

Remarks to the Standing Committee on Foreign Affairs and International Development

Study on the Granting of Arms Export Permits

Committee Appearance

May 4th, 2021 15:45, Ottawa

Thank you for inviting me to share CADSI's views on Canada's export control system. CADSI presently represents over 400 Canadian firms, over the last 5 years we have represented at times near 1,000 firms, that produce technologies and services for the Canadian Armed Forces and authorized foreign customers. First off: CADSI does not advocate on behalf of individual companies, their defence procurements, or their export permits and we are not privy to the details of companyspecific business pursuits. I am not able to comment on any specific transactions. I am here to give you an industry-wide view on Canada's export control system. Accounting for over 50% of industry revenues, exports are critical to our industry. The Canadian market is too small to sustain it, and our firms produce products sought around the world. For these reasons, our companies need a timely, efficient, consistent, and predictable export control system with clear rules. Unfortunately, in recent years Canada's export control system has not met these considerations. It is now a competitive disadvantage for an industry selling into a fiercely competitive and export-intensive global market. We believe it is possible to have a timely, efficient, consistent, and predictable export control system that also keeps Canadian-made defence products out of the hands of adversaries or regimes that use these exports to abuse human rights. We used to have such a system. We need to get it back on track. The export permit is the last step in a long business process. The government needs to provide companies with more information and transparency upfront as to which countries and which end-users it considers high risk. We need to know where there's a low probability of export permit approval. I shared this very message when I last spoke before this committee in 2017 to express industry's support for Bill C-47 and Canada's accession to the United Nations Arms Trade Treaty. Unfortunately, according to the Annual Report to Parliament on Military Exports, Global Affairs' record in meeting its own service standards for permit approvals has steadily declined since then.

In 2017, GAC met its standard for reviewing permits of Group 2 items, to Canada's closest partners, almost 96% of the time. In 2019, this fell to just over 70%. GAC's own performance target is to meet the standard of 10 days for Canada's close partners, and 40 days for other destinations, 90% of the time. There are examples of export permit applications that have languished in the department for more than 500 days without a decision. We estimate that these delays and uncertainties have cost our members hundreds of millions of dollars in lost contracts and business opportunities. Furthermore, industry's inability to tell its customers - typically other nation states - when they will receive their goods is damaging Canada's reputation as a reliable trading and security partner. Inability to meet service standards is not attributable to Canada's accession to the UN ATT. The trend pre-dates that. In addition, the new obligations of the UN ATT only apply to specific conventional full weapons systems, of which Canada produces very few. Nor has there been an increase in the number of defence export permit applications that could account for this problem. In fact, GAC received \$13 million in Budget 2017 to help implement the UN ATT. This

Committee is looking at defence exports to Turkey. The October 2019 "temporary suspension of new export permits" to this country is an example of the government's lack of transparency and poor communications with industry. The industry has been exporting to Turkey - a NATO ally - for decades. We learned of this suspension through the media, with no further information provided by the government until April 2020 - six months later. In addition, we were not told whether the suspension applied to all or some of the seven groups of controlled goods. We were not told whether it applied to all Turkish end-users, or only those which posed a "substantial risk," which is the legal test under the Export and Import Permits Act. Issuing a suspension is the government's prerogative. But there should also be an onus on government - the regulator - to explain exactly what those changes will mean expediently. It is hard for companies to follow the rules when they are not told what the rules are or when other criteria are applied but not explained. I cannot emphasize enough how important government clarity and predictability is in this regard. The last thing companies want is to be in violation of laws, regulations, or export policies. It would be devastating to their reputation and their business. This is why it is also important to differentiate between the actions and responsibilities of Canadian exporters and their customers, which are usually sovereign governments. We need to return to a timely, efficient, consistent, and predictable export control system with clear rules. Our industry depends on it. Thank you.

FRENCH

Je vous remercie de m'avoir invitée à vous faire part du point de vue de CADSI sur le système de contrôle des exportations du Canada. CADSI représente plus de 400 entreprises canadiennes - et au cours des 5 dernières années, nous avons parfois représenté près de 1000 entreprises - qui offrent des technologies et des services aux Forces armées canadiennes et aux clients étrangers autorisés. Tout d'abord, CADSI ne défend pas les entreprises individuelles, leur approvisionnement en matière de défense, ni leurs permis d'exportation et nous ne sommes pas au courant des détails des poursuites d'affaires touchant une entreprise en particulier. Je ne suis pas en mesure de commenter des transactions précises, quelles qu'elles soient. Je suis ici pour vous donner le point de vue général d'une industrie sur le système de contrôle des exportations du Canada. Les exportations représentent plus de 50 % des revenus de l'industrie et elles sont essentielles à notre industrie. Le marché canadien est tout simplement trop restreint pour soutenir l'industrie et nos entreprises fabriquent des produits recherchés partout dans le monde. Pour ces raisons, nos entreprises ont besoin d'un système de contrôle des exportations efficace, opportun, cohérent et prévisible doté de règles claires. Malheureusement, depuis quelques années, le système de contrôle des exportations du Canada ne répond pas à ces critères. Il représente aujourd'hui un désavantage concurrentiel pour une industrie qui vend ses produits dans un marché mondial féroce et compétitif et axé sur l'exportation. Nous croyons qu'il est possible d'avoir un système de contrôle des exportations efficace, opportun, cohérent et prévisible qui permettrait aussi aux produits de défense fabriqués au Canada de ne pas se retrouver dans les mains d'adversaires ou de régimes qui les utiliseraient pour brimer les droits de la personne. Nous avons auparavant un tel système. Nous devons le remettre en vigueur. Le permis d'exportation est la dernière étape d'un long processus d'affaires. Le gouvernement doit fournir aux entreprises plus d'informations et de transparence dès le départ sur les pays et les utilisateurs finaux qu'il considère comme à haut risque. Nous devons savoir où il y a une faible probabilité d'approbation de permis d'exportation.

J'ai partagé ce même message la dernière fois que je me suis adressée au Comité en 2017 pour exprimer l'appui de l'industrie pour le projet de loi C-47 et l'accession du Canada au Traité sur le commerce des armes des Nations Unies. Malheureusement, selon le Rapport annuel au Parlement sur les exportations militaires, le bilan d'Affaires mondiales Canada dans le respect de ses propres normes de services en matière d'octroi de permis a décliné continuellement depuis. En 2017, AMC respectait ses normes pour l'examen des demandes de permis pour les articles sur Groupe 2, pour les partenaires et alliés les plus proches du Canada, dans près de 96 % des cas. En 2019, ce chiffre est passé à 70 %. Les cibles de rendement d'AMC sont d'atteindre la norme de 10 jours pour les partenaires proches du Canada, et de 40 jours pour les autres

destinations, et ce, dans 90 % des cas. Il y a des exemples de demandes de permis d'exportation qui ont traîné dans le ministère pendant plus de 500 jours sans réponse. Nous estimons que ces délais et incertitudes ont coûté à nos membres des centaines de millions de dollars en pertes de contrats et d'occasions d'affaires. En outre, l'incapacité de l'industrie à dire à ses clients - généralement d'autres nations - quand ils pourront recevoir leurs produits fait du tort à la réputation du Canada à titre de partenaire d'affaires fiable. Ce système de plus en plus inefficace n'est pas attribuable à l'accession du Canada au Traité sur le commerce des armes. Cette tendance date de bien avant. De plus, les nouvelles obligations liées au Traité de l'ONU ne s'appliquent qu'à des systèmes complets d'armes classiques, et le Canada en produit très peu. Il n'y a pas eu non plus de hausse du nombre de permis d'exportation en défense. En fait, AMC a reçu 13 millions de dollars dans le budget de 2017 pour mettre en oeuvre les dispositions relatives au Traité de l'ONU. Le Comité se penche sur les exportations en défense en Turquie. La « suspension temporaire de la délivrance de nouveaux permis d'exportation » pour ce pays instaurée en octobre 2019 est un exemple du manque de transparence et de communications du gouvernement avec l'industrie. L'industrie exporte des produits en Turquie, un allié au titre de l'OTAN, depuis des dizaines d'années. Nous avons appris de cette suspension dans les médias, sans autre information de la part du gouvernement avant avril 2020, six mois plus tard. Pour empirer la situation, on ne nous a pas informés non plus si la suspension s'appliquait à l'ensemble ou à une partie des sept groupes de produits contrôlés. On ne nous a pas dit si cela s'appliquait à tous les utilisateurs finaux en Turquie, ou uniquement à ceux que le gouvernement avait déterminés comme représentant un « risque sérieux », ce qui est un critère juridique en vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation. L'émission d'une suspension est la prérogative du gouvernement. Mais il devrait également incomber au gouvernement - le régulateur - d'expliquer de manière rapide exactement ce que ces changements signifient. Il est difficile pour les entreprises de suivre les règles lorsque celles-ci ne leur sont pas données, ou lorsque d'autres critères sont appliqués mais non expliqués. Je ne saurais trop insister sur l'importance de la clarté et de la prévisibilité du gouvernement à cet égard.

La dernière chose que les entreprises veulent, c'est de se trouver en infraction des lois, règlements ou politiques d'exportation. Cela serait catastrophique pour leur réputation et leurs opérations. C'est pourquoi il est tout aussi important de faire la différence entre les actions et les responsabilités des exportateurs canadiens et de leurs clients, qui sont habituellement des États souverains. Nous devons revenir à un système de contrôle des exportations efficace, opportun, cohérent et prévisible doté de règles claires. Notre industrie en dépend. Merci.