilson : Duncan Wilson, de la Colombie-Britannique.

La sénatrice Petten : Iris Petten, de Terre-Neuve-et-Labrador, et marraine du projet de loi.

[*Français*]

La sénatrice Youance : Suze Youance, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Al Zaibak : Bonjour. Mohammad Al Zaibak, de l'Ontario.

Le sénateur Cardozo : Andrew Cardozo, de l'Ontario.

The Chair: Welcome, senators. I would like to acknowledge that Senators Papatello, Petten and Cardozo are here as guests. Senator Petten is the sponsor of Bill C-13 that we will be studying today.

Welcome, everyone. I want to welcome all who may be watching us across the country as we deliberate today.

Colleagues, we are meeting to continue our examination of Bill C-13, An Act to implement the Protocol on the Accession of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland to the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.

Today we have the honour of welcoming to this committee for the first time, finally, The Honourable Maninder Sidhu, Minister of International Trade.

Welcome, minister. Thank you very much for taking the time to be with us today. I know you're just back from China and probably find yourself in another time zone.

The minister is joined by the following officials from Global Affairs Canada: Aaron Fowler, Associate Assistant Deputy Minister, International Trade Branch and Chief Trade Negotiator; and Darren Smith, Executive Director, Indo-Pacific Trade Policy Division.

Before we hear the minister's opening statement and proceed to questions and answers, as usual, I would like everyone to please mute notifications on your devices and also be mindful and look at the card in terms of best practices for meeting participants with particular emphasis on the use of the phones and the earpiece, as we want to shield our very dedicated technical staff and interpreters from any dangers related to that.

Minister, we're ready to hear your opening remarks, which will be followed by questions from senators. Minister, you have the floor.

Hon. Maninder Sidhu, P.C., M.P., Minister of International Trade: Thank you, Mr. Chair, and honourable senators. It is great to be here. As you know, I have been on the road quite a bit. It's nice to be here, and I will be back next week on Wednesday to talk about Indonesia, but here we are to talk about Bill C-13, the legislation for the U.K.'s accession into the CPTPP trading bloc.

Let me begin with what this bill represents.

The United Kingdom is Canada's third-largest single-country trading partner and one of the largest sources of foreign direct investment in Canada.

Le président : Bienvenue, sénateurs. Je tiens à souligner que les sénateurs Papatello, Petten et Cardozo sont ici en tant qu'invités. La sénatrice Petten est la marraine du projet de loi C-13 que nous allons étudier aujourd'hui.

Bienvenue à tous. Je tiens à saluer tous ceux qui, d'un bout à l'autre du pays, regardent nos délibérations.

Chers collègues, nous nous réunissons pour poursuivre notre examen du projet de loi C-13, Loi portant mise en œuvre du Protocole d'adhésion du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord à l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste.

Aujourd'hui, nous avons l'honneur d'accueillir pour la première fois, enfin, l'honorable Maninder Sidhu, ministre du Commerce international.

Bienvenue, monsieur le ministre. Merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer aujourd'hui. Je sais que vous revenez tout juste de Chine et que vous vous trouvez probablement dans un autre fuseau horaire.

Le ministre est accompagné des fonctionnaires suivants d'Affaires mondiales Canada : Aaron Fowler, sous-ministre adjoint associé, Secteur du commerce international et négociateur commercial en chef; et Darren Smith, directeur exécutif, Direction de la politique commerciale pour l'Indo-Pacifique.

Avant d'entendre la déclaration préliminaire du ministre et de passer aux questions, j'aimerais, comme d'habitude, que toutes les personnes présentes veuillent bien mettre en sourdine les notifications sur leurs appareils et portent attention aux pratiques exemplaires pour la participation à la réunion, en mettant particulièrement l'accent sur la manipulation des téléphones et des oreillettes, car nous voulons protéger notre personnel technique et nos interprètes très dévoués contre tout danger lié à ces appareils.

Monsieur le ministre, nous sommes prêts à entendre votre déclaration, qui sera suivie des questions des sénateurs. Vous avez la parole.

L'honorable Maninder Sidhu, c.p., député, ministre du Commerce international : Merci, monsieur le président et honorables sénateurs. Je suis ravi d'être ici. Comme vous le savez, j'ai beaucoup voyagé. Je suis heureux de vous rencontrer, et je serai de retour mercredi prochain pour parler de l'Indonésie, mais nous sommes ici pour discuter du projet de loi C-13, la loi sur l'adhésion du Royaume-Uni au bloc commercial du PTPGP.

Permettez-moi de commencer en expliquant ce que représente ce projet de loi.

Le Royaume-Uni est le troisième partenaire commercial en importance du Canada et l'une des plus grandes sources d'investissements étrangers directs au Canada.

This represents a real opportunity for Canadians: energy producers in the Prairies, agri-food exporters in Atlantic Canada and the West, advanced manufacturers in Ontario and Quebec, aerospace workers, technology firms, financial services providers, and small- and medium-sized businesses in every region of this country.

Bill C-13 is about anchoring that relationship within one of the world's most ambitious and strategically significant trade agreements.

The CPTPP is a high-standard, rules-based agreement spanning the Indo-Pacific and now, with the United Kingdom's accession, extending into Europe. With the U.K.'s entry, the CPTPP becomes the first truly trans-regional trade agreement of its kind, linking the existing group of dynamic economies on both sides of the Pacific with the North Atlantic.

It is not simply growing in size; it is expanding in strategic reach.

For Canada, this matters enormously.

First, it secures long-term, predictable market access for Canadian exporters in the United Kingdom under a modern and comprehensive framework. The ratification of the U.K.'s accession to the CPTPP through Bill C-13 provides the certainty of a durable multilateral agreement, one with clear rules, enforceable commitments, and a forward-looking architecture.

Under the CPTPP, tariffs will be eliminated on the vast majority of goods traded between Canada and the United Kingdom. For Canadian exporters, that means improved competitiveness in sectors such as seafood, forestry products, and manufactured goods, and supporting good paying jobs right across the country.

In services, an increasingly important driver of the Canadian economy, the agreement provides enhanced access and transparency in areas such as financial services, digital trade, engineering, and professional services. This is particularly important given that services account for a growing share of both Canadian exports and domestic employment.

Second, this accession strengthens supply chains among trusted partners.

Over the past several years, Canadians have seen first-hand the consequences of global disruptions, from the COVID-19 pandemic to geopolitical instability and rising protectionism. These events have underscored the importance of resilience, diversification, and reliability in our trade relationships.

Cette adhésion est une véritable occasion pour les Canadiens, y compris les producteurs d'énergie des Prairies, les exportateurs de produits agroalimentaires du Canada atlantique et de l'Ouest, les fabricants de pointe de l'Ontario et du Québec, les travailleurs de l'aérospatiale, les entreprises technologiques, les fournisseurs de services financiers et les petites et moyennes entreprises de toutes les régions du pays.

Le projet de loi C-13 vise à ancrer cette relation dans l'un des accords commerciaux les plus ambitieux et les plus importants sur le plan stratégique au monde.

Le PTPGP est un accord de haut niveau fondé sur des règles qui couvre l'Indo-Pacifique et qui s'étend maintenant, avec l'adhésion du Royaume-Uni, à l'Europe. Avec l'entrée du Royaume-Uni, le PTPGP devient le premier accord commercial en son genre véritablement transrégional, reliant le groupe existant d'économies dynamiques des deux côtés du Pacifique à l'Atlantique Nord.

Il ne s'agit pas seulement de prendre de l'expansion, mais aussi d'élargir la portée stratégique.

Pour le Canada, c'est extrêmement important.

Premièrement, cette adhésion garantit un accès prévisible et à long terme au marché pour les exportateurs canadiens au Royaume-Uni dans un cadre moderne et complet. La ratification de l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP au moyen du projet de loi C-13 offre la certitude d'un accord multilatéral durable, assorti de règles claires, d'engagements exécutoires et d'une architecture tournée vers l'avenir.

En vertu du PTPGP, les droits de douane seront éliminés sur la grande majorité des biens échangés entre le Canada et le Royaume-Uni. Pour les exportateurs canadiens, cela signifie une compétitivité accrue dans des secteurs comme les fruits de mer, les produits forestiers et les produits manufacturés, et un soutien pour des emplois bien rémunérés dans tout le pays.

Dans le domaine des services, un moteur de plus en plus puissant de l'économie canadienne, l'accord prévoit une transparence et un accès accrus dans des domaines comme les services financiers, le commerce numérique, l'ingénierie et les services professionnels. C'est particulièrement important étant donné que les services représentent une part croissante des exportations canadiennes et des emplois nationaux.

Deuxièmement, cette adhésion renforce les chaînes d'approvisionnement entre partenaires de confiance.

Au cours des dernières années, les Canadiens ont vu de leurs propres yeux les conséquences des perturbations mondiales, comme la pandémie de COVID-19, l'instabilité géopolitique et la montée du protectionnisme. Ces événements ont souligné la nécessité de la résilience, de la diversification et de la fiabilité de nos relations commerciales.

By bringing the United Kingdom into the CPTPP, Canada is helping to expand a network of countries committed to open markets, high labour and environmental standards, and transparent, rules-based trade.

The U.K.'s accession will create new opportunities for integrated supply chains, where Canadian businesses can source inputs, add value, and export to multiple CPTPP markets under consistent rules.

Third, it enhances Canada's strategic position in a changing world.

Canada is proud to be one of the original group of countries that brought the CPTPP into force, and we continue to support the expansion of the agreement through accessions like this one.

By supporting the United Kingdom's accession, we reinforce Canada's leadership within the agreement and contribute to the growth of a trading bloc that now represents nearly 15% of global GDP, which is approximately \$13 trillion in economic activity.

But beyond the numbers, this is also about influence. Trade agreements today are not just only about tariffs. They are about setting the rules of the road for the global economy. They shape how data flows, how businesses compete, how workers are protected, and how environmental standards are upheld.

The CPTPP reflects a vision of trade that is open, rules-based, and grounded in high standards. Expanding that framework to include the United Kingdom strengthens its global relevance and sends a clear signal that countries committed to these principles can and will work together.

For Canadian businesses, particularly small- and mid-sized businesses, this translates into greater certainty and expanded opportunity. Small- and medium-sized enterprises, or SMEs, often face the greatest barriers to entering international markets: regulatory complexity, lack of transparency, and limited resources.

I have seen this first-hand being in the private sector for 13 years prior to politics, facilitating trade for hundreds of businesses. There is a lot of hand-holding required there.

The CPTPP helps address these challenges by establishing clear, predictable rules and reducing unnecessary barriers. It also opens doors beyond the U.K. market itself.

En intégrant le Royaume-Uni au PTPGP, le Canada contribue à élargir un réseau de pays déterminés à ouvrir leurs marchés, à respecter des normes élevées en matière de travail et d'environnement et à favoriser un commerce transparent et fondé sur des règles.

L'adhésion du Royaume-Uni créera de nouvelles possibilités pour les chaînes d'approvisionnement intégrées, permettant aux entreprises canadiennes de s'approvisionner en intrants, d'apporter une valeur ajoutée et d'exporter vers de multiples marchés du PTPGP en vertu de règles uniformes.

Troisièmement, cette adhésion renforce la position stratégique du Canada dans un monde en évolution.

Le Canada est fier d'être l'un des premiers pays à avoir mis en œuvre le PTPGP, et nous continuons d'appuyer l'expansion de l'accord grâce à des adhésions comme celle-ci.

En appuyant l'adhésion du Royaume-Uni, nous renforçons le leadership du Canada dans le cadre de l'accord et contribuons à la croissance d'un bloc commercial qui représente maintenant près de 15 % du PIB mondial, ce qui représente une activité économique d'environ 13 000 milliards de dollars.

Mais au-delà des chiffres, c'est aussi une question d'influence. De nos jours, les accords commerciaux ne portent pas seulement sur les droits de douane. Ils visent à établir les règles du jeu de l'économie mondiale. Ils façonnent la circulation des données, la concurrence entre les entreprises, la protection des travailleurs et le respect des normes environnementales.

Le PTPGP reflète une vision du commerce qui est ouvert, fondé sur des règles et fondé sur des normes élevées. L'élargissement de ce cadre pour inclure le Royaume-Uni affermit sa pertinence mondiale et envoie un signal clair que les pays engagés à l'égard de ces principes peuvent travailler ensemble et le feront.

Pour les entreprises canadiennes, en particulier les petites et moyennes, cela se traduit par une plus grande certitude et des possibilités accrues. Les petites et moyennes entreprises, ou PME, sont souvent confrontées aux plus grands obstacles à l'entrée sur les marchés internationaux : la complexité réglementaire, le manque de transparence et les ressources limitées.

J'ai pu le constater de mes propres yeux en travaillant dans le secteur privé pendant 13 ans avant de faire de la politique, où j'ai aidé des centaines d'entreprises à développer leurs activités commerciales. Dans ce domaine, il faut les accompagner pas à pas.

Le PTPGP aide à relever ces défis en établissant des règles claires et prévisibles et en réduisant les obstacles inutiles. Cela ouvre également des portes au-delà du marché britannique lui-même.

By operating within a single framework that spans multiple economies, Canadian firms can scale more efficiently across the CPTPP region.

Honourable senators, there is also an important geopolitical dimension to this agreement. The United Kingdom's accession reflects a broader strategic shift and its increased engagement in the Indo-Pacific region following its departure from the European Union.

For Canada, this aligns closely with our own Indo-Pacific strategy, which recognizes that the region will play a defining role in global economic growth and geopolitical dynamics in the decades ahead.

By supporting the U.K.'s accession, Canada is helping to build a broader coalition of like-minded partners that value predictability, transparency, and rules-based trade. At a time when global trade norms are being challenged and, in some cases, eroded, reinforcing this kind of partnership is not only economically beneficial, it is strategically necessary.

It is also important to consider what this accession signals to the rest of the world.

The CPTPP was designed as a living agreement, one that could grow over time. The successful accession of the United Kingdom demonstrates that the agreement remains open and attractive to economies willing to meet its high standards. This creates the potential for future expansion, further increasing its economic weight and, of course, strategic importance.

For Canada, being at the centre of this process allows us to help shape the future of global trade in a way that reflects our interests and, of course, our values.

As you examine this legislation, I would also like to acknowledge the importance of the Senate's work. This chamber is defined by experience, expertise, and perspective.

Many senators have built businesses, including the Senate sponsor of this bill, Senator Petten. Senator Petten and all of you in this room understand what it takes to innovate, to grow and to compete in global markets.

Senators have also contributed to Canada as journalists, academics, legal experts, doctors, diplomats and community leaders — with each of you, in your own way, helping to shape Canada's economic and social landscape.

En fonctionnant dans un cadre unique qui englobe plusieurs économies, les entreprises canadiennes peuvent prendre de l'expansion plus efficacement dans la région du PTPGP.

Honorables sénateurs, cet accord comporte également une importante dimension géopolitique. L'adhésion du Royaume-Uni reflète un changement stratégique plus large et son engagement accru dans la région indo-pacifique à la suite de son départ de l'Union européenne.

Pour le Canada, cela s'harmonise étroitement avec notre propre stratégie pour l'Indo-Pacifique, qui reconnaît que la région jouera un rôle déterminant dans la croissance économique mondiale et les dynamiques géopolitiques dans les décennies à venir.

En soutenant l'adhésion du Royaume-Uni, le Canada contribue à bâtir une coalition plus large de partenaires aux vues similaires qui valorisent la prévisibilité, la transparence et le commerce fondé sur des règles. À une époque où les normes commerciales mondiales sont remises en question et, dans certains cas, érodées, le renforcement de ce type de partenariat est non seulement avantageux sur le plan économique, mais aussi nécessaire.

Il faut aussi tenir compte de ce que cette adhésion signale au reste du monde.

Le PTPGP a été conçu comme un accord évolutif, un accord qui pourrait prendre de l'ampleur au fil du temps. L'adhésion réussie du Royaume-Uni montre que l'accord demeure ouvert et attrayant pour les économies désireuses de respecter ses normes élevées. Cela crée un potentiel d'expansion future, augmentant encore son poids économique et, bien sûr, son importance stratégique.

Pour le Canada, le fait d'être au centre de ce processus nous permet de contribuer à façonner l'avenir du commerce mondial d'une manière qui reflète nos intérêts et, bien sûr, nos valeurs.

Dans le cadre de votre examen du projet de loi, j'aimerais également reconnaître l'importance du travail du Sénat. Le Sénat est caractérisé par l'expérience, l'expertise et sa capacité de réflexion.

De nombreux sénateurs ont bâti des entreprises, y compris la marraine du projet de loi au Sénat, la sénatrice Petten. La sénatrice Petten et vous tous ici présents comprenez ce qu'il faut pour innover, croître et être concurrentiel sur les marchés mondiaux.

Les sénateurs ont également contribué au Canada en tant que journalistes, universitaires, experts juridiques, médecins, diplomates et dirigeants communautaires — chacun d'entre vous ayant, à sa manière, aidé à modeler le paysage économique et social du Canada.

Mr. Chair, I would be remiss if I did not acknowledge your work of public service and contributions to advancing Canada's role on the world stage.

I mention all of this to make the point that the depth of this experience in this chamber strengthens our legislative process and ensures that agreements like the CPTPP are examined with rigour, balance and foresight.

Your work helps ensure that Canada's trade policy reflects both our immediate interests and our long-term prosperity.

Honourable senators, Canada stands at a critical moment. The global economic landscape is shifting. Supply chains are being reconfigured. Strategic competition is intensifying. The rules that have underpinned international trade for decades are increasingly under pressure, as I saw at the WTO just a few weeks ago.

As our Prime Minister has said, "We are in the midst of a rupture, not a transition." And in this environment, standing still is not an option.

To succeed, Canada must diversify its trade, strengthen its partnerships and reinforce its commitment to working with partners to achieve more than what we could on our own. We must elevate the collective expertise and talents of our country — workers, entrepreneurs, Indigenous leaders, innovators, financial institutions and public servants. We must also ensure that the benefits of trade are broadly shared — supporting good jobs, fostering innovation and promoting sustainable economic growth.

Bill C-13 is a practical and meaningful step in that direction. It deepens our relationship with one of our closest and most trusted partners. It expands opportunities for Canadian businesses and workers. It strengthens supply chains and enhances resilience. And it reinforces Canada's role as a leader in shaping the future of global trade.

Supporting the United Kingdom's accession to the CPTPP is a clear demonstration of Canada's commitment to engagement, to openness and, of course, to leadership. By working together — government, Parliament, industry and Canadians in every region — we can ensure that Canada not only adapts to a changing world, but that we do our part to shape the world and make it better. We are building an economy that is more diversified, more resilient and more prosperous for generations to come.

Monsieur le président, je m'en voudrais de ne pas souligner votre expérience de service public et votre contribution à l'avancement du rôle du Canada sur la scène mondiale.

Je mentionne tout cela pour souligner que la richesse de toute l'expérience rassemblée en cette enceinte renforce notre processus législatif et fait en sorte que des accords comme le PTPGP sont examinés avec rigueur, équilibre et prévoyance.

Votre travail permet de veiller à ce que la politique commerciale du Canada reflète à la fois nos intérêts immédiats et notre prospérité à long terme.

Honorables sénateurs, le Canada se trouve à un moment critique. Le paysage économique mondial est en train de changer. Les chaînes d'approvisionnement sont en train d'être reconfigurées. La concurrence stratégique est de plus en plus féroce. Les règles qui sous-tendent le commerce international depuis des décennies subissent de plus en plus de pression, comme je l'ai vu à l'OMC il y a quelques semaines à peine.

Comme l'a dit notre premier ministre : « Nous sommes en pleine rupture, et non en pleine transition. » Et dans ce contexte, il n'est pas possible de rester les bras croisés.

Pour réussir, le Canada doit diversifier ses échanges commerciaux, renforcer ses partenariats et renforcer son engagement à travailler avec ses partenaires pour accomplir plus que ce qu'il pourrait accomplir par lui-même. Nous devons valoriser l'expertise et les talents collectifs de notre pays — les travailleurs, les entrepreneurs, les dirigeants autochtones, les innovateurs, les institutions financières et les fonctionnaires. Nous devons également veiller à ce que les avantages du commerce soient largement diffusés — en soutenant de bons emplois, en encourageant l'innovation et en favorisant une croissance économique durable.

Le projet de loi C-13 représente un pas concret et significatif dans cette direction. Il renforce notre relation avec l'un de nos partenaires les plus proches et les plus fiables. Il élargit les possibilités pour les entreprises et les travailleurs canadiens. Il renforce les chaînes d'approvisionnement et améliore la résilience. De plus, il renforce le rôle du Canada en tant que chef de file dans la configuration de l'avenir du commerce mondial.

Le soutien de l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP témoigne clairement de l'engagement du Canada à l'égard de la collaboration, de l'ouverture et, bien sûr, du leadership. En travaillant ensemble — le gouvernement, le Parlement, l'industrie et les Canadiens de toutes les régions —, nous pouvons faire en sorte que le Canada s'adapte à un monde en évolution, mais aussi que nous fassions notre part pour façonner le monde et l'améliorer. Nous bâtissons une économie plus diversifiée, plus résiliente et plus prospère pour les générations à venir.

The work to diversify Canadian trade belongs to all of us; when we are successful, it will be felt by Canadians from coast to coast to coast.

Thank you, and I look forward to your questions.

The Chair: Thank you for your statement, minister. Colleagues, just a reminder, we're going to follow, as usual in this committee, the three-minute rule. I'm going to enforce the three minutes, so I would suggest you keep your questions very concise and to the point so as to allow the minister and his team to provide us with fulsome answers, I might say.

Senator MacDonald: Minister, thank you for being here this morning. I want to preface my remarks by saying that I'm a big believer in free trade, always have been. So, in principle, I like this agreement, but I am concerned about the concerns that were raised by the cattle industry and the pork industry in the country that we're not being treated fairly, reciprocally, in this deal. I would like you the address that.

Mr. Sidhu: Thank you for the question, Senator MacDonald. It's great to be here. I sat down with the cattle farmer and, of course, the beef sector is very important to me. Having been born in Calgary, I know the importance of ranching and the farmers who produce good-quality beef.

When I talk about the beef industry with my counterparts in the U.K., yes, there are some impediments that we need to get over: carcass washing, what chemicals are being used, and how they are inspected in the U.K. So that is an ongoing conversation that we'll continue to have.

But when you look at the CPTPP and how the beef sector has benefited since the enforcement of the CPTPP in 2018, there's been tremendous success there. Just to give you some numbers here, Canadian beef exports to CPTPP markets have grown from \$338 million in 2018 to \$751 million in 2024, which is an increase of over 120%. This agreement has significantly benefited the beef sector.

Are there things we need to continue to work through? Yes, of course. I will continue to have those conversations to continue opening those doors. But to me it is about those opportunities and the export opportunities for those ranchers and those farmers.

I just came back from China, which you know beef is now in those markets as well, so important region and workers, 250,000 workers in the beef sector alone. Yes, we need to continue having those conversations and continue opening those markets, but the CPTPP has tremendously benefited that sector.

Le travail de diversification du commerce canadien nous appartient à tous; lorsque nous réussissons, les Canadiens d'un océan à l'autre en profiteront.

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

Le président : Je vous remercie de votre déclaration, monsieur le ministre. Chers collègues, je vous rappelle que nous allons suivre, comme d'habitude au sein de notre comité, la règle des trois minutes. Je vais faire respecter les trois minutes, alors je vous suggère de poser des questions très concises et précises afin de permettre au ministre et à son équipe de nous fournir des réponses complètes, si je puis dire.

Le sénateur MacDonald : Monsieur le ministre, merci d'être ici ce matin. Avant d'entrer dans le vif du sujet, je tiens à dire que j'ai toujours été un fervent partisan du libre-échange. Donc, en principe, j'aime cet accord, mais je partage les inquiétudes exprimées par les secteurs bovin et porcin selon lesquelles cet accord ne nous offre pas un traitement équitable et réciproque. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Sidhu : Je vous remercie de la question, sénateur MacDonald. Je suis ravi d'être ici. J'ai rencontré cet éleveur de bovins et, bien sûr, le secteur du bœuf me tient particulièrement à cœur. Comme je suis né à Calgary, je sais à quel point l'élevage et les producteurs de viande bovine de qualité sont importants.

Lorsque je parle du secteur du bœuf avec mes homologues du Royaume-Uni, je vois que oui, il y a certains obstacles qu'il faudra surmonter : le lavage des carcasses, les produits chimiques utilisés et le type d'inspection au Royaume-Uni. C'est donc une discussion qui doit se poursuivre.

Pendant, si l'on examine les retombées positives du PTPGP sur le secteur bovin depuis son entrée en vigueur en 2018, on constate un succès retentissant. Pour vous donner quelques chiffres, les exportations canadiennes de bœuf vers les marchés du PTPGP sont passées de 338 millions de dollars en 2018 à 751 millions de dollars en 2024, ce qui représente une augmentation de plus de 120 %. Cet accord a été très avantageux pour le secteur du bœuf.

Y a-t-il des choses qu'il faut améliorer? Oui, bien sûr. Je poursuivrai ces discussions pour continuer d'ouvrir les portes. Mais je crois que l'accord représente des possibilités d'exportation pour les éleveurs et les agriculteurs.

Je reviens tout juste de Chine, et vous savez que le bœuf est maintenant présent dans ces marchés également, c'est une région importante et il y a 250 000 travailleurs dans le seul secteur du bœuf. Oui, nous devons poursuivre les discussions et continuer d'ouvrir ces marchés, mais le PTPGP a énormément profité à ce secteur.

Senator MacDonald: I appreciate that, but that still doesn't address the concerns that cattlemen and pork producers have expressed. Mexico is one of the last ones to join in with the U.K.

What impediments do they have? What is the deal that they cut with the U.K. in terms of exporting beef and pork back and forth? Do they have a different sort of arrangement than we would have?

Mr. Sidhu: I think it's important to focus on what we are trying to get achieved here and not what other countries are trying to achieve. What I can speak to is what Canada is trying to do is to get over some of these issues around what chemicals are being used in beef production in terms of carcass wash and how we can continue to push for access.

To me, talking to beef farmers, their supply chains are very constrained right now. In fact, in the markets that we're opening, they are not able to fulfill that demand as quickly as possible. They tell me it will take them two years to get their supply up to the levels as we are opening new trade agreements, like Indonesia and other markets around the world, including China.

To me, yes, the U.K. market is important, but I am also focused on a practical approach to see what more can I do in other markets as I continue to have this conversation with the U.K.?

The Chair: Thank you, minister.

Senator Wilson: Minister, on a similar theme, yesterday we had a witness who used a metaphor that really resonated with me, and that was versus our traditional bilateral agreements, multilateral agreements like this are akin to comparing checkers with chess.

In that context, there are going to be, obviously, puts and takes that are going to be different with different economies. We also had witnesses yesterday who testified about bilateral concerns with the U.K.

I would be interested in how you think about that sort of chess game, if you will, in terms of the puts and takes or — as the Prime Minister used in his Davos speech — the variable geometry that we're now trying to employ.

Mr. Sidhu: That is a great question, Senator Wilson. Part of the conversation bilaterally, as you heard, is around cheese, beef and pension issues. So those are conversations that I'll continue to have with my counterpart. In fact, we had a good meeting in Cameroon just a couple weeks ago to talk about many of these issues and how we can overcome some of these differences. It is an ongoing conversation.

Le sénateur MacDonald : Je comprends, mais cela ne répond toujours pas aux préoccupations des éleveurs de bovins et de porcs. Le Mexique a été l'un des derniers pays à se joindre à l'accord avec le Royaume-Uni.

Quels sont leurs obstacles? Quelle entente le Mexique a-t-il conclue avec le Royaume-Uni en ce qui concerne l'exportation et l'importation de bœuf et de porc entre les deux pays? Ont-ils un arrangement différent du nôtre?

M. Sidhu : Je pense qu'il est important de se concentrer sur ce que nous essayons d'accomplir ici et non sur ce que font d'autres pays. Ce que je peux dire, c'est que le Canada essaie de régler certains des problèmes liés aux produits chimiques utilisés pour le lavage des carcasses de bœuf et de continuer à faire pression pour obtenir l'accès au marché.

D'après ce que m'ont dit les éleveurs de bovins, leurs chaînes d'approvisionnement sont très limitées en ce moment. En fait, ils ne sont pas en mesure de répondre rapidement à la demande des marchés que nous ouvrons. Ils me disent qu'il leur faudra deux ans pour que l'approvisionnement atteigne les niveaux prévus au fur et à mesure que nous concluons de nouveaux accords commerciaux, comme celui avec l'Indonésie et d'autres marchés dans le monde, y compris la Chine.

Pour moi, oui, le marché du Royaume-Uni est important, mais je me concentre également sur une approche pratique pour voir ce que je peux faire de plus dans d'autres marchés tout en poursuivant le dialogue le Royaume-Uni.

Le président : Merci, monsieur le ministre.

Le sénateur Wilson : Monsieur le ministre, sur un thème similaire, un de nos témoins d'hier a employé une métaphore qui m'a vraiment interpellé, à savoir que nos accords bilatéraux traditionnels et les accords multilatéraux comme celui-ci peuvent être comparés au même titre que les dames et les échecs.

Dans ce contexte, il y aura évidemment des avantages et des inconvénients qui varieront d'une économie à l'autre. Hier, nous avons également reçu des témoins qui ont exprimé des préoccupations bilatérales avec le Royaume-Uni.

J'aimerais savoir ce que vous pensez des avantages et des inconvénients de ce type de partie d'échecs, si on peut s'exprimer ainsi, ou — comme le premier ministre l'a dit dans son discours à Davos — de la géométrie variable que nous essayons maintenant d'appliquer.

M. Sidhu : Vous posez une excellente question, sénateur Wilson. Une partie des discussions bilatérales, comme vous l'avez entendu, porte sur les enjeux relatifs au fromage, au bœuf et aux pensions. Ce sont donc des conversations que je vais continuer d'avoir avec mon homologue. D'ailleurs, nous avons eu une réunion fructueuse au Cameroun il y a quelques semaines pour parler de bon nombre de ces enjeux et des solutions pour

I am not about to give concessions if we are not able to get those wins for Canadian industry. As the chief negotiator sitting beside me, it's important that we continue to fight for access for Canadians. That is part of the bilateral conversation.

Around the CPTPP, it is also important that we welcome like-minded partners, partners that have high-quality trading rules, as we grow the CPTPP partnership, studying that. You know, senator, that Canada and Mexico are the only ones last to ratify this; all the other partners have done this. The Prime Minister made a commitment to Prime Minister Keir Starmer last year that we are going to get this done because the U.K. is, in fact, an important trading partner.

To me, right now, we have 99% access to the market. Of course I'm going to continue fighting for that 1%, but being practical with our approach is very important to get the best benefits for Canadian businesses.

So having those conversations bilaterally and multilaterally is very important. There are different issues that we bring up at different tables.

Senator Al Zaibak: Thank you, minister, and your team for your leadership on expanding Canada's trade footprint across the world.

Now, given the growing importance of the Indo-Pacific markets to Canada's long-term economic strategy and the government's continued efforts to diversify trade beyond traditional partners, recent ministerial trade missions have played a key role in strengthening commercial ties and in opening new opportunities for Canadian businesses.

Having said that, minister, could you provide an update and outline the outcomes of your recent trade missions to South Korea, in particular, in terms of new market access opportunities, investment partnerships and support for Canadian exporters?

Mr. Sidhu: Thank you for that very important question, Senator Al Zaibak, and thank you for your work and what you bring to this table. I know you, yourself, have a lot of experience in international trade and in the business community.

surmonter certains de ces différends. La conversation se poursuit.

Je ne suis pas sur le point de faire de concessions si nous n'obtenons pas ces gains pour l'industrie canadienne. Tout comme pour le négociateur en chef qui est assis à côté de moi, il m'importe que nous continuions à nous battre pour l'accès des Canadiens. C'est un des enjeux abordés dans les discussions bilatérales.

Alors que nous élargissons le partenariat du PTPGP et que nous l'étudions, il est également important que nous accueillions des partenaires aux vues similaires, dotés de règles commerciales très bien rédigées. Vous savez, monsieur le sénateur, que le Canada et le Mexique sont les seuls à ne pas l'avoir ratifié; tous les autres partenaires l'ont fait. L'an dernier, le premier ministre s'est engagé auprès du premier ministre Keir Starmer à le ratifier parce que le Royaume-Uni est, dans les faits, un partenaire commercial important.

À mon avis, nous avons actuellement un accès de 99 % au marché. Bien sûr, je vais continuer à me battre pour que nous ayons un accès intégral, mais il est très important d'adopter une approche pragmatique pour obtenir les meilleurs avantages pour les entreprises canadiennes.

Il est donc très important de tenir ces conversations bilatérales et multilatérales. Nous soulevons différentes questions à différentes tables.

Le sénateur Al Zaibak : Merci à vous, monsieur le ministre, et à votre équipe, pour le leadership dont vous faites preuve pour élargir l'empreinte commerciale du Canada dans le monde.

Compte tenu de l'importance croissante des marchés indo-pacifiques pour la stratégie économique à long terme du Canada et des efforts continus du gouvernement pour diversifier le commerce au-delà des partenaires traditionnels, les récentes missions commerciales ministérielles ont joué un rôle clé dans le renforcement des liens commerciaux et dans l'accès à de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes.

Cela dit, monsieur le ministre, pourriez-vous faire le point et décrire les résultats de vos récentes missions commerciales en Corée du Sud? Plus précisément, qu'avez-vous obtenu en matière de nouvelles possibilités d'accès aux marchés, de partenariats d'investissement et de soutien pour les exportateurs canadiens?

M. Sidhu : Je vous remercie de cette très importante question, de votre travail et de ce que vous apportez à cette table, monsieur le sénateur Al Zaibak. Je sais que vous comptez beaucoup d'expérience en commerce international et dans le milieu des affaires.

Your question goes back to what we are doing in our trade missions. What are we doing for businesses that come on these trade missions? To me, being in South Korea just a few weeks ago was about opening doors. As I said in my opening statement, a lot of businesses will require a lot of support. You can imagine sitting here and trying to cold call a customer in South Korea and the reception you may get. There are language differences, and they are not familiar with you. But when we take trade delegations there, the business-to-business, or B-to-B, connection is what is important. When you do the B-to-B matchmaking, the South Koreans will help us do the matchmaking. It led to a lot of commercial deals, and, in fact, we came home with commercial deals valued at over \$1.2 billion in the mining sector, in the digital trade sector, in AI and in ICTs. These delegations lead to real results for Canadians.

You need to shake hands more than once to get a deal done, as you know, in the business community. Showing up to have those face-to-face meetings is very important. Trade delegations, with not just our government but with multiple governments, have long been part of the importance of making sure that the B-to-B matchmaking goes on. We've heard tremendous feedback from the business community on how helpful they are.

It's also the quality of B-to-B matchmaking utilizing trade commissioner services. This is why we start planning months in advance. It's because, at the other end, we want to make sure those meetings are meaningful.

It takes a lot, tens of thousands of dollars, for a business to go across and have those meetings. Some of those outcomes are commercial results, but some are also starting conversations that lead to real results in the coming months. This is what trade delegations mean to me, but it's also about coming home with real results. That was one result that came out of it; the \$1.2 billion in commercial deals.

Senator Al Zaibak: Thank you, minister.

The Chair: Colleagues, if you have questions, please indicate your interest to us here at the front.

Senator Woo: Thank you, minister, for being here. We heard yesterday from the pork producers and, to a lesser extent, the beef producers that the problem with the deal was not simply that there were non-tariff barriers that did not improve market access beyond what we currently have in the U.K., but that there was a kind of — here, I didn't fully understand it — “demonstration effect.” It seems they thought the non-tariff barriers, or NTBs, would diffuse to other Indo-Pacific CPTPP partners. The fear

Votre question nous ramène à nos réalisations pendant nos missions commerciales. Qu'accomplissons-nous pour les entreprises qui participent à ces missions commerciales? Pour moi, le voyage en Corée du Sud, il y a quelques semaines à peine, servait à ouvrir des portes. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, bon nombre d'entreprises auront besoin de beaucoup d'appui. Imaginez l'accueil que recevrait le représentant d'une entreprise qui solliciterait à froid, du Canada, un client potentiel en Corée du Sud. Nous parlons des langues différentes, et les Sud-Coréens ne nous connaissent pas. Mais lorsque nous amenons des délégations commerciales avec nous, le lien entre les entreprises est ce qui importe. Les Sud-Coréens nous aident à jouer les entremetteurs pour les entreprises. Nous avons conclu de nombreux marchés commerciaux et, d'ailleurs, nous sommes revenus avec des marchés d'une valeur de plus de 1,2 milliard de dollars dans les secteurs minier, du commerce numérique, de l'intelligence artificielle et des technologies de l'information et des communications. Ces délégations apportent des résultats concrets aux Canadiens.

Comme vous le savez, dans le milieu des affaires, il faut se serrer la main plus d'une fois pour conclure un marché. Il est vraiment important de se rencontrer en personne pour tenir des réunions. Les délégations commerciales — non seulement avec notre gouvernement, mais avec plusieurs gouvernements — contribuent depuis longtemps à poursuivre le jumelage d'entreprises. Les gens d'affaires nous disent à quel point elles sont utiles.

La qualité du jumelage entre entreprises offert par les délégués commerciaux importe aussi. Voilà pourquoi nous commençons la planification des mois à l'avance : nous voulons nous assurer que ces réunions porteront leurs fruits.

Il faut des sommes colossales — des dizaines de milliers de dollars — pour le déplacement de représentants d'entreprises à l'étranger et pour la tenue de telles réunions. Il en résulte des gains commerciaux, mais aussi des débuts de conversations qui aboutiront à des résultats concrets dans les mois à venir. Voilà ce qu'apportent les délégations commerciales selon moi, mais l'objectif est aussi de rentrer au pays avec des résultats concrets. C'est l'un des gains qui en a résulté; les transactions commerciales d'une valeur de 1,2 milliard de dollars.

Le sénateur Al Zaibak : Merci, monsieur le ministre.

Le président : Chers collègues, si vous avez des questions, veuillez nous le faire savoir, à la greffière et moi.

Le sénateur Woo : Merci, monsieur le ministre, d'être parmi nous. Hier, les producteurs de porc — et, dans une moindre mesure, les producteurs de bœuf — nous ont dit que le problème avec l'accord ne se résumait pas simplement aux barrières non tarifaires qui n'améliorent pas l'accès au marché par rapport à ce que nous avons actuellement au Royaume-Uni. Il y aurait aussi une sorte — je n'ai pas tout à fait compris le concept — d'« effet d'émulation. » Les témoins semblaient dire

was that Korea may pick up on the same idea that the British have. Korea isn't a member yet, but other markets in CPTPP would pick up the same NTBs.

I really didn't understand that logic; whether there was a change in the rules or whether it's simply a fear that what the Brits have done can be picked up by other CPTPP countries and be imposed on our current beef imports/exports. I don't know if this is strictly sanitary and phytosanitary, or SPS, issue or a more generic kind of signalling problem that we're worried about.

Mr. Sidhu: Your question is very technical, so I want to get a more wholesome answer from our chief negotiator.

Aaron Fowler, Associate Assistant Deputy Minister, International Trade Branch and Chief Trade Negotiator, Global Affairs Canada: Thank you, minister, and thank you, senator, for the question. Obviously, we understand the concerns that the industry has expressed to us with respect to the specific SPS measures that the United Kingdom maintains. If the suggestion is that countries in the Indo-Pacific region who are members of the CPTPP will be inspired by the U.K.'s regime by virtue of its accession to the CPTPP, I would share with you a lack of understanding on how one quite follows from the other, to be perfectly honest.

Those countries have very robust regimes in place right now to protect the health and safety of their food supply. Those regimes are not based on the other members of the CPTPP. They are pre-existing, and they comply with the requirements that are set out in the agreement.

If anything, the likelihood is that the United Kingdom may find itself inspired by the members of the CPTPP to take a look at its own regulatory regime to see whether there are approaches that are more trade facilitative than are currently in place with existing CPTPP members.

Senator Woo: Minister, what is your thinking on further accession of countries that are on the list? The U.K. came late. China and Taiwan were the first on the list. What is your thinking on these two territories?

Mr. Sidhu: When you look at the CPTPP and the high-quality standards based on the Auckland Principles, those are first and foremost when countries put up their hands to ask, "How do we start this conversation?" Obviously, Costa Rica is further ahead in the process. Other countries have put up their hands, like the Philippines and Indonesia — and those are active consultations with members.

que les barrières non tarifaires, ou BNT, se transmettront parmi les autres partenaires du PTPGP dans l'Indo-Pacifique. On craint que la Corée reprenne l'idée des Britanniques. La Corée n'est pas encore membre du regroupement, mais d'autres marchés du PTPGP pourraient appliquer les mêmes BNT.

Je n'ai vraiment pas compris la logique; je ne sais pas s'il y a eu un changement aux règles ou si certains craignent simplement que la mesure des Britanniques puisse être reprise par d'autres pays du PTPGP et imposée à nos importations et exportations actuelles de bœuf. Je ne sais pas s'il s'agit strictement d'un enjeu sanitaire et phytosanitaire, ou si les témoins nous signalaient un problème plus générique qui les préoccupe.

M. Sidhu : Votre question est très technique, alors j'aimerais vous fournir une réponse plus complète de la part de notre négociateur en chef.

Aaron Fowler, sous-ministre adjoint associé, Secteur du commerce international et négociateur commercial en chef, Affaires mondiales Canada : Merci, monsieur le ministre, et merci, monsieur le sénateur, de votre question. Bien entendu, nous comprenons les préoccupations que l'industrie nous a exprimées sur les mesures sanitaires et phytosanitaires que maintient le Royaume-Uni. Si on laisse entendre que les pays de la région indo-pacifique qui sont membres du PTPGP s'inspireront du régime du Royaume-Uni à la suite de son adhésion au PTPGP, je vous dirais, pour être parfaitement honnête, que je ne comprends pas comment le premier événement entraînerait l'autre.

Ces pays se sont dotés de régimes très robustes pour protéger la salubrité de leur approvisionnement alimentaire. Ces régimes ne s'appuient pas sur ceux des autres membres du PTPGP. Ils datent d'avant la ratification du PTPGP et ils respectent les exigences énoncées dans l'accord.

À vrai dire, il est probable que le Royaume-Uni s'inspire des membres du PTPGP pour examiner son propre régime réglementaire. Il pourrait évaluer s'il existe des approches qui favorisent davantage le commerce que celles qui sont en place parmi les membres actuels du PTPGP.

Le sénateur Woo : Monsieur le ministre, que pensez-vous de l'adhésion d'autres pays sur la liste? Le Royaume-Uni est arrivé parmi les derniers. La Chine et Taïwan étaient les premiers sur la liste. Que pensez-vous de ces deux territoires?

M. Sidhu : Le PTPGP et les normes très pertinentes fondées sur les principes d'Auckland sont ce qui amène d'abord et avant tout les pays à lever la main pour demander : « Comment pouvons-nous entamer la conversation? » De toute évidence, le Costa Rica est plus avancé dans le processus. D'autres pays ont levé la main, comme les Philippines et l'Indonésie, et des consultations sont en cours avec les membres.

Again, it is a consensus-based approach. So it's not just what Canada wants; it's what the bloc wants. Those conversations will continue to happen among ministers, but it's nice to see the demand to be part of this high-quality trade agreement.

[Translation]

Senator Hébert: Thank you, minister, for joining us this morning. I must say we appreciate hearing from people from all walks of life, but we're always happy to hear from people like you, from the business sector, especially at a pivotal time like this one for our country. During the committee hearings in the other place, an amendment was made requiring a review at the end of the three-year agreement. Is Canada the only country in the CPTPP to have such a requirement?

[English]

Mr. Sidhu: I know it's a mouthful, senator, and I hope to answer your question one day in French. I'm in the process of working on that.

Senator Hébert: No, it's okay. You can go in English.

Mr. Sidhu: But, look, coming back to your question, it's a very important question. I sat on the trade committee for a couple of years. The trade committee will bring up studies from time to time. Coming back to it, yes, I think Canada is one of the only countries that has this, but, again, I don't know what the committee will look like three years from now. It's up to members of the committee to determine what they study. Yes, it could come up. Will it have any weight? Sometimes we study things, and as you know, the recommendations are not always implemented.

Again, I think it would be up to the trade committee at the time, three years from now, what they want to study, if they want to study it and if it's still relevant. I wouldn't say it is for the government to decide what the committee will study. Trade committees should be able to study what they believe is best, and so, three years from now, we'll see what that is.

[Translation]

Senator Hébert: I heard or it was my understanding that it was the same thing and that there'd be a similar amending provision in Bill C-18 regarding Indonesia. Is this something Canada intends to do with all of these agreements? I'm asking,

Encore une fois, il s'agit d'une approche fondée sur le consensus. On ne se fie donc pas seulement à ce que veut le Canada, mais bien à ce que veut le bloc. Ces discussions se poursuivront entre les ministres, mais il est encourageant de voir que de nombreux pays veulent faire partie de cet accord commercial très réputé.

[Français]

La sénatrice Hébert : Monsieur le ministre, je vous remercie d'être ici ce matin. Je dois souligner qu'on aime la contribution de gens qui viennent de tous horizons, mais dans le cas des gens qui viennent du secteur des affaires, on est toujours heureux d'entendre des positions comme les vôtres, particulièrement à un moment charnière comme celui-ci pour le Canada. Un amendement a été fait au moment des audiences du comité de l'autre endroit, selon lequel il y aurait une révision au terme des trois ans dudit accord. Le Canada est-il le seul pays à avoir une telle exigence au sein de l'ensemble des partenaires de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste?

[Traduction]

M. Sidhu : Je sais que la réponse sera longue, madame la sénatrice, et j'espère pouvoir un jour y répondre en français. J'y travaille.

La sénatrice Hébert : Non, aucun souci. Vous pouvez répondre en anglais.

M. Sidhu : Mais pour revenir à votre question, je dirais qu'elle est très importante. J'ai siégé au comité du commerce pendant quelques années. Le comité entreprend des études de temps à autre. Pour revenir à votre question, oui, je pense que le Canada est l'un des seuls pays à avoir adopté cette clause, mais, encore une fois, je ne sais pas quelle forme prendra le comité dans trois ans. Il incombe aux membres du comité de déterminer ce qu'ils étudient. Oui, cette question pourrait être soulevée. Est-ce que les travaux du comité changeront la donne? Parfois, nous étudions des enjeux et, comme vous le savez, les recommandations ne sont pas toujours mises en œuvre.

Je le répète : je pense qu'il appartiendra au comité du commerce à ce moment-là — dans trois ans — de décider ce qu'il veut étudier, s'il veut étudier cette clause et si elle est toujours pertinente. Je ne dirais pas que c'est au gouvernement d'imposer des études au comité. Les comités du commerce devraient être en mesure d'étudier ce qu'ils croient être le plus pertinent. Par conséquent, dans trois ans, nous verrons ce que les membres décideront.

[Français]

La sénatrice Hébert : J'ai entendu ou j'ai cru comprendre que c'était la même chose et qu'on aurait une disposition d'amendement similaire dans le projet de loi C-18 sur l'entente avec l'Indonésie. Est-ce une pratique que le Canada compte

because I wonder what this does multilaterally to the image Canada wants to project, especially in the current context?

[English]

Mr. Sidhu: It comes back to what committees want to study. I haven't had any negative feedback from trade ministers for my conversation. It is a Bloc amendment which was brought forward. Trade committees study and review many different things. If they want to add Indonesia to the list, they can; sure. It's important to hear from businesses three or five years down the line: "How have FTAs benefited you? What more can the government do to support you?" To me, it's always good to look at things and analyze how things can be done better.

To me, I welcome looking back at different things that committees want to study, but it's not something that the government has put forward.

[Translation]

Senator Hébert: Thank you.

Senator Gerba: Thank you, minister, for joining us today. I also applaud the fact that we have a person of action heading this department. You can see it; you can feel it: you're everywhere. You bring a very special dimension to the job. That's really commendable.

Witnesses yesterday said SMEs wouldn't benefit from this agreement to include the United Kingdom. You just said the opposite, that they would benefit. Can you give us more details on that? That's the first part of my question, minister.

I apologize ahead of time for the second part. I don't want to go off topic, Mr. Chair, but I'd like to take advantage of the minister's appearance to ask him why we wouldn't also consider free trade agreements, or trade agreements like this one, with African partners, including those in the African Continental Free Trade Area, which will generate a global GDP of over \$3 trillion.

[English]

Mr. Sidhu: Thank you, senator, for that very packed question. I'll try to unpack it in three minutes.

When I look at FTAs, I don't sign FTAs just for the sake of signing them. I sign them based on consultation with businesses across the country and based on conversations we're having with

étendre à tous ces accords? Je vous pose la question dans la perspective suivante : à l'échelle multilatérale, qu'est-ce que cela reflète par rapport à l'image que le Canada veut envoyer, particulièrement dans le contexte actuel?

[Traduction]

M. Sidhu : La question nous ramène à ce que les comités veulent étudier. Je n'ai pas eu de commentaires négatifs de la part des ministres du Commerce. Le Bloc québécois a présenté cet amendement. Les comités du commerce étudient et examinent bon nombre d'enjeux différents. S'ils veulent ajouter l'Indonésie à la liste, ils peuvent le faire, bien entendu. Il sera important d'entendre ce que les entreprises auront à dire dans trois ou cinq ans sur ces questions : « En quoi les accords de libre-échange vous sont-ils bénéfiques? Qu'est-ce que le gouvernement peut faire de plus pour vous soutenir? » À mon avis, il est toujours utile d'examiner la situation et de voir comment on peut l'améliorer.

Pour ma part, j'accueille l'idée d'examiner différents enjeux que les comités veulent étudier, mais ce n'est pas une mesure que le gouvernement a proposée.

[Français]

La sénatrice Hébert : Merci.

La sénatrice Gerba : Monsieur le ministre, je vous remercie d'être ici aujourd'hui. Je salue moi aussi le fait que nous ayons une personne d'action à la tête de ce ministère. Ça se voit, ça se sent : vous êtes partout. Vous avez apporté une dimension très particulière à ce poste. C'est vraiment fort louable.

Hier, les témoins ont indiqué au comité que cet accord, pour inclure le Royaume-Uni, n'allait pas bénéficier aux petites et moyennes entreprises. Je viens de vous entendre nous dire le contraire. Vous dites que les petites et moyennes entreprises vont bénéficier de cet accord. Pouvez-vous nous en dire plus? Voilà la première partie de ma question, monsieur le ministre.

Vous m'excuserez pour la deuxième partie. Je ne veux pas être hors sujet, monsieur le président, mais je profite de la présence du ministre au comité pour lui demander pourquoi on n'envisagerait pas aussi des accords de libre-échange, des accords commerciaux comme celui-ci, avec des partenaires africains, notamment la Zone de libre-échange continentale africaine, qui créera un PIB mondial de plus de 3 000 milliards de dollars.

[Traduction]

M. Sidhu : Merci, sénatrice, de cette question très touffue. Je vais essayer de la décortiquer en trois minutes.

Je ne signe pas d'accords de libre-échange pour le simple plaisir d'en signer. J'en signe à la suite de consultations auprès des entreprises de partout au pays et de conversations que nous

the boards of trade and chambers of commerce. This is something that businesses have asked us to pursue. That is why the Prime Minister had committed last year to getting this done and having it ratified because it is about opening doors and opportunities.

I strongly believe that SMEs will benefit from FTAs. I have seen it first-hand in the private sector working with FTAs for 13 years. I know the outcome is always beneficial to SMEs.

Coming to the second part of your question in terms of Africa, thank you for your support and what you're doing in the community but also for bringing the Canadian-African connection together in business elements and partnerships. I want to say thank you for pushing forward on the Cameroon round table that I had at the WTO with the business community. Africa is a very important partner to Canada. I've mentioned this. I've said it out loud. I have been there multiple times. I have seen the growth opportunities there.

When it comes to FTAs with African countries, we have an understanding with the African Union that we'll be supporting them in their trading bloc in the larger negotiations. That doesn't mean that we can't engage individually with countries in Africa. Engagement in Cameroon was about finding opportunities but also supporting them in infrastructure. What I have seen is the need for infrastructure in many African countries, and I think, for those watching, it's important to note that Africa is many different economies. It's thousands of dialects, thousands of businesses and thousands of sectors, so it's not just one block. There are things that we should look at there.

When I talk to the business community, it wants to do more with Africa. They want us to help facilitate more with Africa, but part of that equation is the investment, promotion and protection and the Foreign Investment Promotion and Protection Agreements, or FIPAs, that we have with many African countries. Nigeria is one that I'm trying to work on because we know there is enormous potential there. There is also a need for more infrastructure to get those goods out of those markets and into trading markets like Canada. That's part of the conversation.

Senator Harder: Thank you, minister. My question has to do with the capacity in your department to deliver on the commitments that the government is entering into with this trade agreement and others.

avons avec les chambres de commerce. Les entreprises nous ont demandé de conclure cet accord. Voilà pourquoi le premier ministre s'était engagé l'an dernier à l'adopter et à le ratifier : il permet d'ouvrir des portes et d'avoir accès à des possibilités.

Je crois fermement que les PME profiteront des accords de libre-échange. Je l'ai vu de mes propres yeux dans le secteur privé, pendant 13 ans, alors que je composais avec les accords de libre-échange. Je sais qu'ils sont toujours bénéfiques pour les PME.

Pour en arriver à la deuxième partie de votre question concernant l'Afrique, je vous remercie de votre soutien et de vos actions au sein de la communauté, mais aussi du lien que vous avez établi entre le Canada et l'Afrique dans le cadre de marchés commerciaux et de partenariats. Je tiens à vous remercier d'avoir promu la table ronde camerounaise à laquelle j'ai participé à l'OMC avec le milieu des affaires. L'Afrique est un partenaire très important pour le Canada. Je l'ai déjà mentionné. Je l'ai dit à voix haute. J'y suis allé à plusieurs reprises. J'y ai vu les possibilités de croissance.

En ce qui concerne les accords de libre-échange avec les pays africains, nous avons convenu avec l'Union africaine que nous appuierons son bloc commercial dans les négociations plus vastes. Cela ne veut pas dire que nous ne pouvons pas discuter avec chaque pays d'Afrique individuellement. Les pourparlers au Cameroun visaient à trouver des débouchés, mais aussi à offrir du soutien en matière d'infrastructures. Ce que j'ai constaté, c'est que de nombreux pays africains ont besoin d'infrastructures. Par ailleurs, je préciserai pour la gouverne de ceux qui nous regardent que l'Afrique est composée de nombreuses économies différentes. On y trouve des milliers de dialectes, des milliers d'entreprises et des milliers de secteurs; l'Afrique n'est donc pas un bloc monolithique. Nous devrions nous pencher sur certains éléments en Afrique.

Les gens d'affaires me disent vouloir nouer plus de partenariats avec l'Afrique. Ils veulent que nous facilitions la conclusion de plus d'échanges avec l'Afrique. Or, une partie de cette équation tient aux investissements; à la promotion et à la protection; ainsi qu'aux Accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers, ou APIE, que nous avons conclus avec de nombreux pays africains. J'essaie de faire avancer le dossier du Nigeria, car nous savons que ce pays abrite un énorme potentiel. Il faut aussi plus d'infrastructures pour importer les produits de ces marchés et les acheminer vers des nations commerçantes comme le Canada. Ces éléments font partie de la discussion.

Le sénateur Harder : Merci, monsieur le ministre. Ma question porte sur la capacité de votre ministère de respecter les engagements que le gouvernement a pris dans le cadre de cet accord commercial et d'autres.

You spoke about the importance of the Trade Commissioner Service. You spoke about the importance of the network of embassies and missions. You also spoke, I think quite rightly, about how our trade relationships are also a political statement so that it's not just the Trade Commissioner Service, it's the political service. All of this in the context of cuts in your department, which I recognize as more of a condominium than your department alone.

Can you assure us that as the condominium of Global Affairs deals with its cuts, you will express your view that those cuts should be on the side of what I would call administrative oversight and layering rather than our political and foreign service Trade Commissioner Service capacity and the network abroad?

Mr. Sidhu: That's a very important question, Senator Harder.

In terms of the service exercise that you're referring to that we're undertaking in multiple departments, if you heard what we promised to Canadians in the election last April, it was about trade diversification. If you look at the mandate letter to all the ministers, the top item is trade diversification, as it relates to many ministries. That is the focus that the Prime Minister has made to Canadians. When our largest trading partner is creating some uncertainties in the business community, we need to be able to diversify our trading partners.

I've been fortunate in Budget 2025 to get additional funding, actually, for more trade negotiators and more resources. I know our deputy minister is actively hiring more negotiators because we're not simply doing one negotiation per year as we are used to. In 10 months alone, we have completed multiple agreements, and we are moving at speeds never seen before. In order to move at those speeds, you need the resources behind it. The Prime Minister has recognized this.

Senator Harder: I want to point out, though, the negotiators are in Ottawa. They may be flying as well, but what I'm speaking of is having the network capacity globally to bring the trade discussion to the political dynamics of the countries in which we are seeking to build these partnerships and the capacity of the Trade Commissioner Service to service those.

I know that it is a delicate balancing act, but I would urge you to be an advocate for enhanced representation abroad, both in missions and the number of missions.

Vous avez parlé de l'importance du Service des délégués commerciaux. Vous avez mentionné l'importance du réseau d'ambassades et de missions. Vous avez également dit — à très juste titre, je crois — que nos relations commerciales incarnent également un message politique. Ainsi, ce n'est pas seulement le Service des délégués commerciaux : c'est le service politique. Toute cette réalité s'inscrit dans le contexte des compressions dans votre ministère — qui, je le reconnais, ressemble davantage à un immeuble d'habitation en copropriété qu'à un simple ministère.

Pouvez-vous nous assurer que, alors que l'immeuble d'habitation en copropriété qu'est Affaires mondiales subira des compressions, vous ferez valoir qu'elles devraient servir à réduire ce que j'appellerais la surveillance administrative et la déstratification de la pyramide hiérarchique, plutôt qu'à affaiblir la capacité politique et extérieure de notre Service des délégués commerciaux et notre réseau à l'étranger?

M. Sidhu : C'est là une très importante question, sénateur Harder.

En ce qui concerne l'exercice pour les services auquel vous faites référence et que nous entreprenons dans plusieurs ministères, vous vous souviendrez peut-être que nous avons promis aux Canadiens lors des élections d'avril dernier de diversifier le commerce. Si vous consultez les lettres de mandat de tous les ministres, vous verrez que le principal point est la diversification du commerce, car elle concerne de nombreux ministères. C'est la priorité du premier ministre pour les Canadiens. Si notre principal partenaire commercial crée des incertitudes dans le milieu des affaires, nous devons être en mesure de diversifier nos partenaires commerciaux.

À vrai dire, j'ai eu la chance d'obtenir, dans le budget de 2025, des fonds supplémentaires pour embaucher de nouveaux négociateurs commerciaux et recevoir plus de ressources. Je sais que notre sous-ministre embauche activement plus de négociateurs parce que nous ne menons pas une seule négociation par année comme nous en avons l'habitude. En 10 mois seulement, nous avons conclu de multiples accords, et nous avançons à des vitesses jamais vues auparavant. Pour avancer à de telles vitesses, il faut les ressources nécessaires. Le premier ministre le reconnaît.

Le sénateur Harder : Je tiens toutefois à souligner que les négociateurs sont à Ottawa. Ils se rendent peut-être aussi sur place, mais ce dont je parle, c'est d'avoir la capacité de réseau à l'échelle mondiale pour amener la discussion commerciale à la dynamique politique des pays dans lesquels nous cherchons à établir ces partenariats et la capacité du Service des délégués commerciaux de servir ces pays.

Je sais qu'il s'agit d'un exercice d'équilibre délicat, mais je vous exhorte à plaider en faveur d'une représentation accrue à l'étranger, et d'accroître le nombre de missions.

Mr. Sidhu: I appreciate that. I think it's important to have those insights on the ground. We have close to 1,500 trade commissioner services, as you rightfully mentioned, in missions all around the world. We need to continue to support that.

Obviously, in these FTA discussions, it is the chief negotiators who lead those discussions with countries and their chief negotiators. But again, those resources are very important for me to make sure I have them. I'm negotiating six trade agreements this year, so you can imagine the scale that we're moving at.

I have been fortunate to get that support from the Prime Minister and the Minister of Finance on the trade side of things, and we'll continue pushing forward to make sure there is representation in our embassies around the world.

Many of these trade delegations are supported by trade commissioners on the ground. The connections on the ground are important. They are the ones that set up those matchmaking services because they know their markets, as you've said. We're here in Ottawa, but they are located in markets.

Senator Busson: Again, thank you, minister and officials, for being here today. I'm sure, from what you're telling us, you've had an incredibly busy schedule. It's great that you could be here.

Reportedly, the signatories of this agreement have all signed off except for Mexico and Canada. Mexico is announcing that they are going to sign off in the very near future as they move forward.

I'm wondering, given the geopolitical landscape that we're dealing with — you talk about many urgencies — why is it that Canada has taken so long and is now the last in the group of signatories to sign off on this agreement? Is there anything that this committee should hear that could add to that urgency?

Mr. Sidhu: First of all, senator, coming back to your question, I can't speak to what previous governments have done and why there were some lapses there. I can speak to what our government has been doing.

Since Prime Minister Carney was sworn in as Prime Minister, one of his very first trips was to the United Kingdom. It was to talk to Prime Minister Starmer about what more we can do together. One of the very first commitments we made as a government was to get this done and over the line.

M. Sidhu : Je comprends. Je pense qu'il est important d'avoir ces perspectives sur le terrain. Comme vous l'avez mentionné à juste titre, nous avons près de 1 500 services de délégués commerciaux dans des missions partout dans le monde. Nous devons continuer à soutenir cela.

Évidemment, dans le cadre de ces discussions sur les accords de libre-échange, ce sont les négociateurs en chef qui dirigent les échanges avec leurs homologues des autres pays. Mais encore une fois, il est très important pour moi de veiller à ce que ces ressources soient en place. Je négocie six accords commerciaux cette année, alors vous pouvez imaginer l'ampleur de la tâche.

J'ai eu la chance d'obtenir l'appui du premier ministre et du ministre des Finances en ce qui concerne le commerce, et nous continuerons à travailler pour assurer une représentation dans nos ambassades partout dans le monde.

Bon nombre de ces délégations commerciales sont appuyées par des délégués commerciaux sur le terrain. Les liens sur le terrain sont importants. Ce sont eux qui mettent en place ces services de jumelage parce qu'ils connaissent leurs marchés, comme vous l'avez dit. Nous sommes ici à Ottawa, mais ils sont dans les marchés.

La sénatrice Busson : Encore une fois, merci, monsieur le ministre, et merci aux fonctionnaires d'être ici aujourd'hui. Je suis certaine, d'après ce que vous nous dites, que vous avez eu un horaire incroyablement chargé. C'est formidable que vous ayez pu être ici.

Apparemment, toutes les parties prenantes à cet accord l'ont signé, sauf le Mexique et le Canada. Le Mexique a annoncé qu'il allait le faire très bientôt.

Compte tenu du paysage géopolitique dans lequel nous nous trouvons — vous parlez de nombreuses urgences —, pourquoi le Canada met-il autant de temps à signer cet accord et pourquoi est-il maintenant le dernier du groupe de signataires à le faire? Y a-t-il quelque chose que le comité devrait entendre qui pourrait ajouter à cette urgence?

M. Sidhu : Tout d'abord, sénatrice, pour revenir à votre question, je ne peux pas parler de ce que les gouvernements précédents ont fait et des raisons pour lesquelles il y a eu des écarts. Je peux parler de ce que notre gouvernement a fait.

L'un des premiers voyages du premier ministre Carney après son assermentation a été au Royaume-Uni, pour parler au premier ministre Starmer de ce que nous pouvons faire de plus ensemble. L'un des tout premiers engagements que nous avons pris en tant que gouvernement a été de faire en sorte que cela se concrétise.

Obviously, the legislative process takes time, and we are moving as fast as we can through that. We are catching up and moving at speeds because it's a commitment we've made to our partners, especially the United Kingdom, which is a trusted partner. It's a partner we have many shared values with.

I don't want to speak to previous governments and why there was some puck-dragging there, but I can speak to how fast we are moving. The testament is this committee and how fast you were able to get this legislation through. I appreciate the support.

There is some urgency. We're seeing that across all parties now, regardless of political stripe, that we need to come together. We need to stop putting up barriers. I think around free trade, we can all see consensus in that. The conversation has shifted quite dramatically from previous years, where now we're seeing the benefits of trade agreements. That is why we need to move as fast as possible. That is why I'll be back next week talking about Indonesia and, hopefully, in the coming months about other agreements that we want to get through.

Senator Busson: Thank you very much.

Senator Papatello: Thanks so much for being here. Thank you for having me in as a guest today.

It's interesting to me that the U.K. has decided to attempt this joining because when they were part of the EU, the EU was not part of the CPTPP. It's interesting that they started negotiations between the EU and CPTPP last year sometime on trying to get around logistical issues and more trade barriers, et cetera, but not joining.

What I wonder is, given that the U.K. is now coming into this agreement, is there an opportunity that opens the door? They would have been, I would have thought at the time, one of the barriers to the EU joining, given their views on cheese, dairy, meats, et cetera.

Is there a chance that this helps us open the door to joining the EU as a country? If we were to join the EU, we would automatically get access to all of the EU agreements that we may not otherwise have. Considering that now the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA, is sort of actively in play, given how long it took us to get to CETA, is this a good sign for us to say that Britain is in ours now, and the EU may well join, given that Britain is in? How does this help us on the EU front? Is there an official government position on Canada joining the EU? It seems to come up every 12 months or so as a potential thing we should seriously consider. I don't think the environment has ever been more positive toward the potential of us doing that.

De toute évidence, le processus législatif prend du temps, et nous avançons aussi rapidement que possible. Nous rattrapons notre retard et progressons rapidement parce que c'est un engagement que nous avons pris à l'égard de nos partenaires, en particulier le Royaume-Uni, qui est un partenaire de confiance, avec lequel nous partageons de nombreuses valeurs.

Je ne veux pas parler des gouvernements précédents et des raisons pour lesquelles il y a eu des retards, mais je peux parler de la vitesse à laquelle nous avançons. La rapidité avec laquelle le comité a réussi à aborder cette mesure législative en témoigne. Je vous remercie de votre soutien.

Il y a une certaine urgence. Nous reconnaissons que tous les partis, peu importe leur allégeance politique, doivent unir leurs efforts. Il faut arrêter d'ériger des obstacles. Je pense que nous pouvons tous en convenir en ce qui concerne le libre-échange. La conversation a radicalement changé par rapport aux années précédentes, et nous voyons maintenant les avantages des accords commerciaux. C'est pourquoi nous devons agir le plus rapidement possible. C'est pourquoi je reviendrai la semaine prochaine pour parler de l'Indonésie et, je l'espère, dans les mois à venir, d'autres accords que nous voulons conclure.

La sénatrice Busson : Merci beaucoup.

La sénatrice Papatello : Merci beaucoup d'être ici. Je vous remercie de m'accueillir aujourd'hui.

Je trouve intéressant que le Royaume-Uni ait décidé de tenter d'y adhérer parce que, lorsqu'il faisait partie de l'Union européenne, elle n'était pas partie prenante au PTPGP. Il est intéressant de noter que des négociations entre l'Union européenne et le PTPGP ont été entamées l'an dernier pour essayer de contourner les questions logistiques et les obstacles au commerce, et cetera, mais qu'il n'y ait pas eu d'adhésion.

Étant donné que le Royaume-Uni se joint maintenant à cet accord, je me demande si cela ouvre une porte. J'aurais pensé qu'à l'époque, il aurait été l'un des obstacles à l'adhésion à l'Union européenne, compte tenu de ses points de vue sur le fromage, les produits laitiers, les viandes, et cetera.

Y a-t-il une chance que cela nous aide à ouvrir la porte à l'adhésion de notre pays à l'Union européenne? Ainsi, nous aurions automatiquement accès à tous les accords auxquels nous n'aurions peut-être pas accès autrement. Étant donné que l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne est maintenant activement en jeu et le temps qu'il nous a fallu pour en arriver à cet accord, est-ce un bon signe pour nous de dire que la Grande-Bretagne fait maintenant partie de notre accord et que l'Union européenne pourrait bien se joindre à nous? En quoi cela nous aide-t-il sur le plan de l'Union européenne? Le gouvernement a-t-il une position officielle sur l'adhésion du Canada à l'Union européenne? Le sujet semble revenir tous les 12 mois environ comme une possibilité que nous

Mr. Sidhu: When we compare the U.K. market to the European Union market, I look at it in terms of the free trade agreements we have. Right now, we have 15 free trade agreements with 51 countries. That includes the European Union, so this would give us more access to the U.K., but we already have access to the EU. Joining the EU wouldn't potentially give us more access.

Regarding the EU, first of all, kudos to our chief negotiators for getting us access to the EU SAFE procurement mechanism. Canada is the only non-EU country welcomed into those defence procurement opportunities. That is huge. That means hundreds of millions of dollars of potential procurement opportunities in the European market. That's caused some jealousy among other countries. We are very fortunate that our negotiators were able to help us get into that procurement mechanism.

In terms of Canada joining the EU, I think that's a larger question we have to ask. I see it as I sit at the WTO table, where Spain and Germany are not able to talk because the EU speaks for them. There are some nuances that you need to be aware of if you do decide to go that route. You may not have a voice at the table, whereas Canada did have a voice at the table. There are certain nuances that I think we have to be mindful of.

Senator Papatello: Thank you.

Senator Cardozo: Welcome, minister. I want to follow up on a couple of questions that have been posed. One is with regard to Europe. Is there room to move beyond the CETA, short of joining the EU? I wonder if you can say anything there in terms of more trade between Canada and Europe?

The other is with regard to the question you didn't have enough time to answer about Africa. Certainly, if the West doesn't engage more, China and Russia are there, and I think we're missing out on important opportunities.

Mr. Sidhu: Thank you, senator, for that very important question.

On CETA and what we're doing with our European partners, I do see room for more engagement, especially around energy and critical minerals, because that's an active conversation. As you're seeing supply chains being weaponized in the critical minerals environment, Canada has taken a leadership role in that. You saw that with the Prime Minister at the G7 summit that we

devrions sérieusement envisager. Je pense que l'environnement n'a jamais été plus favorable à notre potentiel à cet égard.

M. Sidhu : Lorsque nous comparons le marché du Royaume-Uni au marché de l'Union européenne, nous le faisons en fonction des accords de libre-échange que nous avons conclus. À l'heure actuelle, nous avons 15 accords de libre-échange avec 51 pays. Cela comprend l'Union européenne, ce qui nous donnerait un meilleur accès au Royaume-Uni, mais nous avons déjà accès à l'Union européenne. L'adhésion à l'Union européenne ne nous donnerait pas potentiellement un meilleur accès.

Je félicite nos négociateurs en chef de nous avoir donné accès au mécanisme d'approvisionnement SAFE de l'Union européenne. Le Canada est le seul pays non membre à profiter de ces possibilités d'approvisionnement en matière de défense. C'est énorme. Cela signifie des centaines de millions de dollars en possibilités d'approvisionnement sur le marché européen. Cet accès a causé une certaine jalousie parmi d'autres pays. Nous sommes très chanceux que nos négociateurs aient pu nous aider à prendre part à ce mécanisme d'approvisionnement.

Pour ce qui est de l'adhésion du Canada à l'Union européenne, je pense que c'est une question plus vaste que nous devons poser. Je le constate en siégeant à la table de l'OMC, où l'Espagne et l'Allemagne ne peuvent pas prendre la parole parce que l'Union européenne parle en leur nom. Il y a des nuances dont il faut être conscient lorsqu'on décide d'emprunter cette voie. On ne pourra peut-être pas se faire entendre, alors que le Canada a présentement une voix à la table. Il y a certaines nuances dont nous devons tenir compte.

La sénatrice Papatello : Merci.

Le sénateur Cardozo : Bienvenue, monsieur le ministre. J'aimerais revenir sur quelques questions qui ont été posées. La première concerne l'Europe. Y a-t-il des possibilités au-delà de l'AECG, à part nous joindre à l'Union européenne? Je me demande si vous pouvez nous parler des échanges commerciaux accrus entre le Canada et l'Europe.

Ensuite, j'aimerais aborder la question à laquelle vous n'avez pas eu assez de temps pour répondre au sujet de l'Afrique. Il est certain que si l'Occident ne s'engage pas davantage, la Chine et la Russie seront présentes, et je pense que nous ratons des occasions importantes.

M. Sidhu : Je vous remercie, sénateur, de cette question très importante.

En ce qui concerne l'AECG et ce que nous faisons avec nos partenaires européens, je pense qu'il y a place à une plus grande mobilisation, surtout en ce qui concerne l'énergie et les minéraux critiques, car il s'agit d'une conversation active. Alors que l'on fait des chaînes d'approvisionnement une arme dans le secteur des minéraux critiques, le Canada prend un rôle de chef de file

hosted last year in Kananaskis, where we initiated a critical minerals alliance to work with like-minded countries, especially in the European Union, to protect our supply chains.

As we grow our industry and our defence, auto and technology sectors, we need access to critical minerals. Working together with our European partners is very important. That was part of the conversation I had when I took a delegation to Italy. As you know, they just recently acquired a mine here in Canada, so we need to continue working with those partners. Yes, there is more we can do. We are actively exploring that.

I just mentioned the EU SAFE procurement mechanism, which is very important. We just launched our defence industrial strategy. You know it supports 81,000 jobs right now. We're going to grow that by 125,000 jobs. Seventy cents of every dollar we spend right now goes to one particular partner in defence procurement. We need to diversify and invert that so Canadians benefit more.

We need to grow our industrial capacity. Europe has long done that. We can learn from Europe in that sense. They have the technology and the industrial capacity, so if we can partner up with the European Union more to bring that industrial capacity to Canada, I think that would be beneficial to workers.

Senator Cardozo: And on Africa?

Mr. Sidhu: On Africa, you're right. We need to stay engaged. There are other countries. I'll give you one example. I won't mention the country name. They're putting out procurement opportunities for infrastructure, and Canada never puts a bid in. I said, "Do you have an investment agreement with Canada?" No. Well, if you want our pension funds to invest, you need investment protections for them. They came back and said, "There are all these particular countries that put their bids in, and Canada never bids. You guys do all these projects everywhere."

Coming back to what Senator Gerba was asking about investment promotion and protection agreements. We need to carry out that conversation with some African countries to make sure Canadians can engage, and as we invest our pension dollars there, that the investment is protected. We do want to engage, and we are continuing to engage, but part of that conversation is a broader one with governments in Africa to ask: How far can you go for investment protection? Because we want to engage.

pour aborder la situation. Vous l'avez vu avec le premier ministre dans le cadre du sommet du G7 que nous avons organisé l'an dernier à Kananaskis, où nous avons mis sur pied une alliance pour les minéraux critiques afin de travailler avec des pays aux vues similaires, en particulier au sein de l'Union européenne, pour protéger nos chaînes d'approvisionnement.

À mesure que nous développons notre industrie et nos secteurs de la défense, de l'automobile et de la technologie, nous devons avoir accès aux minéraux critiques. La collaboration avec nos partenaires européens est très importante. C'est un sujet que nous avons abordé lorsque j'ai emmené une délégation en Italie. Comme vous le savez, ces partenaires viennent d'acquérir une mine ici au Canada, alors nous devons continuer de travailler avec eux. Oui, nous pouvons en faire plus. Nous explorons activement cette possibilité.

Je viens de mentionner le mécanisme d'approvisionnement SAFE de l'Union européenne, qui est très important. Nous venons de lancer notre stratégie industrielle de défense. Vous savez qu'elle appuie 81 000 emplois actuellement. Nous allons augmenter ce chiffre de 125 000 emplois. À l'heure actuelle, pour chaque dollar que nous dépensons, 70 cents vont à un partenaire en particulier dans l'approvisionnement en matière de défense. Nous devons diversifier et inverser cette tendance afin que les Canadiens en profitent davantage.

Nous devons accroître notre capacité industrielle. L'Europe le fait depuis longtemps. Nous pouvons apprendre d'elle à cet égard. Elle a la technologie et la capacité industrielle requises, alors si nous pouvions nous associer davantage à l'Union européenne pour apporter cette capacité industrielle au Canada, je pense que ce serait bénéfique pour les travailleurs.

Le sénateur Cardozo : Et sur l'Afrique?

M. Sidhu : En ce qui concerne l'Afrique, vous avez raison. Nous devons rester engagés. Il y a d'autres pays. Je vais vous donner un exemple, sans nommer le pays. Il offre des possibilités d'approvisionnement pour les infrastructures, mais le Canada ne présente jamais de soumission. J'ai demandé si le pays avait un accord d'investissement avec le Canada, et la réponse était non. Eh bien, si vous voulez que nous investissions, il faut certaines protections. Les représentants nous sont revenus et ont dit : « Il y a tous ces pays qui ont soumissionné, et le Canada ne soumissionne jamais. Vous menez tous ces projets partout. »

Je reviens à la question de la sénatrice Gerba sur les accords de promotion et de protection des investissements. Nous devons tenir cette conversation avec certains pays africains pour nous assurer que les Canadiens peuvent participer et que lorsque nous investissons l'argent de nos pensions là-bas, cet investissement soit protégé. Nous voulons nous engager, et nous continuons de le faire, mais une partie de cette conversation est plus large et consiste à demander aux gouvernements africains jusqu'où ils

We want to help you. We want to build up the infrastructure, and we want to work together.

The Chair: Thank you very much. We are into round two.

Senator MacDonald: Obviously, Great Britain wants this deal, and we have some leverage. We have 200,000 British pensioners in this country who are being treated differently by Britain. If they were in the EU or America, they would have their full pension, but because they are in Canada, for some reason, they are being treated differently. Here we are, a member of the Commonwealth, and we are being treated differently. Why aren't we using our leverage to ensure that these people are treated appropriately?

Mr. Sidhu: Thank you for that question, senator. On the pension issue, you probably get the same emails I get in my constituency office from U.K. pensioners. It's something I am very aware of and that I will continue to raise bilaterally with my counterpart. They are dealing with the same thing in Australia, I believe, and a couple of other countries where the same rules don't apply. We'll continue pushing for that for pensioners.

I think relating that to free trade agreement negotiations is probably not the right approach because then what else are you going to throw into the negotiations? I think they should focus on business-to-business ties and what we can do for our workers and businesses. I don't want to discount the pension issue. I'll continue to stay on it, but I strongly believe you need to disconnect the two issues to make sure that you're able to move forward and bring some real results for businesses and workers.

Again, coming back to the over 200,000 pensioners, I know it's important to them and me. I will continue raising that.

Senator MacDonald: Once we sign it, we lose all our leverage for the pensioners and the pork producers and the beef producers.

Mr. Sidhu: That's what I'm saying. I wouldn't tie the two together. I don't tie pensions to free trade agreements. I'll be frank about that. Those are two separate conversations that we need to have. We'll continue to engage on the pension issue because I know it's important. It's important to many people that live in my riding, especially dual citizens. We'll continue engaging on that. I do believe that we should not tie the two together.

peuvent aller en matière de protection des investissements. Parce que nous voulons aider. Nous voulons construire les infrastructures et nous voulons travailler ensemble.

Le président : Merci beaucoup. Nous en sommes à la deuxième série de questions.

Le sénateur MacDonald : De toute évidence, la Grande-Bretagne veut cet accord, et nous avons une certaine influence. Il y a 200 000 retraités britanniques au Canada qui sont traités différemment par la Grande-Bretagne. S'ils étaient dans l'Union européenne ou aux États-Unis, ils auraient droit à leur pleine pension, mais parce qu'ils sont au Canada, pour une raison quelconque, ils sont traités différemment. Nous sommes membres du Commonwealth et nous sommes traités différemment. Pourquoi n'utilisons-nous pas notre levier pour nous assurer que ces gens sont traités de manière appropriée?

M. Sidhu : Je vous remercie de cette question, sénateur. En ce qui concerne les pensions, vous recevez probablement les mêmes courriels que ceux que je reçois à mon bureau de circonscription de la part de retraités britanniques. Je suis très au fait de la situation et je continuerai de soulever la question bilatéralement auprès de mon homologue. La situation est la même en Australie, je crois, et dans quelques autres pays où les mêmes règles ne s'appliquent pas. Nous continuerons à exercer des pressions en ce sens pour les pensionnés.

Je ne crois toutefois pas que l'on doive établir un lien avec les négociations d'accords de libre-échange, car dans ce cas, qu'allez-vous inclure d'autre dans les négociations? Je pense que les accords devraient se concentrer sur les liens entre les entreprises et sur ce que nous pouvons faire pour celles d'ici et pour nos travailleurs. Je ne veux pas minimiser la question des pensions. Je vais continuer d'y travailler, mais je crois fermement qu'il faut dissocier les deux questions pour nous assurer de pouvoir aller de l'avant et d'obtenir des résultats concrets pour les entreprises et les travailleurs.

Encore une fois, pour revenir aux plus de 200 000 retraités, je sais que c'est important pour eux et pour moi. Je vais continuer de soulever cette question.

Le sénateur MacDonald : Une fois l'accord signé, nous perdons tout levier pour les retraités, les producteurs de porc et les producteurs de bœuf.

M. Sidhu : C'est ce que je dis. Je ne lierais pas les deux. Je ne lie pas les pensions aux accords de libre-échange. Je vais être franc à ce sujet. Ce sont deux conversations distinctes que nous devons avoir. Nous continuerons de nous pencher sur la question des pensions, car je sais qu'elle est importante. C'est important pour de nombreuses personnes qui vivent dans ma circonscription, surtout celles qui ont la double citoyenneté. Nous allons poursuivre nos efforts en ce sens. Je crois que nous ne devrions pas associer les deux.

The Chair: Thank you.

Senator Al Zaibak: Moving forward, minister, as Canada prepares for the upcoming trade mission to Japan, an important strategy partner under the CPTPP, can you please outline the key objectives of that mission and what tangible benefits Canadian businesses and workers can expect from strengthened trade and economic ties with Japan?

Mr. Sidhu: Thank you, senator, for that question. For those watching, there will be a Team Canada Trade Mission led by me to Japan on, I believe, June 23. Applications are open for businesses that are interested. You can apply through the trade commissioner's services.

Some of the sectors we will be focused on during that trade mission are defence and security, aerospace, advanced manufacturing, ICT, AI, clean technology, agri-food industries, energy and forestry products. We have selected some of these sectors not only because there is tremendous potential there but also because chambers of commerce and provinces across the country have asked us for some of these things that we need help with. Especially in the forestry sector, as you know, there are some things there we need to explore, especially regarding Japan, South Korea and China. These delegations are very important. Traditionally, giving businesses access to the business-to-business component of those trade delegations is very important.

Following up on the Prime Minister's commitment, the Prime Minister was in Japan not too long ago, and he made a commitment for a trade delegation to follow up on those promises. It's also about middle powers working together. I know the Davos speech came up today. The Prime Minister is very clear that Canada has convening power. We can play a role as a key facilitator, and we can work with middle powers. Japan is a middle power with Canada. We need to work together with our middle powers. It's the same thing the Prime Minister did in Australia when he was there. It's the same thing with the South Koreans. What more can we do around defence, energy, mining and all these sectors that I mentioned? This is why it's important for Canadian businesses to take part in the Japanese delegation so we can create more opportunities there.

Senator Al Zaibak: Thank you, minister.

The Chair: Thank you.

Senator Woo: Minister, when it comes to preferential trading agreements, or PTAs, it sounds like Canada is a world champion with so many PTAs. There are two problems with them. The first is the so-called spaghetti-bowl problem, where tariff preferences are not taken up by other countries that can use them because it's

Le président : Merci.

Le sénateur Al Zaibak : Monsieur le ministre, alors que le Canada se prépare à la prochaine mission commerciale au Japon, qui est un important partenaire stratégique dans le cadre du PTPGP, pouvez-vous décrire les principaux objectifs de cette mission et les avantages tangibles auxquels les entreprises et les travailleurs canadiens peuvent s'attendre du renforcement des liens commerciaux et économiques avec le pays?

M. Sidhu : Je vous remercie de cette question, sénateur. Pour ceux qui nous regardent, il y aura une mission commerciale d'Équipe Canada que je dirigerai au Japon le 23 juin, si je ne me trompe pas. Les entreprises intéressées peuvent présenter une demande par l'entremise des services des délégués commerciaux.

Certains des secteurs sur lesquels nous nous concentrerons au cours de cette mission commerciale sont la défense et la sécurité, l'aérospatiale, la fabrication de pointe, la technologie de l'information et des communications, l'intelligence artificielle, les technologies propres, les industries agroalimentaires, l'énergie et les produits forestiers. Nous avons choisi certains de ces secteurs non seulement parce qu'il y a un potentiel énorme, mais aussi parce que les chambres de commerce et les provinces du pays nous ont fait des demandes en ce sens. Dans le secteur forestier en particulier, il y a des domaines que nous devons explorer, surtout en ce qui concerne le Japon, la Corée du Sud et la Chine. Ces délégations sont très importantes. Il est très important de donner aux entreprises l'accès à la composante interentreprises de ces délégations commerciales.

Le premier ministre s'est rendu au Japon il n'y a pas longtemps, et il s'est engagé à envoyer une délégation commerciale pour donner suite à ces promesses. Il faut aussi que les puissances moyennes travaillent ensemble. Je sais qu'il a été question du discours de Davos aujourd'hui. Le premier ministre est très clair : le Canada a un pouvoir de mobilisation. Nous pouvons jouer un rôle de facilitateur clé et nous pouvons travailler avec des puissances moyennes, comme le Japon. Nous devons le faire. Le premier ministre a fait la même chose en Australie lorsqu'il y était. C'est la même chose avec les Sud-Coréens. Que pouvons-nous faire de plus en matière de défense, d'énergie, d'exploitation minière et dans tous les secteurs que j'ai mentionnés? C'est pourquoi il est important que les entreprises canadiennes participent à la délégation japonaise afin que nous puissions créer plus de possibilités là-bas.

Le sénateur Al Zaibak : Merci, monsieur le ministre.

Le président : Merci.

Le sénateur Woo : Monsieur le ministre, en ce qui concerne les accords commerciaux préférentiels, il semble que le Canada soit un champion mondial avec un si grand nombre d'accords de ce type. Il y a deux problèmes à cet égard. Le premier est ce qu'on appelle le problème du bol de spaghetti, où les préférences

too confusing. I want to ask officials — or yourself — if you know anything about the uptake of tariff preferences or whether they are defaulting to most favoured nations, or MFNs.

The second problem is a bigger one. PTAs benefit the countries that can be part of them. Countries that are not part of them will hurt. We are thinking about Africa. We're thinking about island nations and some South American countries. What is Canada's commitment to reviving multilateralism, particularly with the WTO? What are we doing concretely to try to get back to a multilateral system that benefits everyone and not just the countries that are so lucky to be part of a PTA?

Mr. Sidhu: Thank you, Senator Woo. It's a very important question. I was just at the WTO meetings in Cameroon a couple of weeks ago with over 100 trade ministers. It was not the outcome we hoped for. We wanted to move forward with significant reforms at the WTO to make sure it works for everyone. We're a founding member of the WTO. We strongly believe in the multilateral system.

But coming out of that meeting, we also came together — 60 countries — to sign a plurilateral agreement around e-commerce. E-commerce, for those watching, it is important for digital trade to take place and online sales. Yes, the WTO plays an important role for the least developed economies to be engaged with developed economies like Canada, and we'll continue moving in that direction.

It's also imperative we continue supporting that conversation bilaterally, and so what we're doing with ASEAN countries. You can have provisions there, but you need to be able to do capacity building. That's what we're doing in Africa. We're enabling capacity building, because we do have institutional knowledge of trade negotiations. What more can we help these countries to get more of those negotiations going? How do we build on the 15 FTAs we have? That's part of the equation as well.

The WTO is important. It's important to engage in the Caribbean. I met with many of those partners as well. It's important to engage in Africa, but also to help build capacity. That's what Canada can do and has long done.

Senator Woo: Do you have an answer on the tariff —

tarifaires ne sont pas adoptées par d'autres pays qui peuvent les utiliser, parce que c'est trop déroutant. J'aimerais demander aux fonctionnaires — ou à vous-même — si vous savez quelque chose au sujet de l'adoption des préférences tarifaires ou si elles sont accordées par défaut aux nations les plus favorisées, ou NPF.

Le deuxième problème est plus important. Les accords commerciaux préférentiels profitent aux pays qui peuvent en faire partie. Les pays qui n'en font pas partie vont en souffrir. Nous pensons à l'Afrique. Nous pensons aux pays insulaires et à certains pays de l'Amérique du Sud. Quel est l'engagement du Canada à raviver le multilatéralisme, en particulier avec l'OMC? Que faisons-nous concrètement pour essayer de revenir à un système multilatéral qui profite à tout le monde et pas seulement aux pays qui ont la chance de faire partie d'un accord commercial préférentiel?

M. Sidhu : Merci, sénateur Woo. C'est une question très importante. Il y a quelques semaines, j'ai assisté aux réunions de l'OMC au Cameroun avec plus de 100 ministres du Commerce. Ce n'est pas le résultat que nous espérons. Nous voulions aller de l'avant avec des réformes importantes à l'OMC pour nous assurer que le système fonctionne pour tout le monde. Nous sommes un membre fondateur de l'OMC. Nous croyons fermement au système multilatéral.

Mais à la suite de cette réunion, nous nous sommes également réunis — 60 pays — pour signer un accord plurilatéral sur le commerce électronique. Pour ceux qui nous regardent, c'est un accord important pour le commerce électronique et les ventes en ligne. Oui, l'OMC joue un rôle important pour que les économies les moins développées s'engagent auprès des économies développées comme le Canada, et nous continuerons dans cette direction.

Il est également impératif que nous continuions à soutenir cette conversation bilatéralement, et c'est donc ce que nous faisons avec les pays de l'ANASE. Il peut y avoir des dispositions, mais il faut être en mesure de renforcer les capacités. C'est ce que nous faisons en Afrique. Nous facilitons le renforcement des capacités, parce que nous avons une connaissance institutionnelle des négociations commerciales. Que pouvons-nous faire de plus pour aider ces pays à lancer davantage de négociations? Comment pouvons-nous appuyer sur les 15 accords de libre-échange que nous avons conclus? Cela fait aussi partie de l'équation.

L'OMC est importante. Il est important de s'engager dans les Caraïbes. J'ai également rencontré bon nombre de ces partenaires. Il est important de s'engager en Afrique, mais aussi d'aider à renforcer les capacités. C'est ce que le Canada peut faire et il le fait depuis longtemps.

Le sénateur Woo : Avez-vous une réponse au sujet des préférences tarifaires...

Mr. Sidhu: Yes, on the utilization rates. As I said at the beginning, FTAs are only as good as they are utilized. One example of utilization rates is the European Union. It's used 60 to 65%. You are never going to get to 100%, but there is room to grow that.

Senator Woo: [Technical difficulties]

Mr. Sidhu: That's right. How do we grow that? Working with the Canadian Chamber of Commerce, doing more seminars, Trade Commissioner Service, getting more businesses engaged, saying, "Hey, did you know about this?" I did it in the private sector saying, "Why aren't you utilizing this FTA? You can save 10% duties over here." Part of that is educational, so we will continue doing that.

In our budget, you will see we're launching an SME export-readiness program to get more small businesses aware of why FTAs can work for them.

[Translation]

Senator Hébert: I wish I could've worked with you when I was at the CFIB a number of years ago, in a former life.

Minister, I'd say Canada is good at concluding agreements, but our results objectives are very ambitious. The Prime Minister set out a very clear objective, which is to double our exports outside the United States. The agreements we've concluded help us do that, and I'm glad to hear efforts are being made to help our SMEs.

However, if we really want to meet this objective, we need to work closely with high-potential players in major projects. With regard to member countries of the agreement and Great Britain, I'd like to know if Canada's working on sectoral strategies with these high-potential players to participate in major projects and make significant investments to move the needle?

[English]

Mr. Sidhu: It's a very good question, senator. This is why we're launching our strategic export office. It was announced in the budget we put out. Part of that is really economic diplomacy. Countries have long pushed for their specialists to be able to access new global markets. President Macron does this all the

M. Sidhu : Oui, sur les taux d'utilisation. Comme je l'ai dit au début, les accords de libre-échange ne sont efficaces que dans la mesure où ils sont utilisés. L'Union européenne est un exemple de taux d'utilisation. Cet accord est utilisé dans une proportion de 60 à 65 %. Vous n'atteindrez jamais 100 %, mais il y a de la place pour la croissance.

Le sénateur Woo : [Difficultés techniques]

M. Sidhu : C'est exact. Comment pouvons-nous y arriver? En travaillant avec la Chambre de commerce du Canada, en organisant plus de séminaires, avec le Service des délégués commerciaux, en mobilisant plus d'entreprises et en leur disant : « Hé, étiez-vous au courant de cela? » Je l'ai fait dans le secteur privé en disant : « Pourquoi n'utilisez-vous pas cet accord de libre-échange? Vous pouvez économiser 10 % de droits de douane ici. » Cela passe en partie par l'éducation, et nous continuerons donc à déployer des efforts en ce sens.

Dans notre budget, vous verrez que nous lançons un programme de préparation à l'exportation pour les PME afin de sensibiliser un plus grand nombre de petites entreprises aux raisons pour lesquelles les accords de libre-échange peuvent fonctionner pour elles.

[Français]

La sénatrice Hébert : J'aurais bien aimé travailler avec vous à l'époque où j'étais à la FCEI il y a plusieurs années, dans quelques vies antérieures.

Monsieur le ministre, je vous dirais que le Canada est bon pour conclure des accords, mais nous avons des objectifs très ambitieux en matière de résultats. Le premier ministre a énoncé un objectif très clair, soit de doubler les exportations à l'extérieur des États-Unis. Les accords nous aident à faire cela, et je suis heureuse de vous entendre sur les efforts qui sont déployés pour aider nos PME.

Cependant, si l'on souhaite vraiment faire bouger l'aiguille des exportations, il faut aussi travailler en étroite collaboration avec des joueurs à fort potentiel sur des projets majeurs. En ce sens, j'aimerais savoir, en ce qui concerne les pays membres de l'accord et en ce qui concerne la Grande-Bretagne, si des stratégies sectorielles sont élaborées avec ces joueurs à fort potentiel pour essayer de s'inscrire dans les projets majeurs et d'avoir des investissements très importants qui permettront de faire bouger cette aiguille?

[Traduction]

M. Sidhu : C'est une très bonne question, sénateur. C'est pourquoi nous lançons notre bureau d'exportation stratégique. Cela a été annoncé dans le budget que nous avons présenté. C'est en partie une question de diplomatie économique. Les pays insistent depuis longtemps pour que leurs spécialistes soient

time and engages in commercial deals. We need to be just as aggressive and ambitious.

Some of the sectors I have identified that can move the needle quite drastically are aerospace space, energy and mining.

So, how are we out there pitching for our aerospace industry? I was just in Mirabel at Airbus two weeks ago and talked to them. Ninety per cent of what they produce at that factory — which is close to 30,000 workers they support indirectly and directly — is exported. So as airlines and as governments procure airplanes, we produce a wonderful A-220. We should be out there pushing for that. Bombardier produces wonderful jets. De Havilland produces wonderful firefighting aircraft as well. We need to be able to engage.

Part of the strategic export office is to bring that engagement together; what all our ambassadors are working on around the world, what our trade commissioners are working on, what the private sector is working on, and bring into one spot. If it's me or another minister going out, we are hitting on those things that can really move the needle but that employ thousands of Canadians across our country. We need to stand up for our industries, and we will be doing more of that.

[*Translation*]

Senator Gerba: I'd like to come back to my question about Africa. Historically, Canada has explored bilateral trade avenues with Africa, notably a draft free trade agreement with Morocco in 2013. I understand things are evolving with Nigeria, though no agreement has been reached. Is the government in talks with these countries? I'm referring to Morocco specifically, because although it was already negotiated, the agreement was suspended in 2013.

[*English*]

Mr. Sidhu: I know your question is more historic. As you know, it has been a year since I've been in this role. You're asking questions from prior to that. I'll turn to Mr. Fowler, but I think the conversation with Africa is a conversation that we will continue to have. Bilateral FTAs right now, we're mostly focused on the investment side of things because we're allowing the African Union delegation to have those negotiations take place. Maybe I can ask Mr. Fowler to expand on that.

en mesure d'accéder à de nouveaux marchés mondiaux. Le président Macron le fait tout le temps et conclut des accords commerciaux. Nous devons être tout aussi dynamiques et ambitieux.

L'aérospatiale, l'énergie et les mines comptent parmi les secteurs qui peuvent faire bouger les choses de façon assez radicale.

Alors, comment faisons-nous la promotion de notre industrie aérospatiale? J'étais justement à Mirabel, chez Airbus, il y a deux semaines, et je leur ai parlé. Quatre-vingt-dix pour cent de ce qu'Airbus produit à cette usine — ce qui représente près de 30 000 travailleurs qu'elle soutient indirectement et directement — est exporté. Donc, à mesure que les compagnies aériennes et les gouvernements achètent des avions, nous produisons un merveilleux A-220. Nous devrions faire de la promotion en ce sens. Bombardier produit de merveilleux avions à réaction. De Havilland produit également de merveilleux avions de lutte contre les incendies. Nous devons être en mesure d'avoir ces discussions.

Le bureau d'exportation stratégique servira en partie à concrétiser cet engagement; ce à quoi tous nos ambassadeurs travaillent dans le monde, ce à quoi nos délégués commerciaux travaillent, ce à quoi le secteur privé travaille, et à réunir tout cela en un seul endroit. Qu'il s'agisse de moi ou d'un autre ministre, nous nous attaquons aux choses qui peuvent vraiment faire pencher la balance, mais pour lesquelles on emploie des milliers de Canadiens partout au pays. Nous devons défendre nos industries, et nous le ferons davantage.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Je vais revenir sur ma question au sujet de l'Afrique. Historiquement, le Canada a exploré certaines pistes commerciales bilatérales avec l'Afrique, notamment en travaillant sur un projet d'accord de libre-échange avec le Maroc en 2013. Je crois comprendre que la situation évolue aussi avec le Nigeria, sans que ces démarches aboutissent à des accords conclus. Est-ce que le gouvernement a des discussions avec ces pays? Je parle notamment du Maroc, parce que l'accord était déjà préparé et il a été suspendu en 2013.

[*Traduction*]

M. Sidhu : Je sais que votre question est plutôt historique. Comme vous le savez, cela fait un an que je suis en poste. Vous posez des questions qui datent d'avant cela. Je vais céder la parole à M. Fowler, mais je pense que la conversation avec l'Afrique est une conversation que nous continuerons d'avoir. À l'heure actuelle, nous nous concentrons surtout sur les investissements dans les accords de libre-échange bilatéraux, parce que nous permettons à la délégation de l'Union africaine de tenir ces négociations. Je pourrais peut-être demander à M. Fowler de vous en dire plus à ce sujet.

Mr. Fowler: Thank you, minister.

[*Translation*]

For a long time now, Canada has been deeply interested in Africa and has been building stronger trade relations with the African continent and African Union countries. Canada's been trying to conclude a free trade agreement with Morocco for 10 years or 12 years now, but it's not possible at this time. The two countries' positions were far apart and they both had specific interests, so it was difficult to find a middle ground that addressed the concerns of both countries.

That's why there are no ongoing negotiations with Morocco; everything's on hold. We may come back to it. Morocco has specific and significant interests in the agricultural sector. We'll return to the table with them eventually, but there are no active discussions at the moment while the African Union is working to establish its own continental agreement.

Senator Gerba: Will —

The Chair: Thank you, senator. Your time is up, but you'll have another opportunity next week with the minister.

[*English*]

I see that we have only three minutes left, which is great for me as the chair. Now I can ask a question. Minister, you're just back from China. Do you have any idea from your conversations there whether the Chinese interest in acceding to the CPTPP is real or whether this is a longer-term project?

By the same token, as you well know, the United States decided during the first Trump administration not to participate, in fact, to withdraw. Those are two economic giants, obviously, and important to Canada. What is your prognosis as you look ahead, as difficult as I know that is?

Mr. Sidhu: Thank you, senator. As well as chairing this committee, I think you know when it comes to China, we were there. I was there to explore opportunities around e-commerce. Just really quickly, I met with Alibaba, which runs an e-commerce platform that services over a billion consumers in China. I met with JD.com, which services over 700 million consumers in China. To me, it's about getting more Canadian SMEs on their platforms to sell directly from B to C.

M. Fowler : Merci, monsieur le ministre.

[*Français*]

Cela fait longtemps que le Canada a un intérêt assez profond pour l'Afrique et qu'il établit des relations commerciales plus fortes avec le continent africain et avec les pays membres de l'Union africaine. Cela fait 10 ou 12 ans maintenant qu'on essaie de conclure un accord de libre-échange avec le Maroc. Ce n'est pas possible en ce moment. Les positions des deux pays étaient éloignées l'une de l'autre et les intérêts étaient assez particuliers, donc c'était difficile de trouver une approche qui se penche sur les inquiétudes des deux pays.

Par conséquent, en ce moment, nous ne négocions pas avec le Maroc; c'est quelque chose qui a été suspendu. Il est possible qu'on y revienne. Il y a les intérêts particuliers au secteur agricole qui sont assez importants dans ce pays, et il est possible qu'à un moment donné, on retourne à la table avec eux, mais ce n'est pas une discussion active actuellement, pendant que l'Union africaine établit entre ses pays membres un accord continental qui lui est propre.

La sénatrice Gerba : Est-ce que...

Le président : Merci, madame la sénatrice; le temps est écoulé, mais il y aura une autre occasion la semaine prochaine avec le ministre.

[*Traduction*]

Je vois qu'il ne nous reste que trois minutes, ce qui est formidable pour moi en tant que président. Je peux maintenant poser une question. Monsieur le ministre, vous revenez tout juste de Chine. D'après les conversations que vous avez eues là-bas, avez-vous une idée si l'intérêt de la Chine pour l'adhésion au PTPGP est réel ou s'il s'agit d'un projet à long terme?

En même temps, comme vous le savez bien, les États-Unis ont décidé, pendant la première administration Trump, de ne pas participer, en fait, de se retirer. Ce sont deux géants économiques, évidemment, et importants pour le Canada. Quel est votre pronostic pour l'avenir, même si je sais que c'est difficile?

M. Sidhu : Merci, sénateur. En plus de présider ce comité, je pense que vous savez qu'en ce qui concerne la Chine, nous étions là. J'étais là pour explorer les possibilités liées au commerce électronique. Très rapidement, j'ai rencontré Alibaba, qui exploite une plateforme de commerce électronique qui dessert plus d'un milliard de consommateurs en Chine. J'ai rencontré des représentants de JD.com, qui offre des services à plus de 700 millions de consommateurs en Chine. Pour moi, il s'agit d'amener plus de PME canadiennes sur leurs plateformes à vendre directement de B à C.

It's also to explore the conversation around electric vehicles. As you know, that's part of the conversation with China. We committed in January, when I was there with the Prime Minister, to 49,000 vehicles, with the eventuality of them procuring joint venture opportunities in Canada and manufacturing those vehicles in Canada. I met with multiple manufacturers in China to encourage them to come and explore some of these opportunities to build those vehicles because that's a very big part of that conversation with China.

Agriculture as well is part of that conversation, as you know. We had to unlock about \$7 billion of agricultural opportunities in January for beef, canola and seafood. That's very important as well. With China, for those that are watching, they are our second-largest trading partner. We need to engage constructively and pragmatically with them. It's a large market we simply don't want to ignore. We need it to be there.

Coming to your question on CPTPP, there will always be a conversation and discussion with multiple countries around the world. As you know, it is a high-quality agreement that many people want to partake in. We don't have a free trade agreement with China, nor do we intend to do so right now. It is more of a partnership approach in certain sectors where we can work with the Chinese and work with other countries. That is part of the conversation.

I don't lead on the U.S. efforts. Minister LeBlanc is more focused there, and it is important to continue those conversations with our largest and most important trading partner and will always be a very important partner to Canada.

My job is to look beyond North America, and that is what we're focused on. The numbers are resulting. If you look at the numbers and the results coming out of that, last year alone, our non-U.S. exports grew by 17%, which is substantial.

If you look at the Port of Vancouver, which Senator Woo is a big advocate of, the Port of Vancouver had record exports to China, South Korea, Japan and others. On the east coast of the country, the Port of St. John had record exports. The numbers are adding up. We need to continue doing more. The Prime Minister publicly said we need \$300 billion of additional non-U.S. exports. How do we get there?

Part of that relates to the senator's question. How do we get the needle moving? What industries will help us move that needle as soon as possible?

Il s'agit également de discuter des véhicules électriques. Comme vous le savez, cela fait partie de la conversation avec la Chine. En janvier, lorsque j'étais là avec le premier ministre, nous nous sommes engagés à acheter 49 000 véhicules, avec la possibilité qu'ils fassent l'objet de coentreprises au Canada et qu'ils soient fabriqués au Canada. J'ai rencontré de nombreux fabricants en Chine pour les encourager à venir explorer certaines de ces possibilités de construire ces véhicules, car c'est un élément très important de la conversation avec la Chine.

L'agriculture fait également partie de nos conversations, comme vous le savez. Nous avons dû débloquer des débouchés agricoles d'environ 7 milliards de dollars en janvier pour le bœuf, le canola et les fruits de mer. C'est très important aussi. Pour ceux qui nous regardent, la Chine est notre deuxième partenaire commercial en importance. Nous devons nous engager de façon constructive et pragmatique avec eux. C'est un grand marché que nous ne voulons tout simplement pas ignorer. Nous en avons besoin.

Pour répondre à votre question sur le PTPGP, il y aura toujours une discussion avec de nombreux pays dans le monde. Comme vous le savez, il s'agit d'un accord de grande qualité auquel beaucoup de gens veulent participer. Nous n'avons pas d'accord de libre-échange avec la Chine et ce n'est pas dans nos intentions à l'heure actuelle. Il s'agit plutôt d'une approche de partenariat dans certains secteurs où nous pouvons travailler avec les Chinois et avec d'autres pays. Cela fait partie de la conversation.

Je ne dirige pas les efforts concernant les États-Unis. Le ministre LeBlanc se concentre davantage là-dessus, et il est important de poursuivre ces conversations avec notre plus grand et plus important partenaire commercial, qui sera toujours un partenaire très important pour le Canada.

Mon travail consiste à regarder au-delà de l'Amérique du Nord, et c'est ce sur quoi nous nous concentrons. Les chiffres sont éloquentes. Si vous regardez les chiffres et les résultats qui en découlent, l'an dernier seulement, nos exportations non américaines ont augmenté de 17 %, ce qui est considérable.

Si vous prenez le port de Vancouver, dont le sénateur Woo est un grand défenseur, il a enregistré des exportations record vers la Chine, la Corée du Sud, le Japon et d'autres pays. Sur la côte Est du pays, le port de St. John's a enregistré des exportations record. Les chiffres sont là pour le prouver. Nous devons continuer d'en faire plus. Le premier ministre a déclaré publiquement que nous avons besoin de 300 milliards de dollars d'exportations supplémentaires à l'extérieur des États-Unis. Comment y parvenir?

Cela rejoint en partie la question du sénateur. Comment faire bouger les choses? Quelles industries nous aideront à faire avancer les choses le plus rapidement possible?

We are moving in the right direction. We are signing more FTAs. We are getting the results in the numbers. We need to keep going. I have six more to negotiate this year with Mercosur, ASEAN, India, the Philippines, Thailand, and Saudi Arabia, so you can see the speed that we're moving at, but it won't happen without your support.

I know time is running out, but I wanted to say thank you to the senators around this table for working collectively. This is the Team Canada approach that the Prime Minister talks about, coming together regardless of partisan stripes or what part of the country you're from. We want to ensure that FTAs and trade benefit communities across the country, and it can't happen without this table, so thank you for having me here.

The Chair: Thank you very much, minister, for your kind words about the committee. We, of course, do appreciate that as well, but certainly for your testimony, your candour and the job you're doing. We know you're travelling a lot, so thank you for coming. We will have the pleasure of seeing you again next week in committee.

In addition to Mr. Fowler and Mr. Darren Smith who were here with the minister, I would like to acknowledge that we have as witnesses Axel Ndayisaba, Director, Trade Negotiations Division from Agriculture and Agri-Food Canada, and we have Matthew Smith, Chief Agriculture Negotiator and Director General, Trade Agreements and Negotiations. Sorry. I was momentarily confused because we have two Smiths on the panel, so bear with me.

From the Canadian Food Inspection Agency, we have Evan Lewis, Director, Trade Agreements. Thank you for being with us today. I suspect colleagues will have some more detailed questions to ask and perhaps some follow-ups from the session with the minister.

[*Translation*]

Senator Gerba: Welcome. My question is for Mr. Lewis. Yesterday, the president of the Canadian Pork Council, René Roy, said that, in his opinion, the United Kingdom had imposed unfair non-tariff barriers, especially regarding animal welfare or the control of specific pests. He argued these provisions limited Canadian product access to the U.K. market. What are those barriers, and why are they still in place following the negotiations with the U.K.?

Nous allons dans la bonne direction. Nous signons plus d'accords de libre-échange. Nous obtenons des résultats comme le démontrent les chiffres. Nous devons continuer. J'en ai six autres à négocier cette année avec le Mercosur, l'ANASE, l'Inde, les Philippines, la Thaïlande et l'Arabie saoudite, alors vous pouvez voir la vitesse à laquelle nous avançons, mais cela ne se fera pas sans votre soutien.

Je sais que le temps file, mais je tenais à remercier les sénateurs ici présents de leur travail collectif. C'est l'approche d'Équipe Canada dont parle le premier ministre, qui consiste à se réunir, peu importe les allégeances politiques ou la région du pays d'où l'on vient. Nous voulons nous assurer que les accords de libre-échange et le commerce profitent aux collectivités de tout le pays, et cela ne peut pas se faire sans votre apport, alors je vous remercie de m'avoir invité.

Le président : Merci beaucoup, monsieur le ministre, de vos bons mots à l'égard du comité. Bien sûr, nous vous en sommes reconnaissants également, mais certainement de votre témoignage, de votre franchise et du travail que vous faites. Nous savons que vous voyagez beaucoup, alors je vous remercie d'être venu. Nous aurons le plaisir de vous revoir la semaine prochaine au comité.

En plus de M. Fowler et de M. Darren Smith, qui étaient ici avec le ministre, j'aimerais souligner que nous accueillons comme témoins Axel Ndayisaba, directeur, Division des négociations commerciales, Agriculture et Agroalimentaire Canada, et Matthew Smith, négociateur en chef pour l'agriculture et directeur général, Accords et négociations commerciales. Je suis désolé. J'étais un peu confus, parce que nous avons deux Smith dans le groupe, alors soyez indulgents avec moi.

De l'Agence canadienne d'inspection des aliments, nous accueillons Evan Lewis, directeur, Accords commerciaux. Merci d'être parmi nous aujourd'hui. Je soupçonne que mes collègues auront des questions plus détaillées à poser et peut-être des suivis à faire après la séance avec le ministre.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Bienvenue. Ma question s'adresse à M. Lewis. Nous avons entendu hier le président du Conseil canadien du porc, René Roy. Il a expliqué que, selon lui, le Royaume-Uni imposait des barrières non tarifaires injustes, surtout en ce qui concerne le bien-être animal ou la lutte contre certains parasites. Il a avancé que ces dispositions limitaient l'accès des produits canadiens au marché du Royaume-Uni. Quelles sont les barrières, et pourquoi existent-elles toujours à l'issue de nos négociations avec le Royaume-Uni?

[English]

Evan Lewis, Director, Trade Agreements, Canadian Food Inspection Agency: Thank you very much, senator. The barrier that the witness would have been speaking of is a requirement on the U.K.'s part on testing for the absence of *Trichinella*, which is a parasite that can be present in pork. In the accession of the U.K. to the CPTPP — I'm just stepping back for a second from that specific matter — our exercise was to assess the U.K.'s ability to comply with the SPS chapter. There were some other areas of concern that we did have. That was not an area of concern for us. We view that the requirement on the U.K.'s part itself is a valid requirement that we are working hard through existing mechanisms to meet.

We've supported the pork industry these past few years to put in place options for testing for the absence of *Trichinella*, and we have succeeded at providing that. Now they are also seeking our assistance in removing that requirement by demonstrating to the U.K. that it's not scientifically justified, and we're working through that process. The U.K. is raising valid procedural questions as we work through that. So we are using the existing mechanisms to work through that.

[Translation]

Senator Gerba: Does the current agreement provide for a different dispute settlement mechanism in that regard?

[English]

Mr. Lewis: Yes. The CPTPP SPS chapter provisions are, for the most part, subject to the dispute settlement mechanisms of the CPTPP. The provisions on science and risk of the SPS chapter are carved out from the application of the dispute settlement. That limits the types of disputes that we would be able to take if we chose that, but that has not become a relevant consideration yet, and specifically when we are talking about the *Trichinella* issue.

[Translation]

Senator Hébert: The minister talked about using the strategic export office to help support more exports with higher potential players. If we want to double our exports outside the United States, we'll need more than SMEs. That's why the minister wants to set up this office, but the problem is the teams on the ground — I know, I went through the same thing as delegate general — are trained to support SMEs, not large companies. Have you considered training plans? How is it going to play out on the ground?

[Traduction]

Evan Lewis, directeur, Accords commerciaux, Agence canadienne d'inspection des aliments : Merci beaucoup, sénateur. L'obstacle dont le témoin a parlé est une exigence du Royaume-Uni en matière de dépistage de l'absence de *Trichinella*, un parasite qui peut être présent dans le porc. Dans le cadre de l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP — je prends un peu de recul par rapport à cette question précise —, notre exercice consistait à évaluer la capacité du Royaume-Uni à se conformer au chapitre sur les mesures sanitaires et phytosanitaires. Nous avons d'autres préoccupations. Ce n'était pas un sujet de préoccupation pour nous. Nous sommes d'avis que l'exigence de la part du Royaume-Uni elle-même est une exigence valide que nous nous efforçons de respecter au moyen des mécanismes existants.

Ces dernières années, nous avons aidé l'industrie porcine à mettre en place des options de dépistage de l'absence de *Trichinella*, et nous avons réussi à le faire. Maintenant, elle demande également notre aide pour supprimer cette exigence en démontrant au Royaume-Uni que ce n'est pas justifié scientifiquement, et nous travaillons à ce processus. Le Royaume-Uni soulève des questions procédurales valables à mesure que nous y travaillons. Nous utilisons donc les mécanismes existants pour y arriver.

[Français]

La sénatrice Gerba : Est-ce que l'accord actuel prévoit un différent mécanisme de règlement des différends à ce sujet?

[Traduction]

M. Lewis : Oui. Les dispositions du chapitre sur les mesures sanitaires et phytosanitaires du PTPGP sont, pour la plupart, assujetties aux mécanismes de règlement des différends du PTPGP. Mais les dispositions sur la science et les risques du chapitre sur les mesures sanitaires et phytosanitaires sont exclues de l'application du règlement des différends. Cela limite les types de différends que nous pourrions prendre en considération si nous choissions cette option, mais cela n'est pas encore devenu une considération pertinente, en particulier lorsque nous parlons de la *Trichinella*.

[Français]

La sénatrice Hébert : Le ministre nous a parlé du Bureau des exportations stratégiques pour aider à soutenir davantage des exportations avec des joueurs à plus fort potentiel. Si on veut faire bouger l'aiguille de nos exportations à l'extérieur des États-Unis, ce n'est pas avec les PME qu'on pourra le faire. Le ministre souhaite instaurer ce bureau dans ce sens, mais le problème, c'est que les équipes sur le terrain — je le sais, car j'ai vécu la même chose comme déléguée générale — sont formées pour accompagner les PME, et non les grandes entreprises. Prévoyez-vous d'avoir des plans de formation? Comment

Mr. Fowler: Thank you for the question. The strategic export office's objective does differ from Canada's approach, now and historically, regarding SMEs. The idea is to support strategic exports in countries where the government can play an important role. The Canadian government needs to support Canadian companies so they can position themselves to take advantage of these opportunities. It's a bit of a different approach.

Of course, those best equipped to take on this responsibility will need training. The office is being set up right now and will be part of a broader effort to develop our economic diplomacy abilities to also include engagement, such as establishing the strategic export office.

Senator Hébert: It takes a mix of economic diplomacy and exchanges. We were told Canada was the only country to have a provision in its bill to review the agreement in three years. We might do the same thing with Indonesia in Bill C-18. We're saying Canada's a stable and predictable partner. Are you afraid this will contradict that message?

Mr. Fowler: Parliamentarians have the right to study the benefits of a free trade agreement as they see fit. That's really important. We're not worried about committees wanting to study the agreement. I can't say whether other countries will have a similar approach. For now, Canada is the only one that has a provision to review the agreement. Other countries might follow suit.

The Chair: Thank you very much, Mr. Fowler.

[English]

Senator Harder: Thank you to the officials. Good public administration is a combination of poetry and plumbing. If I could extend the analogy, the poetry is the trade agreement, but I want to focus on the plumbing again. I talked earlier about the Foreign Service staff and the missions abroad. I would like to ask Mr. Fowler about the locally engaged staff, because I found that the locally engaged staff, particularly on the economic side, on the trade side, are often the anchors of Canada's interest and sometimes the highest paid people in the embassy, or the mission.

voyez-vous concrètement le déploiement de ces ressources sur le terrain?

M. Fowler : Je vous remercie de la question. Il est vrai que l'objectif du Bureau des exportations stratégiques est un peu différent de l'approche que le Canada a adoptée, maintenant et historiquement, en travaillant avec les petites et moyennes entreprises. L'idée est de se donner un soutien aux exportations stratégiques où le gouvernement peut jouer un rôle important dans le pays d'importation. Le gouvernement canadien doit prendre la décision de fournir un appui aux entreprises canadiennes afin de les mettre dans la position de profiter de ces occasions favorables. C'est une approche un peu différente.

Bien sûr, il faudra de la formation pour bien choisir les personnes les mieux équipées pour avoir cette responsabilité. Nous établissons le bureau à l'heure actuelle, et cela fera partie d'un effort plus large en vue d'approfondir nos capacités en matière de diplomatie économique dont l'engagement fera aussi partie, comme celui qui est entretenu par la création du Bureau des exploitations stratégiques.

La sénatrice Hébert : Il faut un mélange de diplomatie économique et d'échanges. On nous a dit que le Canada était le seul pays à avoir une disposition portant sur la révision de l'accord dans trois ans dans le projet de loi. On risque de faire cela également avec l'Indonésie avec le projet de loi C-18. Avez-vous peur que cela vienne en contradiction avec le message selon lequel le Canada est un partenaire stable et prévisible?

M. Fowler : Les parlementaires ont le droit d'examiner les bénéfices d'un accord de libre-échange comme ils le souhaitent. C'est une question assez importante. Si les comités veulent l'étudier, il n'y a pas d'inquiétude de notre part. Je ne suis pas en position de dire si les systèmes législatifs des autres pays auront une approche similaire. Pour l'instant, c'est seulement le Canada qui a une révision de l'accord sur la table. Il est possible que d'autres pays fassent de même.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Fowler.

[Traduction]

Le sénateur Harder : Merci aux fonctionnaires. Une bonne administration publique est une combinaison de poésie et de plomberie. Si vous me permettez de poursuivre l'analogie, la poésie, c'est l'accord commercial, mais je veux me concentrer à nouveau sur la plomberie. J'ai parlé plus tôt du personnel du service extérieur et des missions à l'étranger. J'aimerais poser une question à M. Fowler au sujet du personnel recruté sur place, parce que j'ai constaté que le personnel recruté sur place, en particulier sur le plan économique, sur le plan commercial, est souvent le point d'ancrage de l'intérêt du Canada et parfois des personnes les mieux rémunérées à l'ambassade ou à la mission.

My concern is that the cuts that the department is undergoing will take away some of that capacity, or worse yet, not nurture it for the future. Can you assure us that you have a locally engaged strategy to strengthen our capacity to service the agreements that we are celebrating?

Mr. Fowler: Thank you very much for the question, senator.

You are absolutely right. As you know very well, Canada's diplomatic presence abroad and our capacities overseas rely heavily on an extremely qualified cadre of locally engaged employees. That team of staff is critical to the delivery of all of our diplomatic functions, including our diplomatic relationships and consular functions, but it is especially important in the context of our trade relationships. The work of the Trade Commissioner Service rests upon a deep understanding of how local business environments and economies work.

Those people who are locally engaged in a trade capacity overseas are central to delivering effective services to Canadian businesses that want to appear in those markets.

I think if you ask almost any public servant, we would always be happy to take more resources and tell you we will use them very wisely. The exercise of the comprehensive expenditure review has compelled the department to take a look at, not the resources necessarily, but the allocation of those resources. There are times when we are looking at a legacy allocation. Markets may continue to be important, but they may have become mature in the intervening years since the initial allocation decisions were taken. I think it's reasonable for the department to ask itself whether the resource distribution across our diplomatic network continues to be as effective as it possibly could be or whether reductions in certain places that are on a stable and solid footing could be better utilized by allocating people to new and emerging markets where there are greater challenges.

That is the approach that has informed Global Affairs Canada's decisions with respect to how to approach this.

Senator Al Zaibak: My question is for Mr. Fowler.

My understanding is that the Canada-UK Trade Continuity Agreement, or Canada-UK TCA, would continue to exist following the enactment of Bill C-13. So, if enacted, how would Bill C-13 build upon the Canada-UK Trade Continuity Agreement, and what additional market access to the U.K. would be afforded by Bill C-13, above what is afforded by the

Ce qui me préoccupe, c'est que les compressions que subit le ministère réduiront une partie de cette capacité ou, pire encore, ne la renforceront pas à l'avenir. Pouvez-vous nous assurer que vous avez une stratégie de recrutement local pour renforcer notre capacité d'appliquer les accords que nous célébrons?

M. Fowler : Merci beaucoup de la question, sénateur.

Vous avez tout à fait raison. Comme vous le savez très bien, la présence diplomatique du Canada à l'étranger et nos capacités à l'étranger dépendent fortement d'un ensemble extrêmement qualifié d'employés recrutés sur place. Cette équipe est essentielle à l'exécution de toutes nos fonctions diplomatiques, y compris nos relations diplomatiques et nos fonctions consulaires, mais elle est particulièrement importante dans le contexte de nos relations commerciales. Le travail du Service des délégués commerciaux repose sur une compréhension approfondie du fonctionnement des milieux commerciaux et des économies locales.

Les personnes recrutées sur place dans le cadre d'activités commerciales à l'étranger sont essentielles pour fournir des services efficaces aux entreprises canadiennes qui veulent se tailler une place dans ces marchés.

Je pense que si vous interrogez pratiquement n'importe quel fonctionnaire, il se fera toujours un plaisir d'accepter davantage de ressources, en vous assurant qu'il compte les utiliser à bon escient. Le processus d'examen exhaustif des dépenses a contraint le ministère à se pencher non pas nécessairement sur les ressources elles-mêmes, mais sur leur répartition. En effet, il arrive parfois que nous ayons affaire à un processus de répartition hérité du passé. Les marchés peuvent rester importants, mais ils ont peut-être atteint leur maturité au cours des années qui se sont écoulées depuis que les décisions initiales de répartition ont été prises. À mon avis, il est raisonnable que le ministère se demande si la répartition des ressources au sein de notre réseau diplomatique demeure aussi efficace que possible. Néanmoins, je pense que nous devons réévaluer le bien-fondé de certains types de réductions des ressources, et réaffecter une partie des ressources tant humaines que matérielles à des marchés nouveaux et émergents, là où les défis demeurent les plus importants.

C'est cette approche qui a guidé les décisions d'Affaires mondiales Canada quant à la manière d'aborder ce type d'enjeux.

Le sénateur Al Zaibak : Ma prochaine question s'adresse à M. Fowler.

Si j'ai bien compris, l'Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni, ou ACC Canada-Royaume-Uni, resterait en vigueur après l'adoption du projet de loi C-13. Ainsi, s'il était adopté, de quelle manière le projet de loi C-13 s'appuierait-il concrètement sur l'ACC Canada-Royaume-Uni, et quel accès supplémentaire au marché britannique aurait accès le Canada?

Canada-UK TCA? Also, what additional market access to Canada would be afforded?

Mr. Fowler: Thank you for the questions, senator.

You're right: The idea would be that the trade continuity agreement with the United Kingdom will remain in place following the U.K.'s accession to the CPTPP. In fact, Canada has multiple trade agreements with a number of CPTPP members, with Mexico being an obvious example with the CUSMA. But there are also Chile and Peru.

If some of the countries that are in the accession queue are successful in joining the CPTPP, that will also represent countries with which we have multiple agreements.

So, we don't see any inconsistency there or any risk that one will take away from the other. Rather, traders will have the opportunity to choose which of the two agreements provides provisions that are more easily navigated and that offer better benefits, given their specific commercial interests into the country in question.

With 99% of our exports to the United Kingdom being covered by the Canada-UK Trade Continuity Agreement, the gains in the U.K.'s CPTPP accession are largely not in the area of market access for goods. There are some specific examples I could point to regarding things like sweet corn and volumetric access for certain other agricultural products; colleagues are here who can speak to that. The benefits are more with respect to the broader provisions, including in areas like digital trade, where the outcome is very ambitious in the CPTPP and continues to represent, in our view, the gold standard for such agreements around the world.

There are a few other areas, like that one where the rules of the CPTPP are more ambitious and go beyond the Canada-UK TCA, which is, of course, based upon the CETA that was negotiated several years before the CPTPP. The CPTPP had the opportunity to take into account evolutions in the policy space after that point.

Those are the benefits we see from accession. It is not simply "belts and suspenders"; there are fundamental differences between the two agreements.

Senator Woo: The U.K.'s accession to the CPTPP benefits Canada, but it benefits all the other members of the CPTPP. When you analyze the trade creation or trade destruction effects of free-trade agreements, you have to look at third-party competition.

De même, quel accès supplémentaire au marché canadien serait accordé au Royaume-Uni?

M. Fowler : Merci pour cette question, monsieur le sénateur.

Vous avez raison: l'idée serait que l'accord de continuité commerciale avec le Royaume-Uni reste en vigueur après l'adhésion de ce dernier au PTPGP. En effet, le Canada a conclu plusieurs accords commerciaux avec un certain nombre de membres du PTPGP, le Mexique en étant un exemple évident dans le cadre de l'ACEUM. Mais je pense également au Chili et au Pérou.

Si certains des pays en attente d'adhésion parviennent à rejoindre le CPTPP, cela concernera également des pays avec lesquels nous avons conclu de nombreux accords.

Nous ne voyons donc là aucune incohérence ni aucun risque que l'un porte préjudice à l'autre. Au contraire, les opérateurs auront la possibilité de choisir lequel des deux accords comporte des dispositions plus faciles à appliquer et offre de meilleurs avantages, compte tenu de leurs intérêts commerciaux spécifiques dans le pays en question.

Étant donné que 99 % de nos exportations vers le Royaume-Uni sont couvertes par l'Accord de continuité des échanges entre le Canada et le Royaume-Uni, les avantages découlant de l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP ne concernent généralement pas l'accès au marché des marchandises. Je pourrais citer quelques exemples précis, notamment en ce qui concerne le maïs sucré et l'accès en volume pour certains autres produits agricoles; des collègues présents ici peuvent s'exprimer à ce sujet. Les avantages concernent davantage les dispositions plus générales du PTPGP, notamment dans des domaines comme le commerce numérique. À notre avis, le PTPGP continue de constituer la référence absolue pour ce type d'accords à l'échelle mondiale.

Il existe quelques autres domaines, comme celui-ci, où les règles du PTPGP sont plus ambitieuses et vont au-delà de l'accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni, qui s'appuie bien entendu sur l'AECG, négocié plusieurs années avant le PTPGP. Le PTPGP a eu l'occasion de tenir compte des évolutions intervenues dans le domaine politique depuis lors.

Bref, voilà les avantages que nous voyons dans ce protocole d'adhésion. Par ailleurs, il ne s'agit pas simplement d'un double mécanisme de protection, car il existe plusieurs différences fondamentales entre les deux accords.

Le sénateur Woo : L'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP profite au Canada, mais elle profite également à tous les autres pays déjà membres du PTPGP. Lorsque l'on analyse les effets des accords de libre-échange sur l'amélioration ou la détérioration des échanges commerciaux, il ne faut jamais oublier de tenir compte de la concurrence des pays tiers.

I would like to ask you and others this: Which other members of the CPTPP do you think will benefit the most from the U.K.'s accession? In which of the areas where they benefit, will we see third-country competition in the U.K.?

Mr. Fowler: Thank you for the question, senator. I'll do my best to answer. Colleagues may wish to add more from their perspectives, as well.

I don't have an economic analysis upon which to base this answer, but I will say that those countries that do not have their own bilateral trade agreements with the United Kingdom —

Senator Woo: Which is most of them.

Mr. Fowler: Which is most of them, but not, for example, Australia or New Zealand, which both enjoy FTAs in their own rights. Other countries for which this will be the first free-trade undertaking with the United Kingdom stand to benefit more significantly, I think, from the gains that will accrue as a result of the U.K.'s accession than, say, Canada, Australia or New Zealand will.

However, we will all benefit from having the United Kingdom in this agreement because it burnishes the reputation of the CPTPP as a very serious economic project and economic integration initiative that ties together countries, not just across the Indo-Pacific but around the world.

Interest in accession to the CPTPP increased dramatically following the success of the United Kingdom's negotiating efforts because a pathway was revealed to other countries that this could, in fact, be done. Given the very volatile nature of the international trading environment today, I would argue that the ability for new countries to join dialogues like that with the EU and with ASEAN has positioned CPTPP as something of a life raft for the international-rules-based trading system for many countries right now that are trying to navigate this.

In the last six months, we have seen a number of new accession applications as well as a number of queries from new countries interested in understanding how the process would work, which reinforced the points that I had, I think.

Senator Woo: This is probably a question for Mr. Smith.

The CPTPP is part of the Indo-Pacific strategy, and I think we heard six or eight months ago that GAC is reviewing, revising or updating the Indo-Pacific strategy. Has that been done? If so, has it been released? When can we see the updated Indo-Pacific strategy?

J'aimerais vous poser la question suivante, à vous et à nos autres invités: à votre avis, quels autres membres du CPTPP risquent de tirer le plus grand bénéfice de l'adhésion du Royaume-Uni? Dans quels domaines verrons-nous une concurrence tierce par rapport au Royaume-Uni?

M. Fowler : Merci pour votre question, monsieur le sénateur. Je vais faire de mon mieux pour y répondre, et mes collègues souhaiteront peut-être également donner leur avis.

Je ne dispose pas d'une analyse économique précise sur laquelle fonder ma réponse, mais je dirais que les pays qui n'ont pas conclu d'accords commerciaux bilatéraux avec le Royaume-Uni...

Le sénateur Woo : C'est-à-dire la plupart des pays.

M. Fowler : C'est effectivement le cas de la plupart d'entre eux, mais pas, par exemple, de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande, qui bénéficient toutes deux d'accords de libre-échange à part entière. Les autres pays pour lesquels il s'agira du premier accord de libre-échange avec le Royaume-Uni devraient, à mon avis, tirer un plus grand profit des avantages découlant de l'adhésion du Royaume-Uni que, disons, le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

En revanche, nous tirerons tous profit de la participation du Royaume-Uni à cet accord, car cela renforce la réputation du PTPGP en tant qu'initiative d'intégration économique de premier plan, une initiative en mesure de rassembler des pays non seulement dans la région indo-pacifique, mais également à travers le monde.

Par ailleurs, l'intérêt pour l'adhésion au CPTPP s'est considérablement accru à la suite du succès des négociations menées par le Royaume-Uni, car cela a montré aux autres pays qu'il était bel et bien possible d'y parvenir. Compte tenu de la nature très instable de l'environnement commercial international actuel, je dirais que la possibilité pour de nouveaux pays de rejoindre des tables de discussion telles que l'UE et l'ASEAN a fait du CPTPP une sorte de bastion du système commercial international fondé sur des règles.

Au cours des six derniers mois, nous avons reçu plusieurs nouvelles demandes d'adhésion ainsi que de nombreuses demandes de renseignements de la part de nouveaux pays souhaitant comprendre le fonctionnement du processus, ce qui a, je pense, conforté les arguments que j'avais avancés.

Le sénateur Woo : Ma prochaine question s'adresse à M. Smith.

Le CPTPP s'inscrit dans le cadre de la stratégie pour l'Indo-Pacifique, et je crois que nous avons appris, il y a six ou huit mois, qu'Affaires mondiales Canada était en train de réévaluer et de mettre à jour cette stratégie. Ces travaux ont-ils été menés à bien? Si oui, leurs résultats ont-ils été rendus

Darren Smith, Executive Director, Indo-Pacific Trade Policy Division, Global Affairs Canada: Thank you for the question.

I'm afraid I don't have a specific answer I can provide to you this afternoon on that matter. Our particular input into that process is a relatively specific contribution, and we have colleagues who operate this broader strategy that takes into account all of the various economic, political and security-related elements that is forge a relationship with the Indo-Pacific countries.

From a trade policy perspective, I think we continue to play a key component in the overall Indo-Pacific strategy in the sense that we are looking to utilize that specific strategy to complement our broader trade with our diversification strategy, ensuring we are providing Canadian industry, traders and investors with new and better opportunities and also for them to further solidify the opportunities that already exist with some of our trade agreements and other arrangements from the region.

Senator Woo: But a review is under way, though, is it not?

Mr. D. Smith: Correct. There is ongoing work. I just can't give you the specifics in terms of the process.

[Translation]

Senator Youance: Mr. Fowler, you just said there's a better understanding of the importance of the CPTPP. However, I'd like to come back to what Professor Dade of the University of Calgary said. He said this agreement's importance and potential for Canada are severely undervalued and that Canadians don't really understand the scope of multilateral agreements.

Could you talk about the involvement of Canadian companies in this agreement and the protocol under consideration? More specifically, I'd like to understand the role of SMEs and larger companies, which are said to be essential to move the needle. Who are these players, what sectors are they in, and what's their specific view of this protocol?

Mr. Fowler: Thank you for the question, senator. Maybe Canadians don't really understand the importance of the CPTPP. That's true. The benefits Canadian companies have already reaped are considerable, including in the agriculture and

publics? Quand pourrions-nous prendre connaissance de cette stratégie mise à jour?

Darren Smith, directeur exécutif, Direction de la politique commerciale pour l'Indo-Pacifique, Affaires mondiales Canada : Merci pour la question.

Je crains de ne pas pouvoir vous donner de réponse précise cet après-midi à ce sujet. Notre contribution à ce processus est relativement spécifique, et nous avons des collègues qui s'occupent de cette stratégie plus générale, qui tient compte de tous les différents aspects économiques, politiques et sécuritaires permettant au Canada de nouer des relations avec les pays de la région indo-pacifique.

Sur le plan de la politique commerciale, je pense que nous continuons à jouer un rôle clé dans la stratégie globale pour la région indo-pacifique, dans la mesure où nous cherchons à mettre à profit cette stratégie spécifique pour compléter nos échanges commerciaux plus généraux dans le cadre de notre stratégie de diversification. Nous veillons ainsi à offrir à l'industrie, aux commerçants et aux investisseurs canadiens de nouvelles opportunités plus intéressantes, tout en leur permettant de consolider davantage les possibilités qui existent déjà grâce à certains de nos accords commerciaux et autres arrangements conclus avec la région.

Le sénateur Woo : D'accord, mais un réexamen de la stratégie pour l'Indo-Pacifique est en cours, n'est-ce pas?

M. D. Smith : C'est exact. Des travaux sont en cours, mais je ne peux néanmoins pas vous donner plus de détails concernant le processus.

[Français]

La sénatrice Youance : Monsieur Fowler, vous venez d'indiquer qu'il y a une meilleure compréhension de l'importance du PTPGP. J'aimerais toutefois revenir sur une déclaration de M. Dade, de l'Université de Calgary, qui a affirmé que l'on sous-estimait gravement l'importance et le potentiel de cet accord pour le Canada et que les Canadiens ne saisissent pas réellement la portée des accords multilatéraux.

Pourriez-vous nous éclairer sur l'implication des entreprises canadiennes dans le cadre de cet accord et du protocole à l'étude? J'aimerais notamment comprendre le rôle des PME ainsi que celui des plus grandes entreprises, dont on dit qu'elles sont essentielles pour réellement faire bouger l'aiguille. Qui sont ces acteurs, dans quels secteurs opèrent-ils et quelle est leur vision précise de ce protocole?

M. Fowler : Je vous remercie de la question, madame la sénatrice. C'est peut-être vrai que les Canadiens ne saisissent pas réellement l'importance du PTPGP. Les avantages qui ont déjà profité aux compagnies canadiennes, y compris dans le secteur

agri-food sector. Yes, there are benefits for larger Canadian companies in the sectors the minister talked about earlier, but, more importantly, SMEs can now explore these markets; that wasn't the case before. This is in part thanks to Canada's Indo-Pacific Strategy and the supports set out in that strategy, but also because of market access and other rules set out in the CPTPP.

The international rules system governing trade is facing a number of challenges. That's why it's increasingly important to have an international agreement to protect initiatives such as these. Honestly, I think the CPTPP is probably the agreement that excites member countries the most, but third countries that are not yet part of the agreement are also very interested for trade reasons, for their own companies, and for geopolitical reasons.

Senator Youance: Thank you.

[English]

The Chair: I would like to ask a question.

Again, Mr. Fowler, I'm going to put you on the spot. It's a bit of a follow-on to Senator Harder's earlier question on something your minister said about all of these agreements — the six or seven — that are being negotiated almost simultaneously moving forward.

The minister mentioned that he is just going to find himself more trade negotiators. In my experience in your department, I found I was always very impressed by the trade policy branch, as it then was, and the experience there, particularly among the senior negotiators.

Those senior negotiators, in the past, were junior negotiators and, in some cases, trainees. They grew within the department and within the vocation. You can't just — I don't think — go on the street or advertise, "Trade negotiators wanted." They have to know the system. They have to know the subject matter and how to engage with counterparts from other countries.

Are you actively engaging internally to ratchet things up in terms of new people coming in who are going to be given a lot of responsibility in a short period of time?

Mr. Fowler: Thank you very much for that question, chair.

agricole et agroalimentaire, sont considérables. Oui, il y a des avantages pour les entreprises plus grandes ici au Canada dans les secteurs déjà mentionnés par le ministre un peu plus tôt, mais surtout, on voit que les petites et moyennes entreprises ont maintenant la capacité d'explorer ces marchés; ce n'était pas le cas auparavant. C'est un peu à cause de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique et des soutiens établis dans cette stratégie, mais aussi à cause de l'accès aux marchés et des autres règles établies dans le cadre du PTPGP.

Dans un environnement où le système de règles internationales qui gouverne le commerce est confronté par plusieurs défis, c'est de plus en plus important de faire en sorte qu'il y ait un projet international qui protège les initiatives comme celles-ci. Honnêtement, je trouve qu'en ce moment, le PTPGP est probablement le projet international qui génère le plus d'intérêt pour les pays membres, mais aussi pour les pays tiers qui ne font pas encore partie de l'accord pour des raisons commerciales, pour leurs propres entreprises, mais aussi pour des raisons géopolitiques.

La sénatrice Youance : Merci.

[Traduction]

Le président : J'aimerais moi-même poser une question.

Monsieur Fowler, je vais encore une fois vous mettre sur la sellette. Cela fait suite à la question posée tout à l'heure par le sénateur Harder concernant une remarque de votre ministre au sujet de ces six ou sept accords qui sont en cours de négociation de manière presque simultanée.

Le ministre a indiqué qu'il allait simplement recruter davantage de négociateurs commerciaux. D'après mon expérience au sein de votre ministère, j'ai toujours été très impressionné par la Direction de la politique commerciale, telle qu'elle existait alors, et par l'expérience acquise dans ce service, en particulier auprès des négociateurs chevronnés.

Bien entendu, ces négociateurs chevronnés ont, par le passé, été des négociateurs débutants et, dans certains cas, des stagiaires. Ils ont gravi les échelons au sein du ministère et de la profession diplomatique. On ne peut pas simplement publier une annonce dans la rue affichant : « Négociateurs commerciaux recherchés ». Les négociateurs doivent connaître le système international, maîtriser à fond leurs dossiers, et savoir comment interagir avec leurs homologues d'autres pays.

Par conséquent, êtes-vous en train de vous mobiliser intensivement à l'interne dans le but de trouver des négociateurs expérimentés à qui l'on confiera de nombreuses responsabilités en peu de temps?

M. Fowler : Merci pour cette question, monsieur le président.

I would agree with you. I would say that what I'm about to reply is relevant not only to Global Affairs Canada and the trade policy and negotiation professionals that we have there but to the entire trade policy function across government. There are many highly skilled trade policy professionals who work out of departments like Agriculture and Agri-Food Canada, the Canadian Food Inspection Agency, the Department of Finance Canada, Transport Canada and elsewhere, and it is equally important to the overall agenda that the government hopes to pursue that their capacity be bolstered as well because we rely heavily on the professional support of experts from those organizations to move our agenda forward.

I fully agree. I tend to tell people that trade negotiators are made; they are not found. They are not thick on the ground. We have a number of academic institutions in this country that do a very good job of creating people who have the necessary education and background to learn how to be successful in this field, but I do not believe it's easy to understand how to negotiate a complex trade agreement like the ones Canada negotiates unless you're sitting in the room with people who are negotiating trade agreements.

The pipeline of talent and keeping that pipeline refreshed with young professionals, who are going to move through it and become more experienced and more senior over the course of their careers, is absolutely essential, not just to move today's agenda forward — and the charge that the minister has given to me is to deliver 6 free trade agreements with 16 countries by the end of this year, and I'm confident that that is not a closed list — but, also, to ensure that 10 years from now, when I am no longer the person who has to worry about this, that there is no shortage of people who are prepared, not only to take up the charge, but to execute that function more effectively than I could hope to do.

The Chair: Thank you. That's a great answer. I just have one quick follow-up.

I have noticed that, in the past, there has been — as you referenced at the beginning of your response — an osmosis, if you like, between Agriculture and Agri-Food Canada and other departments that have been involved in negotiations.

Is that continuing, and is it being encouraged? Obviously, you have your colleagues here, and they have important roles in terms of negotiating various chapters of trade agreements, but is there a push to do more of that and to really make it a whole-of-government approach?

Je suis d'accord avec vous. Je dirais que ce que je m'appête à répondre concerne non seulement Affaires mondiales Canada et les spécialistes de la politique commerciale et de la négociation qui y travaillent, mais aussi l'ensemble de la fonction de politique commerciale au sein du gouvernement. Il existe de nombreux professionnels hautement qualifiés en matière de politique commerciale qui travaillent au sein de ministères tels qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le ministère des Finances du Canada, Transports Canada, et d'autres ministères et agences. Il est tout aussi important pour le programme général que le gouvernement espère mettre en œuvre que leurs capacités soient également renforcées, car nous comptons fortement sur le soutien professionnel des experts de ces ministères pour faire avancer notre programme.

Je suis tout à fait d'accord. J'ai l'habitude de dire que les négociateurs commerciaux ne naissent pas, ils se forment. Ils ne courent pas les rues. Nous avons dans ce pays un certain nombre d'établissements d'enseignement qui forment très bien des personnes possédant la formation et l'expérience nécessaires pour réussir dans ce domaine, mais je ne pense pas qu'il soit facile de comprendre comment négocier un accord commercial complexe comme ceux que négocie le Canada, à moins d'être assis dans la même pièce que les personnes qui négocient ces accords.

Il est absolument essentiel de disposer d'un vivier de talents et de le renouveler sans cesse avec de jeunes professionnels. Ces jeunes talents vont y évoluer et acquérir de l'expérience et gravir les échelons au fil de leur carrière, non seulement pour faire avancer le programme actuel — et la mission que le ministre m'a confiée consiste à conclure six accords de libre-échange avec 16 pays d'ici la fin de l'année, et je suis convaincu que cette liste n'est pas exhaustive —, mais également pour faire en sorte que dans 10 ans, lorsque je ne serai plus celui qui devra s'en préoccuper, il ne manquera pas de jeunes talents non seulement à prendre le relais, mais aussi à exercer cette fonction plus efficacement que je ne pourrais l'espérer.

Le président : Je vous remercie pour cette excellente réponse. J'ai juste une petite question complémentaire.

J'ai remarqué que, par le passé, s'est opérée une sorte d'osmose, si l'on peut dire, entre Agriculture et Agroalimentaire Canada et les autres ministères qui ont participé à ces négociations.

Cette tendance se poursuit-elle, et est-elle encouragée? Il est évident que vos collègues ici présents jouent un rôle important dans la négociation des différents chapitres des accords commerciaux, mais y a-t-il une volonté d'aller plus loin dans cette voie et d'en faire véritablement une approche pangouvernementale?

Mr. Fowler: Yes, chair. Thank you. We believe in the power of cross-pollination. We need people who are deep policy experts in specific areas, like sanitary and phytosanitary, but we believe that we can learn from each other and that being exposed to different aspects of the government's agenda from different parts of the public service is very helpful.

I, myself, was previously in Matthew Smith's position. Matthew Smith and Evan Lewis were previously at Global Affairs Canada. We do tend to move around. It is, maybe, a somewhat closed bubble within which we move, but we do move around. We think that that makes the overall machine a lot stronger.

The Chair: Thank you very much. I think cross-pollination is a better characterization than osmosis, which is really just one way, if I remember my high school biology.

[*Translation*]

Senator Gerba: My question is for Mr. Smith and probably Mr. Fowler. You talked about the strategic export office. I understand the office will support large companies, but I've learned that large companies often don't need advice or support; they go directly to the market. Have you thought of an approach where this office could — my colleague talked about this a little earlier — match large businesses with SMEs so they too can benefit from this agreement?

Mr. Fowler: Thank you for the question, senator. I just want to clarify that the strategic export office isn't going to focus solely on large companies, but rather on the more complex transactions where politics are difficult, where the role of the importing country government is more important, and where the Canadian government's commitment will help Canadian companies win contracts and take advantage of opportunities in those markets. That often applies to the larger companies, but not always.

If SMEs have a chance to pursue such opportunities, for example, in nuclear defence or in the energy sector, the office might be in a good position to help them as well. It's not just large companies.

M. Fowler : Oui, monsieur le président. Je vous remercie. Pour y aller avec une métaphore de mon propre cru, nous croyons nous aussi au pouvoir de la pollinisation croisée. Nous avons besoin d'experts chevronnés dans des domaines spécifiques, comme les questions sanitaires et phytosanitaires, mais nous pensons que nous pouvons apprendre les uns des autres et qu'il est très utile d'être exposé à différents aspects du programme gouvernemental au sein des différents secteurs de la fonction publique.

Je me suis moi-même déjà retrouvé dans la situation de Matthew Smith. De fait, Matthew Smith et Evan Lewis travaillaient auparavant à Affaires mondiales Canada. Nous avons tendance à changer souvent de poste. C'est peut-être une bulle quelque peu fermée dans laquelle nous évoluons, mais nous changeons bel et bien de poste. Nous pensons que cela renforce considérablement l'ensemble du système.

Le président : Merci beaucoup. D'ailleurs, je pense que le terme « pollinisation croisée » est plus approprié dans notre cas que celui d'« osmose », qui, si je me souviens bien de mes cours de biologie au secondaire, est en réalité un processus à sens unique.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Ma question s'adresse à M. Smith et probablement à M. Fowler. Vous avez parlé du Bureau des exportations stratégiques. Je comprends que c'est un bureau qui accompagnera les grandes entreprises, mais, à cause de mon ancienne vie, je sais que les grandes entreprises n'ont souvent pas besoin de conseils ni d'accompagnement et qu'elles vont directement sur le marché. Avez-vous pensé à une approche où ce bureau pourrait — ma collègue l'a mentionné un peu plus tôt — jumeler les grandes entreprises avec les petites et moyennes entreprises pour qu'elles puissent, elles aussi, bénéficier de cet accord?

M. Fowler : Merci pour la question, madame la sénatrice. Je commencerais simplement par préciser que ce ne sont pas simplement les grandes entreprises qui sont l'objectif du nouveau Bureau des exportations stratégiques, mais plutôt les transactions plus complexes, où la politique est difficile et où le rôle du gouvernement dans le pays d'importation est plus important, où l'engagement du gouvernement du Canada sera utile pour aider les entreprises canadiennes à gagner des contrats et des occasions dans ces marchés. Ce sont souvent les plus grands pays qui se trouvent dans cette position, mais ce n'est pas nécessairement le cas.

Si les petites et moyennes entreprises ont la chance d'aller de l'avant dans la poursuite de telles occasions, par exemple, dans le domaine de la défense nucléaire ou dans le secteur énergétique, le bureau serait peut-être bien placé pour les aider aussi, pas seulement les grandes entreprises.

Senator Gerba: Will it be open to all markets or just the CPTPP?

Mr. Fowler: It's not just focused on CPTPP countries. Theoretically, it could help Canadian companies in any market where they have a chance to win an important contract, but I'm not an expert on how the office operates. We can provide the committee with more information after the meeting, if that helps.

Senator Gerba: I would appreciate that very much.

[English]

Senator Harder: Your response to Senator Woo's earlier question got my mind turning a bit in respect of your comment that the CPTPP is a gold standard. People want to get in and, even more, are knocking on the door of inquiry. That leads me to challenge your diplomatic upbringing because I suspect you won't answer my question.

At some point, is the CPTPP so strong an organization that it would not welcome a future United States government knocking on the door?

Mr. Fowler: Well, thank you. I will endeavour to live up to my diplomatic reputation. I would say, senator, that that's not a question that any official from Canada can really answer because, of course, the Auckland Principles, which govern accessions to the CPTPP, require consideration of whether a country is able to achieve consensus or not. It would really need to be a meeting of the minds of the existing members — 12 now, soon to be more — on whether to open accession talks with any country.

Senator Harder: But on principle, more countries make it more difficult to have consensus.

Mr. Fowler: More countries make it more difficult, but quantity has a quality all of its own. The size of the U.S. market might be sufficiently interesting to many of those countries.

The other Auckland Principles are an established history of undertaking and entering into obligations at the level of ambition of those that are contained in the CPTPP, and a strong track record of living up to such commitments. This is an interesting moment in which to ask the question.

Senator Harder: I think you have answered the question very well. Thank you.

La sénatrice Gerba : Est-ce que ce sera ouvert pour tous les marchés ou seulement pour le PTPGP?

M. Fowler : Cela n'est pas axé seulement sur les pays membres du PTPGP. Je pense qu'en théorie, cela pourrait aider les entreprises canadiennes dans n'importe quel marché où il y a une chance de gagner un contrat important, mais je ne suis pas expert dans le fonctionnement de ce bureau. On peut vous fournir des informations supplémentaires au comité après la réunion, si cela peut vous aider.

La sénatrice Gerba : Je l'apprécierais beaucoup.

[Traduction]

Le sénateur Harder : Votre réponse à la question posée tout à l'heure par le sénateur Woo m'a donné matière à réflexion, notamment en ce qui concerne votre remarque selon laquelle le PTPGP est une référence absolue. Les pays souhaitent y adhérer et, mieux encore, ils se bousculent pour en savoir plus. Cela m'amène à remettre en question votre formation diplomatique, car je soupçonne que vous ne répondrez pas à ma question.

À votre avis, le PTPGP peut-il demeurer un traité suffisamment solide pour ne pas être contraint un jour d'accueillir à bras ouverts un gouvernement américain qui insisterait pour y adhérer?

M. Fowler : Eh bien, merci. Je m'efforcerai d'être à la hauteur de ma réputation de diplomate. Je dirais, sénateur, qu'il ne s'agit pas d'une question à laquelle un représentant officiel du Canada puisse vraiment répondre, car, bien entendu, les Principes d'Auckland, qui régissent les adhésions au PTPGP, exigent qu'on examine si un pays est en mesure de parvenir à un consensus ou non. Il faudrait vraiment que les membres actuels — douze pour l'instant, et bientôt davantage —, s'entendent sur l'opportunité d'ouvrir des négociations d'adhésion avec un pays donné.

Le sénateur Harder : D'accord, je comprends. Mais en principe, plus il y a de pays membres, plus il est difficile de parvenir à un consensus, non?

M. Fowler : La présence d'un plus grand nombre de pays complique effectivement les choses, mais la quantité a une valeur en soi. Par exemple, la taille du marché américain pourrait bien être suffisamment intéressante aux yeux de plusieurs pays membres.

Les autres Principes d'Auckland s'appuient sur une longue tradition d'engagements pris et respectés, à la hauteur de ceux prévus par le PTPGP, ainsi que sur une solide expérience en matière de respect de ces engagements. Il s'agit donc d'un moment particulièrement propice pour se poser cette question.

Le sénateur Harder : Je trouve que vous avez très bien répondu à la question. Je vous remercie.

Senator Woo: This is a bit of a technical question. It connects not to CPTPP strictly but to CUSMA and what it might mean for new accessions to the CPTPP, particularly China. Vietnam is in there already, and Vietnam is classified as a non-market economy.

I want to get an understanding from our trade policy people of how to define the idea of a non-market economy. Which countries in the world do we classify as non-market economies? The context here, as you may know, is that we're not allowed to enter into a free trade agreement with a non-market economy now that we're part of CUSMA. Our hands are tied. The variables have been reduced. What does it mean to be a non-market economy?

Mr. Fowler: A non-market economy is an economy whose fundamental decisions are not necessarily guided by the forces of a free market, where business decisions and commercial decisions might be driven by broader considerations that could be put forward by, say, the political level in that country, as an example, or it may be driven by other socio-economic aspirations, rather than simply the operation of the market in and of itself.

Canada doesn't approach the question of a non-market economy like the United States does. We don't have a list. I could stand to be corrected, but I don't think we have a list of countries.

We have argued, in the past, in some cases, that countries operate in a non-market way in specific instances with respect to specific products or sectors, for example. This is an important consideration in determining how we apply our trade-remedies regime, as an example. There may be non-market behaviour or evidence of non-market behaviour in certain cases. That doesn't necessarily mean that the Government of Canada is of the view that the country as a whole is a non-market economy, simply that there are certain instances that give rise to this type of description.

There is an obligation in the CUSMA that any party of the CUSMA that enters into a proposed free trade agreement with a non-market economy would share the details of that agreement with the other parties and make itself available to discuss those. Canada takes its obligations under the CUSMA very seriously. Were we to find ourselves in such a position, we would go through the procedural requirements that are set out there, just as we would expect our partners in the CUSMA to do for us if they were to enter into such a negotiation or proposed agreement in the future.

Le sénateur Woo : J'ai une question d'ordre technique. Ma question ne concerne pas strictement le PTPGP, mais plutôt l'ACEUM et ce que cela pourrait signifier pour de nouvelles adhésions au PTPGP, en particulier celle de la Chine. Le Vietnam en fait déjà partie, et ce pays est pourtant classé comme une économie non marchande.

Je voudrais que nos responsables de la politique commerciale m'expliquent comment définir la notion d'économie non marchande. Quels pays dans le monde classons-nous comme des économies non marchandes? Le contexte, comme vous le savez peut-être, est que nous ne sommes pas autorisés à conclure un accord de libre-échange avec une économie non marchande depuis que nous faisons partie de l'ACEUM. Nous avons les mains liées, car plusieurs variables ont été réduites. Bref, qu'entend-on précisément par le terme « économie non marchande »?

M. Fowler : Une économie non marchande est une économie dont les décisions fondamentales ne sont pas nécessairement dictées par les forces du libre-échange, où les décisions commerciales peuvent être motivées par des facteurs plus généraux, tels que des orientations politiques nationales ou par d'autres aspirations socio-économiques, plutôt que par le simple fonctionnement du marché en soi.

Le Canada n'aborde pas la question de l'économie non marchande de la même manière que les États-Unis. Nous n'avons pas de liste. Je me trompe peut-être, mais je ne pense pas que nous ayons une liste de pays.

Nous avons fait valoir, par le passé, dans certains cas, que des pays fonctionnaient selon un mode non marchand dans des cas précis concernant des produits ou des secteurs précis, par exemple. Il s'agit là d'un élément important à prendre en compte pour déterminer comment nous appliquons notre régime de mesures correctives commerciales, par exemple. Il peut y avoir un comportement non marchand ou des preuves d'un tel comportement dans certains cas. Cela ne signifie pas nécessairement que le gouvernement du Canada considère que le pays dans son ensemble est une économie non marchande, mais simplement qu'il existe certains cas qui donnent lieu à ce type de description.

L'ACEUM prévoit l'obligation pour toute partie de l'ACEUM qui conclut un accord de libre-échange proposé avec une économie non marchande de communiquer les détails de cet accord aux autres parties et de se rendre disponible pour en discuter. Le Canada prend très au sérieux ses obligations au titre de l'ACEUM. Si nous nous trouvions dans une telle situation, nous respecterions les exigences procédurales qui y sont énoncées, tout comme nous attendrions de nos partenaires de l'ACEUM qu'ils le fassent pour nous s'ils devaient entamer de telles négociations ou conclure un accord proposé à l'avenir.

It is a procedural commitment. I don't think it's more than that.

Senator Woo: Thank you.

Senator Wilson: I had to step out for part of today's hearing, so if my question has been asked and answered, I apologize to the group. But building on what Senator Gerba was asking earlier, I was interested. Yesterday, we had one of our witnesses talking about how the CPTPP is not built for SMEs. It's really built for big business. That may or may not be true, but that's what he said.

Given the situation that we're dealing with in the United States and that the left isn't necessarily going to be any better than the new right, as we move forward, we're likely going to continue to have headwinds from the U.S.

What is your perspective on our readiness to support those SMEs in terms of accessing markets?

Mr. Fowler: Thank you very much for the question, senator. I can only speculate as to the rationale in the mind of the earlier witness in making that comment.

These are challenging markets for some small- and medium-sized enterprises, and especially small- and micro-sized enterprises, given the geographical distance and the extent to which the legal framework and consumer tastes might be different from that to which they are accustomed. For most small- and micro-sized Canadian enterprises, their first export market has historically been the United States.

But if you look at the provisions of the CPTPP, those provisions are not significantly different than any of the other agreements that we have done based on what we would call the NAFTA model. The market access is comparable. It is accessed in the same way through rules of origin that are administratively straightforward. We have the same rules with respect to non-tariff barriers or at least comparable rules. So, it should not be fundamentally more difficult for a small- or micro-sized Canadian enterprise to navigate the operation of the agreement itself than it would be for that company to navigate the CUSMA.

I would suggest that maybe it is the markets that are more challenging. That is why it is very important to not only negotiate these things but that we then help Canadian companies to walk through the door that we open through these market-access opportunities. That is where our colleagues in the Trade Commissioner Service really do come to the fore.

Il s'agit d'un engagement procédural. Je ne pense pas que ce soit plus que cela.

Le sénateur Woo : Merci.

Le sénateur Wilson : J'ai dû m'absenter pendant une partie de l'audience d'aujourd'hui, donc si ma question a déjà été posée et a reçu une réponse, je m'en excuse auprès du groupe. Toutefois, pour faire suite à ce que la sénatrice Gerba demandait tout à l'heure, cela m'a intéressé. Hier, l'un de nos témoins a expliqué que le PTPGP n'était pas conçu pour les PME. Il est en réalité conçu pour les grandes entreprises. C'est peut-être vrai ou peut-être pas, mais c'est ce qu'il a dit.

Compte tenu de la situation à laquelle nous sommes confrontés aux États-Unis et du fait que la gauche ne sera pas nécessairement meilleure que la nouvelle droite, à mesure que nous avançons, nous allons probablement continuer à subir des vents contraires en provenance des États-Unis.

Quel est votre point de vue sur notre capacité à soutenir ces PME en matière d'accès aux marchés?

M. Fowler : Merci beaucoup de cette question, sénateur. Je ne peux que spéculer sur les raisons qui ont poussé le témoin précédent à faire cette remarque.

Ces marchés constituent un défi pour certaines petites et moyennes entreprises, et en particulier pour les petites et microentreprises, compte tenu de la distance géographique et de la mesure dans laquelle le cadre juridique et les goûts des consommateurs peuvent différer de ce à quoi elles sont habituées. Pour la plupart des petites et microentreprises canadiennes, leur premier marché d'exportation a toujours été les États-Unis.

Mais si vous examinez les dispositions du PTPGP, elles ne diffèrent pas de manière significative de celles des autres accords que nous avons conclus sur la base de ce que nous appellerions le modèle de l'ALENA. L'accès au marché est comparable. Il s'obtient de la même manière, par le biais de règles d'origine simples sur le plan administratif. Nous avons les mêmes règles en matière de barrières non tarifaires, ou du moins des règles comparables. Il ne devrait donc pas être fondamentalement plus difficile pour une petite ou microentreprise canadienne de s'y retrouver dans le fonctionnement de l'accord lui-même que de s'y retrouver dans l'ACEUM.

Je dirais que ce sont peut-être les marchés qui posent davantage de défis. C'est pourquoi il est très important non seulement de négocier ces aspects, mais aussi d'aider ensuite les entreprises canadiennes à franchir la porte que nous ouvrons grâce à ces possibilités d'accès aux marchés. C'est là que nos collègues du Service des délégués commerciaux jouent vraiment un rôle de premier plan.

The Chair: Thank you very much. On behalf of the committee, I thank our witnesses, Evan Lewis, Matthew Smith, Axel Ndayisaba, Aaron Fowler and Darren Smith for your testimony today.

As you may have noticed, and, of course, it's related to the government's agenda. This committee has been doing a lot more on international trade lately. This work will continue, and I suspect we'll see you here again before too long. Thank you for what you do and for your professionalism. Extend our thanks to your teams as well. We're quite proud of them.

Colleagues, clause-by-clause consideration of Bill C-13 will take place on Thursday, April 23. Our clerk, Chantal Cardinal, will send an email with further details later today.

(The committee adjourned.)

Le président : Merci beaucoup. Au nom du comité, je remercie nos témoins, Evan Lewis, Matthew Smith, Axel Ndayisaba, Aaron Fowler et Darren Smith, de leur témoignage d'aujourd'hui.

Comme vous l'avez peut-être remarqué, et cela est bien sûr lié au programme du gouvernement, ce comité s'est beaucoup plus impliqué dans le commerce international ces derniers temps. Ce travail se poursuivra, et je pense que nous vous reverrons ici d'ici peu. Merci de votre travail et de votre professionnalisme. Transmettez également nos remerciements à vos équipes. Nous sommes très fiers d'elles.

Chers collègues, l'étude article par article du projet de loi C-13 aura lieu le jeudi 23 avril. Notre greffière, Chantal Cardinal, vous enverra un courriel contenant plus de détails dans le courant de la journée.

(La séance est levée.)
