



Second Session
Fortieth Parliament, 2009

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs and International Trade

Chair:

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

Tuesday, June 2, 2009
Wednesday, June 3, 2009

Issue No. 11

Seventh meeting on:

The rise of China, India and Russia in the
global economy and the implications
for Canadian policy

Ninth meeting on:

The 2008 Legislative Review of
Export Development Canada

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
quarantième législature, 2009

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères et du commerce international

Président :

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Le mardi 2 juin 2009
Le mercredi 3 juin 2009

Fascicule n° 11

Septième réunion concernant :

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie
dans l'économie mondiale et les répercussions
sur les politiques canadiennes

Neuvième réunion concernant :

Le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et
développement Canada de 2008

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON FOREIGN AFFAIRS
AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|------------------|
| Andreychuk | * LeBreton, P.C. |
| Corbin | (or Comeau) |
| * Cowan | Mahovlich |
| (or Tardif) | Segal |
| De Bané, P.C. | Wallin |
| Downe | Zimmer |
| Fortin-Duplessis | |
| Grafstein | |

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator Dawson (*June 3, 2009*).

The Honourable Senator Dawson replaced the Honourable Senator Zimmer (*May 28, 2009*).

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator Dawson (*May 28, 2009*).

The Honourable Senator De Bané, P.C., replaced the Honourable Senator Zimmer (*May 28, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Président : L'honorable Consiglio Di Nino

Vice-président : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

| | |
|------------------|------------------|
| Andreychuk | * LeBreton, C.P. |
| Corbin | (ou Comeau) |
| * Cowan | Mahovlich |
| (ou Tardif) | Segal |
| De Bané, C.P. | Wallin |
| Downe | Zimmer |
| Fortin-Duplessis | |
| Grafstein | |

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur Dawson (*le 3 juin 2009*).

L'honorable sénateur Dawson a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 28 mai 2009*).

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur Dawson (*le 28 mai 2009*).

L'honorable sénateur De Bané, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 28 mai 2009*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, June 2, 2009
(18)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 6:08 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Senator Consiglio Di Nino, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Segal, Stollery and Wallin (10).

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

WITNESSES:

From the Canadian Council of Chief Executives:

David Stewart-Patterson, Executive Vice-President;

Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade.

Mr. Stewart-Patterson made a statement and together with Mr. Boutziouvis, answered questions.

At 7:04 p.m., the committee suspended.

At 7:06 p.m., the committee resumed and pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, it continued its consideration of the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee proceeded in camera to consider a draft report.

It was agreed that the draft report be adopted and that the chair present the report to the Senate.

It was agreed that the clerk and analysts be authorized to make such grammatical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.

At 7:10 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

PROCÈS VERBAUX

OTTAWA, le mardi 2 juin 2009
(18)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 18 h 8, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Segal, Stollery et Wallin (10).

Également présentes : Nathalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et sur les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Conseil canadien des chefs d'entreprises :

David Stewart-Patterson, vice-président exécutif;

Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international.

M. Stewart-Patterson fait une déclaration, puis avec l'aide de M. Boutziouvis, répond aux questions.

À 19 h 4, le comité suspend ses travaux.

À 19 h 6, le comité reprend ses travaux. Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son analyse du Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008, déposé au Sénat le mardi 10 février 2009. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

Conformément à l'article 92(2)(f) du Règlement, le comité se réunit à huis clos pour examiner un projet de rapport.

Il est convenu que le projet de rapport soit adopté et que le président le présente au Sénat.

Il est convenu que le greffier et les analystes apportent au rapport les modifications de forme nécessaires, sans en changer le contenu.

À 19 h 10, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

DECLARATIONS OF PRIVATE INTERESTS

Pursuant to subsection 12(1) of the *Conflict of Interest Code for Senators*, a declaration of private interests was made as follows:

— By oral declaration, the Honourable Segal (2008 Legislative Review of Export Developed Canada).

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, June 3, 2009
(19)

[*English*]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Di Nino, Downe, Stollery, Wallin and Zimmer (7).

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

WITNESSES:

Fraser Institute:

Raaj Tiagi, Senior Economist, R.J. Addington Center for the Study of Measurement (by video conference).

As an individual:

Andrea Mandel-Campbell, Author (by video conference).

Mr. Tiagi made a statement and answered questions.

Ms. Mandel-Campbell made a statement and answered questions.

At 5:40 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

DÉCLARATIONS DES INTÉRÊTS PERSONNELS

Conformément au paragraphe 12(1) du *Code régissant les conflits d'intérêts des sénateurs*, une déclaration des intérêts personnels a été faite comme suit :

— Verbalement, l'honorable Segal (Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008).

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 3 juin 2009
(19)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Di Nino, Downe, Stollery, Wallin et Zimmer (7).

Également présentes : Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Institut Fraser :

Raaj Tiagi, économiste principal, R.J. Addington Center for the Study of Measurement (par vidéoconférence).

À titre personnel :

Andrea Mandel-Campbell, auteure (par vidéoconférence).

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

Mme Mandel-Campbell fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 17 h 40, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, June 2, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 6:08 p.m. to continue its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Senator Consiglio Di Nino (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I see a quorum. I call the meeting to order, first with official apologies to our witnesses today for the tardiness of this meeting. As you know, when the Senate is sitting, committees cannot sit without specific permission. We did get permission about five minutes ago. Otherwise, we would have had to postpone what I am sure will be a very interesting discussion.

I would like to welcome all of you to the meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today from the Canadian Council of Chief Executives, CCCE, once again, with a double welcome, is David Stewart-Patterson, Executive Vice-President; and Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade.

The Canadian Council of Chief Executives is a not-for-profit, non-partisan organization composed of the chief executive officers of Canada's leading enterprises. Welcome to the Senate. I believe Mr. Stewart-Patterson will be starting us off. We will listen to the two of you for a few minutes and then have time for questions from senators.

David Stewart-Patterson, Executive Vice-President, Canadian Council of Chief Executives: Thank you. I know your study is addressing three of our major trading partners, but if I may, I will address my initial comments to just one of those, that being India, simply because that is a country with which we have actually been engaged extensively as an organization over the past few years.

In particular, I want to highlight some of the work we have been doing with our colleagues at the Confederation of Indian Industry, CII, in laying the groundwork for what I am hoping is evolving as a comprehensive effort to expand our bilateral relationship. Essentially, this got underway in 2005 when our respective prime ministers asked the private sector to offer thoughts on where we might take the bilateral relationship and specifically raised the idea of an India-Canada CEO round table. That came to pass, and we started to see real progress on this

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 2 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international s'est réuni aujourd'hui à 18 h 8 pour poursuivre son étude de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale, et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Le sénateur Consiglio Di Nino (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Nous avons le quorum, nous pouvons donc commencer. J'aimerais tout d'abord présenter mes excuses officielles à nos témoins pour l'heure tardive de cette réunion. Comme vous le savez, lorsque le Sénat siège, les comités ne peuvent pas siéger sans autorisation spéciale, et cette autorisation, nous l'avons eue il y a cinq minutes. Sinon, nous aurions dû repousser ce qui va être, j'en suis sûr, une réunion extrêmement intéressante.

Je vous souhaite à tous la bienvenue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité reprend son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale, et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Nous accueillons ce soir des représentants du Conseil canadien des chefs d'entreprise, le CCCE, et avons le plaisir de retrouver David Stewart-Patterson, vice-président exécutif, et Sam Boutziouvis, Économie et commerce international.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est une organisation non partisane, à but non lucratif, qui rassemble les présidents-directeurs généraux des grandes entreprises canadiennes. Bienvenue au Sénat. Je crois que c'est M. Stewart-Patterson qui va commencer, et une fois que nous aurons entendu nos deux témoins pendant quelques minutes, nous passerons aux questions des sénateurs.

David Stewart-Patterson, vice-président exécutif, Conseil canadien des chefs d'entreprise : Merci. Je sais que votre étude porte sur trois de nos grands partenaires commerciaux, mais avec votre permission, j'aimerais me limiter, pour l'instant, à l'un d'entre eux, l'Inde, tout simplement parce que c'est un pays avec lequel notre organisation a eu de nombreux contacts au cours des dernières années.

J'aimerais en particulier souligner le travail accompli par le Conseil canadien des chefs d'entreprise, de concert avec nos homologues de la Confédération des industries indiennes, la CII, en vue de poser les assises d'une expansion potentiellement majeure de nos relations bilatérales. Les démarches du secteur privé en vue d'un arrangement bilatéral entre le Canada et l'Inde ont débuté en 2005, lorsque nos premiers ministres ont demandé au secteur privé de réfléchir à la forme que pourrait prendre une relation bilatérale et ont recommandé la création d'une table

front in 2007 when our organization took a CEO mission to India, to New Delhi and Mumbai, during which we held the first India-Canada CEO Roundtable.

At that point, we were talking in general terms. We were participants at the round table that called for closer bilateral commercial ties but put the first specific on the table and said that we should have ambitious five-year targets for both trade and investment.

We then had the second India-Canada CEO Roundtable in June of 2007 focusing on investment promotion and the potential for enhanced private-sector exchanges. It was at this meeting that our respective trade ministers provided advice for the first time, specifically on the idea of a free trade agreement between our two countries.

CCCE and CII began by looking at the bilateral trade context, exchanging ideas on potential recommendations and circulating draft documents, both among participants in the CEO round table and also experts in various fields.

That resulted in a report in September 2008 from the round table participants but endorsed by both of our organizations — I believe we provided a copy of that report from September 2008 to the committee earlier — which basically concluded that the time has come for Canada and India to move into a new era of cooperation, and we should move quickly to accelerate the growing ties between our countries.

It recommended that existing bilateral agreements and understandings should be augmented, if necessary, and then combined into a single, modern, high-quality, comprehensive economic agreement.

Given the broad scope to bolster and deepen our partnership and to cooperate more closely, they encouraged trade ministers to begin negotiations as quickly as possible.

In November of last year, the Speech from the Throne signalled Canada's government's interest in pursuing new economic agreements in Asia generally, and that was followed up in January 2009 by India and Canada agreeing to initiate exploratory discussions toward what is now being labelled as a comprehensive economic partnership agreement.

India's Commerce and Industry Minister Kamal Nath and Canada's Minister of International Trade Stockwell Day said that the goal at this point was to try to take our relationship to the next level. As the round table participants recommended previously, the ministers asked that their officials begin talks on the parameters of a comprehensive trade agreement.

Now, of course, the elections in India are over. We are hopeful that our countries can actually begin these discussions as quickly as possible, that we can implement the foreign investment

ronde indo-canadienne de chefs d'entreprise. Les choses ont suivi leur cours, et on a commencé à enregistrer de réels progrès sur ce front en 2007, lorsque le Conseil a organisé une mission de chefs d'entreprise à Delhi et à Mumbai et que nous avons tenu notre première Table ronde des chefs d'entreprise Inde-Canada.

À cette époque, il ne s'agissait que de discussions générales. Les participants à cette table ronde ont recommandé le renforcement des liens commerciaux bilatéraux et, plus précisément, des objectifs quinquennaux ambitieux pour le commerce et les investissements.

Une deuxième Table ronde des chefs d'entreprise Inde-Canada a eu lieu en juin 2007, qui a porté principalement sur la promotion des investissements et les possibilités d'intensifier les échanges dans le secteur privé. C'est à cette réunion que nos ministres respectifs du Commerce sont intervenus pour la première fois et ont émis l'idée d'un accord de libre-échange entre nos deux pays.

Le CCCE et la CII ont alors commencé à examiner le contexte des échanges bilatéraux et à échanger des idées sur d'éventuelles recommandations. Nos organisations ont fait circuler des documents préliminaires parmi des groupes de référence composés des chefs d'entreprise ayant participé à la Table ronde et de spécialistes de divers domaines.

Dans un rapport dévoilé en septembre 2008 et approuvé par nos deux organisations, dont nous vous avons fait parvenir un exemplaire il y a quelque temps, les participants à la Table ronde concluaient que le Canada et l'Inde devaient entrer dans une nouvelle ère de coopération et s'empresser d'approfondir et d'intensifier les liens de plus en plus nombreux entre nos deux pays.

Ils recommandaient d'enrichir au besoin les accords et arrangements bilatéraux existants et de les regrouper en un seul accord économique général, moderne et de haute teneur.

Compte tenu de l'envergure des démarches nécessaires pour soutenir et approfondir notre partenariat ainsi que pour resserrer la coopération, ils encourageaient les ministres du Commerce à entreprendre les négociations le plus rapidement possible.

Dans le Discours du Trône de novembre 2008, le gouvernement du Canada exprimait son intention de rechercher de nouveaux accords économiques avec l'Asie en général. En janvier 2009, l'Inde et le Canada convenaient d'entamer des discussions exploratoires en vue d'un accord de partenariat économique approfondi.

Le ministre indien du Commerce et de l'Industrie, Kamal Nath, et le ministre canadien du Commerce international, Stockwell Day, ont alors affirmé vouloir faire passer notre partenariat économique au niveau supérieur. En outre, comme l'avait recommandé la Table ronde des chefs d'entreprise, les ministres sont convenus que leurs hauts représentants devaient se rencontrer pour entamer des pourparlers sur les paramètres d'un accord commercial intégral.

Les élections indiennes étant passées, nous espérons que nos pays pourront entreprendre les discussions dans les plus brefs délais, et que nous pourrions mettre rapidement en œuvre

promotion and protection agreement, FIPA, that has already been agreed to and, of course, wrap up negotiations on the civilian nuclear cooperation agreement.

How far we go in this comprehensive effort will obviously be determined by the commitment of leaders not just in the business community but across political and non-governmental communities as well. Certainly, if we want to move anywhere quickly, we will need continued support at the highest levels, particularly by our respective prime ministers. To that end, we are suggesting that bilateral summits be held on a regular basis to maintain and add momentum and to deal with any concerns or opportunities that inevitably crop up during this type of negotiation. We suggest that the first of these summits be held as quickly as possible.

Ministers should continue to engage directly, meeting regularly amongst themselves, but also continuing to engage the business communities in both countries. After a very successful visit by Minister Day to India in January, we are hoping India's new Commerce and Industry Minister will be able to visit Canada soon.

We would also like to see the CEO round table process continue. Certainly, as an organization, we are prepared to continue to offer our advice to our governments, elected officials and to appointed officials whenever that may be helpful.

We believe that both Canada and India would benefit from an agreement that would eliminate tariffs on a substantial majority of goods that move between us. Certainly, exporters and importers would benefit directly from the opportunity to strengthen supply chains between our two countries and essentially diversify our export markets. If we can get into serious negotiations on the trade front, that will raise awareness of the possibilities that may arise in other areas.

I would like to wrap up by describing what we see as the potential scope for a comprehensive agreement. Obviously, we would start by trying to eliminate duties on substantially all trade and non-agricultural products within 10 years. We have to recognize that there are opportunities perhaps in the agricultural sector but also extreme sensitivities, both in our country and particularly in India where, of course, farming is a subsistence activity for an awful lot of people. We need to work toward reciprocal but flexible commitments to simplify things such as rules of origin. We need a binding dispute resolution mechanism. We should look for a flexible mechanism to deal with eliminating non-tariff barriers. Finally, we need more transparency in customs rules and procedures and certainly enforceable rights and obligations in other regulatory areas.

Expanded trade and services between Canada and India should build on what is already being done multilaterally at the World Trade Organization and certainly compatible with the WTO's general agreement on trade and services. Progressively liberalized but broad in scope should be the goal on the services side. We

la version définitive de notre accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, l'APIE, ainsi que mener à terme nos négociations sur un accord de coopération nucléaire civile.

La portée et l'envergure de cette nouvelle initiative stratégique dépendront en grande mesure de l'engagement de nos leaders respectifs du monde politique, de la communauté des affaires et des organisations non gouvernementales. Pour enregistrer des progrès rapides, nous devons bénéficier d'un appui visible et constant des plus hautes sphères politiques, en particulier de nos premiers ministres. Nous devrions tenir des sommets bilatéraux annuels pour soutenir et accélérer le mouvement et pour faire face à toute préoccupation ou opportunité importante susceptible d'émerger au cours des négociations. Le premier de ces sommets devrait avoir lieu dès que possible.

Les ministres devraient continuer de se rencontrer régulièrement et de faire des démarches directes auprès des dirigeants d'entreprise indiens et canadiens. Après la visite très fructueuse en Inde du ministre Day en janvier dernier, nous espérons que le ministre indien du Commerce et de l'Industrie pourra venir au Canada dans les meilleurs délais.

Nous aimerions également que le processus de la Table ronde des chefs d'entreprise se poursuive. Cette organisation est d'ailleurs prête à donner des avis aux deux gouvernements, aux représentants élus et aux hauts fonctionnaires, chaque fois que cela pourra s'avérer utile.

L'Inde et le Canada tireraient tous deux avantage d'un accord visant la suppression des tarifs sur la grande majorité des produits qu'ils échangent. Les exportateurs et les importateurs profiteraient directement de l'expansion des réseaux d'approvisionnement entre nos deux pays et de la diversification de nos marchés d'exportation. Si nous entreprenons des négociations sérieuses sur le front commercial, nous serons mieux en mesure d'évaluer ce qu'il est possible de faire dans d'autres secteurs.

J'aimerais conclure en vous décrivant les différents éléments qu'un accord général devrait, à notre avis, comprendre. Bien entendu, nous recommandons la suppression des droits pour la quasi-totalité du commerce des produits non agricoles d'ici à 10 ans. Il faudra tenir compte des possibilités de ce secteur mais aussi des sensibilités très vives qui peuvent se manifester, chez nous et surtout en Inde où l'agriculture est une activité de subsistance pour un grand nombre de personnes. Nous devons négocier des arrangements réciproques mais souples pour simplifier les formalités, comme les règles d'origine, un mécanisme contraignant pour le règlement des différends, ainsi qu'un mécanisme souple pour l'élimination des barrières non tarifaires. Enfin, il faut donner plus de transparence aux règles et procédures douanières, et définir des droits et obligations exécutoires dans les autres domaines de réglementation.

L'expansion du commerce des services entre le Canada et l'Inde devrait miser sur les discussions en cours à l'OMC et être entièrement compatible avec l'Accord général sur le commerce des services de l'OMC. Le commerce de nos services devrait être progressivement libéralisé, mais avoir une vaste portée. Des

need progress on the mutual recognition of such things as professional qualifications and greater transparency on the regulatory front.

A future economic agreement could incorporate the foreign investment promotion and protection agreement that we have already negotiated to essentially create an investment chapter perhaps within that broader agreement to strengthen its provisions.

In short, what we have put on the table, if I can summarize, goes well beyond the scope of a traditional free trade agreement. We have concluded that what we need now is a more holistic approach to the bilateral relationship if we are to really realize the full benefits that we could achieve through a stronger bilateral approach.

Areas of cooperation that we should look at include science and technology, education, energy and the environment and various sectoral initiatives as well. I think we can look at culture, security, infrastructure, competition policy, intellectual property, double taxation, totalization, visa matters, standards testing, labelling and certification procedures, trade facilitation, greater engagement in public-private partnerships and public procurement, of course, which is a hot topic these days between Canada and the United States.

There is a potential here for greater cooperation across a very wide range of issues. To summarize, neither our council nor our counterparts at the Confederation of Indian Industry see that the Canada-India relationship is limited to an economic proposition. We have a potential here for a much broader partnership.

I close by suggesting that the current global recession, in my view, makes it more important than ever for our two countries to move forward together. The fact is that both Canada and India have been more fortunate than most in avoiding the worst impacts of the current global downturn. All the more reason, then, for us to set an example for the world by leading the way toward greater cooperation and openness rather than following others down the short-sighted and counterproductive path of protectionism.

I hope our governments move quickly to consider and act on the recommendations that have been put forward by our two business communities and that they move directly into negotiations without any unnecessary delays for further joint studies. We think those studies have basically been done.

We see great potential to serve the interests of people across both of our great countries, and certainly we as an organization will continue to work in any way we can to help India and Canada realize our full potential in the years ahead. I welcome your questions.

The Chair: Thank you, Mr. Stewart-Patterson. Before we go to question, Mr. Boutziouvis, do you wish to make any comments?

progrès devraient être faits en vue de la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles, ainsi que d'une transparence réglementaire accrue.

Un accord économique futur pourrait intégrer l'Accord Inde-Canada sur la promotion et la protection de l'investissement étranger que nous avons déjà négocié, dans le cadre d'un chapitre distinct sur les investissements, afin d'en renforcer les dispositions.

Bref, ce que nous avons proposé dépasse largement la portée d'un accord de libre-échange classique. Nous avons conclu qu'une démarche plus globale était nécessaire en matière de relations bilatérales pour que l'Inde et le Canada puissent profiter pleinement des bienfaits d'une relation bilatérale renforcée.

Parmi les domaines de coopération qu'on a présentés, mentionnons la science et la technologie, l'éducation, l'énergie et l'environnement, ainsi que diverses initiatives sectorielles. En outre, on devrait envisager une coopération accrue dans des domaines comme la culture, la sécurité, les infrastructures, la politique sur la concurrence, la propriété intellectuelle, la double imposition, la totalisation, les questions de visa, les procédures d'essais, d'étiquetage et de certification liées aux normes, la facilitation du commerce, l'engagement accru dans les partenariats public-privé ainsi que les marchés publics, qui est un sujet de friction en ce moment entre le Canada et les États-Unis.

Il est possible d'accroître la coopération dans un grand nombre de domaines. Je dirais, pour résumer, que le CCCE et la CII ne considèrent pas les relations Canada-Inde uniquement comme une proposition économique. Nous avons la possibilité d'établir un partenariat beaucoup plus vaste.

J'aimerais, pour terminer, souligner que la récession mondiale actuelle accentue l'importance et l'urgence pour nos deux pays de progresser ensemble. Le Canada et l'Inde ont été plus privilégiés que la plupart des autres pays en évitant les incidences les plus dommageables de la récession. Raison de plus, alors, de servir d'exemple au reste du monde en étant des leaders au chapitre de l'ouverture et de la coopération, plutôt qu'en suivant les autres sur le chemin étroit et contre-productif du protectionnisme.

J'espère que nos gouvernements procéderont rapidement à l'examen des recommandations proposées par nos deux communautés des affaires, et qu'ils entameront directement des négociations, sans attendre indûment d'autres études conjointes sur la question, car nous estimons que ces études ont pour l'essentiel été faites.

Nous entrevoyons d'importantes possibilités de servir les intérêts des citoyens des deux pays, et nous continuerons de faire tout ce que nous pouvons pour que l'Inde et le Canada réalisent leur plein potentiel au cours des années à venir.

Le président : Merci, monsieur Stewart-Patterson. Monsieur Boutziouvis, j'aimerais savoir si vous avez quelque chose à dire avant que nous passions aux questions?

Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade, Canadian Council of Chief Executives: I will wait for questions. Thank you.

The Chair: As a personal comment, India has been one of my favourite destinations for a number of years. I have been there several times, including this past January when I attended the Vibrant Gujarat conference, with which I am sure you gentlemen are familiar. It was quite an eye-opener. I have very few disagreements with your comments.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: According to a recent study, India is the second most attractive country, after China, for investments. A survey by a public relations firm, Development Counsellors International, among American CEOs indicates that, out of 281 respondents, 53.1 per cent said that China was the most trade-oriented country, India ranking second with 45 per cent of the votes. They were followed by Mexico with 30.1 per cent, the United Kingdom with 25.4 per cent, and Canada with 22 per cent.

Those who voted for India said, in 65 per cent of cases, that it was because of the quality, quantity and cheap cost of labour in this country. Economic performance and attractive manufacturing costs were also considered major assets of Indian economy.

Although you said this market was important for companies in the areas of science and technology and intellectual property, could you tell us how Canadian companies can take advantage of India's favorable economic climate? I would also like you to describe the nature of Canadian investments.

[English]

Mr. Stewart-Patterson: First, we have to recognize that we are starting from a very small base. India accounts for less than 1 per cent of Canada's direct investment abroad, at this point. However, there is great potential to expand on that relationship.

You have mentioned some of the strengths that India offers in terms of the quality of its labour force. From a Canadian perspective, the fact that there is some commonality of language obviously makes it an easier place for Canadians to move into and establish partnerships.

Again, both China and India get a great deal of attention simply because of the size and dynamism of their economies. India does have some downsides in that respect; it is perhaps more heavily regulated and not as closely linked into the global economy. On the other hand, that, in fact, has helped it in the recent downturn; it has not been quite as badly affected as some other developing markets.

Mr. Boutziouvis, do you want to add anything in particular in terms of specific potential for Canadian companies?

Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international, Conseil canadien des chefs d'entreprise : Je répondrai aux questions. Merci.

Le président : Sur un plan personnel, j'aimerais dire que l'Inde est l'une de mes destinations favorites depuis un certain temps. J'y suis allé plusieurs fois, notamment en janvier dernier, lorsque j'ai assisté à la conférence intitulée Vibrant Gujarat, dont vous avez certainement entendu parler, messieurs. Pour moi, ça a été une révélation, et je suis d'accord avec vous sur la plupart des remarques que vous avez faites.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Selon une étude récente, l'Inde est le deuxième pays le plus attractif derrière la Chine en ce qui concerne l'investissement. D'après un sondage réalisé par le groupe de relations publiques Development Counsellors International auprès des chefs d'entreprise américains, des 281 personnes interrogées, 53,1 p. 100 ont désigné la Chine comme étant le pays le plus favorable au commerce, alors que l'Inde arrive en deuxième place avec 45 p. 100 des voix. Suivent le Mexique avec 30,1 p. 100, la Grande-Bretagne avec 25,4 p. 100 et le Canada avec 22 p. 100.

Ceux qui ont opté pour l'Inde ont justifié leur choix, dans 65 p. 100 des cas, en citant la qualité, la quantité et le coût avantageux de la main-d'œuvre dans ce pays. La croissance et les coûts attractifs de fabrication ont également été mentionnés comme étant des atouts majeurs de l'économie indienne.

Même si vous avez mentionné que c'était important pour les entreprises qui travaillaient en sciences, technologies et propriété intellectuelle, pourriez-vous nous dire comment les entreprises canadiennes tirent profit du climat économique propice en Inde? J'aimerais également que vous nous parliez de la nature des investissements canadiens.

[Traduction]

M. Stewart-Patterson : Premièrement, il faut savoir qu'on part de très bas. À l'heure actuelle, l'Inde est le lieu de destination de moins de 1 p. 100 des investissements directs du Canada à l'étranger, mais le potentiel est considérable.

Vous avez parlé des atouts de l'Inde, notamment la qualité de sa main-d'œuvre. Pour le Canada, le fait de parler la même langue facilite la tâche aux Canadiens qui veulent établir des partenariats.

La Chine et l'Inde retiennent beaucoup l'attention simplement à cause de la taille et du dynamisme de leurs économies. L'Inde a toutefois des points faibles, notamment parce qu'elle est plus réglementée et moins imbriquée dans l'économie mondiale. Remarquez que, d'un autre côté, cela lui a été favorable car elle a moins souffert de la crise que certains autres pays en développement.

Monsieur Boutziouvis, avez-vous quelque chose à dire au sujet du potentiel des entreprises canadiennes?

Mr. Boutziouvis: Importantly, more than 50 per cent of the population is under 25 years of age. Therefore, the demographic reality associated with investing in India over the long term — and I think that Canadian businesses do go into India decidedly with a medium- to long-term perspective — is that, for the foreseeable future, there will be an abundant supply of labour but also a market place with a growing middle class to be able to take advantage of an India that is transitioning toward a knowledge-based economy; particularly in information and communication technology, pharmaceuticals and so many other areas.

One of the key challenges we see that needs to be faced, especially in India with the new Singh government with the stronger minority, is the need to move quickly with greater education and training efforts inside India in order to further build on what is largely deemed to be an excellent workforce, especially in the IT sector.

Senator Andreychuk: I want to thank you for your presentation where you have highlighted that political will is what will be necessary to get more involvement and cooperation within India. I think that is true in any trade, but it is especially true in India due to the complexity.

Some people in India, in the business sector, that say that after the appetite with the United States, Canada is not as significant to India to invest the time that it will take to negotiate all the elements that go into a trade agreement. Have you investigated to find out whether there is the political will from the side of India? Are they sufficiently aware of the opportunities that may come to them out of this?

Mr. Stewart-Patterson: If I may, one of the benefits of the way that we approached this project is that the starting point was for the business communities of our two countries to get together and discuss where we see the mutual benefits and opportunities. It was our reports to our respective governments that triggered the government interest. Certainly, our feedback from our private-sector counterparts has been that, yes, the Indian government is strongly interested in pursuing this.

Obviously, when you compare Canada to the United States, we are smaller. We do not have the same scale of benefit to offer. On the other hand, with India, as with our current discussions with the European Union, the Indian government sees benefits — and certainly the Indian community sees benefits — in working closely with Canada now and perhaps more quickly because that might help establish a pattern for them in subsequent discussions with the United States.

We have the potential to move more quickly and to reach agreement on a number of fronts. In that way, we might perhaps set an example that they can benefit from in negotiations with other partners — the United States and beyond.

As an organization, we have traditionally been very strong supporters of multilateral negotiations, but the reality is that those talks under the WTO have run into severe blockages in recent years. Many countries — Canada and India included — are looking for ways to move forward on a bilateral basis, because we

M. Boutziouvis : Il faut savoir que plus de 50 p. 100 de la population a moins de 25 ans. Par conséquent, si l'on veut investir en Inde sur le long terme — et je crois que les entreprises canadiennes que cela intéresse ont une perspective à moyen et long terme —, il faut se dire que, pendant encore un avenir prévisible, il y aura une main-d'œuvre en abondance et aussi que c'est un marché où la classe moyenne, de plus en plus nombreuse, pourra profiter de la transition du pays vers une économie du savoir, notamment dans les technologies de l'information et des communications, les produits pharmaceutiques et bien d'autres domaines.

Ce qu'il faudrait faire à notre avis, d'autant plus que le gouvernement minoritaire Singh a été reporté au pouvoir avec un plus grand nombre de voix, c'est déployer rapidement des initiatives dans le domaine de l'éducation et de la formation afin de miser sur ce qu'on considère déjà comme une main-d'œuvre excellente, surtout dans le secteur des TI.

Le sénateur Andreychuk : Je vous remercie de votre déclaration liminaire, où vous dites que la volonté politique est absolument indispensable à une plus grande coopération avec l'Inde. C'est vrai dans tous les domaines, mais surtout en Inde, à cause de la complexité de ce pays.

En Inde, certains entrepreneurs disent que, par rapport aux États-Unis, le Canada n'est pas assez important pour qu'on puisse prendre le temps de négocier tous les éléments d'un accord de libre-échange. Vous êtes-vous assuré qu'il y a bien une volonté politique du côté indien? Sont-ils suffisamment conscients des avantages qu'ils pourraient en tirer?

M. Stewart-Patterson : Lorsque nous avons entrepris ce projet, nous avons pensé qu'il fallait commencer par mettre en contact les milieux d'affaires de nos deux pays pour qu'ils puissent discuter entre eux des possibilités et des avantages d'un tel projet. Ce sont les rapports que nous avons soumis à nos gouvernements respectifs qui ont suscité leur intérêt. D'après ce que nous ont dit nos homologues du secteur privé, le gouvernement indien est très intéressé par ce projet.

Bien sûr, quand vous comparez le Canada aux États-Unis, notre pays est plus petit. Les avantages que nous avons à offrir ne sont pas du même ordre de grandeur. Par contre, nous avons constaté dans nos discussions avec l'Inde, tout comme avec l'Union européenne, que le gouvernement indien et le milieu des affaires de ce pays voient des avantages à travailler étroitement avec le Canada dans un avenir proche, car cela pourrait les aider dans des discussions subséquentes avec les États-Unis.

Nous avons la possibilité d'agir rapidement et de conclure un accord sur un certain nombre de fronts. Si nous y parvenons, ils pourront peut-être s'en servir comme modèle dans leurs négociations avec d'autres partenaires, les États-Unis ou d'autres pays.

Notre organisation a toujours été un ardent défenseur des négociations multilatérales, mais il est vrai qu'à l'OMC, ce type de discussions s'est heurté à de sérieux obstacles ces dernières années. Un grand nombre de pays, y compris le Canada et l'Inde, cherchent aujourd'hui à conclure des accords bilatéraux parce que

can do it faster, in the hopes that the things we work out on a bilateral basis can be expanded into regional and, eventually, multilateral, worldwide approaches.

Senator Andreychuk: A subset to that is we have the federal-provincial constant challenge. India, of course, has the many states that have a role to play. Is our complexity of systems an advantage to us, or does it just make the trade negotiations that much more difficult?

Mr. Boutziouvis: We have had a couple of champions on the provincial front who have contributed to the federal push with respect to the Canada-India relationship.

In particular, Premier Charest has done an excellent job supporting the efforts of the private sector in Canada to promote the Canada-India relationship. He was present in the second CEO round table, which was held in Montreal in June 2007. He has an excellent relationship with former Minister of Commerce and Industry Kamal Nath.

Premier Dalton McGuinty has gone on missions to India at least twice, and Premier Campbell has been over, as well. Therefore, by and large, we do not see a problem on the provincial front. To the question of whether there are issues with provincial areas of competence that the Indian business community has raised with us and are referred to in the report, the answer is yes. However, I firmly believe that we can get through them because the Council of the Federation has issued, on more than one occasion, public support for proceeding with some type of enhanced arrangement with India.

We believe the provinces will be on board for the most part.

Senator Andreychuk: Is that true on the Indian side, also?

Mr. Boutziouvis: The Confederation of Indian Industry has not issued any warning or caveat about provincial involvement.

It would depend on areas of competence and responsibility in those areas. Thus far, we have not heard any caveats on that front.

The Chair: Gentlemen, from my knowledge, your organization has been one of the few that has recognized the real value of the diaspora communities in our country as that relates to investment and trade.

In your opinion, are we maximizing that value in Canada? Is there something more that we should be doing?

Mr. Stewart-Patterson: The easy answer to that is that we can always do more. The reality is that our tradition as a country of welcoming immigrants from around the world is becoming an increasingly important competitive advantage within a global economy, within an economy where companies that operate worldwide are recruiting and building up management teams that are multicultural in nature as well.

In terms of Canada's ability to attract investment from anywhere in the world in the years ahead, the nature of our communities is an increasingly big plus in that competition for investment.

c'est plus rapide, et aussi dans l'espoir que les ententes conclues au niveau bilatéral pourront être reconduites dans des mécanismes régionaux, voire multilatéraux ou mondiaux.

Le sénateur Andreychuk : Il faut ajouter à cela les complexités de notre système fédéral-provincial. L'Inde, bien sûr, comprend de nombreux États qui ont leur rôle à jouer. J'aimerais cependant savoir si la complexité de notre système est un avantage pour nous ou bien si cela ne fait que rendre les négociations plus difficiles?

M. Boutziouvis : Plusieurs porte-parole des provinces ont participé aux initiatives fédérales sur la relation Canada-Inde.

Le premier ministre Charest, en l'occurrence, a contribué très efficacement aux efforts du secteur privé du Canada pour promouvoir la relation Canada-Inde. Il a participé à la deuxième Table ronde des chefs d'entreprise, qui s'est tenue à Montréal en juin 2007, et il a établi une excellente relation avec l'ancien ministre indien du Commerce et de l'Industrie, Kamal Nath.

Le premier ministre Dalton McGuinty a effectué deux missions en Inde, et le premier ministre Campbell y est allé lui aussi. De façon générale, donc, nous ne pensons pas qu'il y aura des problèmes au niveau des provinces. S'agissant de problèmes de compétences provinciales que les milieux d'affaires indiens auraient soulevés, je vous dirais que oui, il y en a eu, et que le rapport en fait état. Je suis toutefois convaincu que nous pourrons les surmonter car le Conseil de la fédération a, plus d'une fois, affirmé publiquement son soutien à la négociation de relations plus poussées avec l'Inde.

Nous pensons donc que les provinces appuieront le processus dans son ensemble.

Le sénateur Andreychuk : Peut-on en dire autant du côté indien?

M. Boutziouvis : La Confédération des industries indiennes n'a pas exprimé d'opposition ou de réserve à l'égard de la participation des provinces.

Tout dépend des zones de compétence et de responsabilité. Jusqu'à présent, il n'y a pas eu de réserves à ce sujet.

Le président : Messieurs, votre organisation est, que je sache, l'une des rares à reconnaître le rôle des diasporas dans notre pays pour ce qui est des investissements et des échanges commerciaux.

À votre avis, savons-nous tirer le meilleur parti des diasporas établies au Canada? Que pourrions-nous faire de plus?

M. Stewart-Patterson : Il est facile de dire qu'on peut toujours faire plus. En fait, notre réputation de pays d'accueil pour les immigrants du monde entier devient un avantage compétitif de plus en plus important dans une économie mondiale; ça l'est aussi pour notre propre économie, où les entreprises ayant des activités internationales peuvent recruter des équipes de gestion multiculturelles.

S'agissant de la capacité du Canada d'attirer des investissements du monde entier, je peux vous dire que la diversité de nos collectivités est un atout de plus en plus important dans la compétition pour les investissements.

On the question of whether we are making as good a use as we could of that resource within our communities, we clearly are not. If we look at the economic figures on how new immigrants fare within our economic system, they are not moving into the mainstream as quickly as they should be.

A whole range of issues is involved in that. We have talked about some of the issues here in terms of credential recognition and assessment. We know what many of those issues are. Various levels of government are working to address those, but we still have a way to go before we can confidently say that we are making the best possible use of the people we have here in our communities.

Mr. Boutziouvis: The report was written in such a way, and Mr. Stewart-Patterson made his testimony and comments in such a way, as to emphasize the need to raise awareness from the top down. That is one of the biggest areas where the federal government, in particular, can make an impact. That way, we can take advantage of the incredible, robust nature of the diaspora, which is a competitive advantage with respect to the Canadian context.

We need to raise awareness within Canada. We need leadership from the top. We need our prime ministers to meet. An invitation is out for Prime Minister Singh to visit Canada at the earliest opportunity. It is great that he will continue in his leadership role in India for the next several years in a stronger position. We certainly hope Prime Minister Singh will answer that invitation to visit Canada at the earliest opportunity.

Senator Dawson: The CCCE has been here before. We recognize that you have been proposing that there be political will. The three P's — the political will, the private will and the provincial will — whether it is Mr. Charest, Mr. McGuinty or the Maritime gateway community that has gone to India to say that the Atlantic Gateway is better for you than the Pacific Gateway, will the combination of those three P's help us on rules of origin and dispute settlement? Do you think there is enough collective will to say that we will sit down at a table?

Much of the dispute settlements and rules of origin are applied provincially; they are not jurisdictions that we, the all-consuming federal government, can say that we will do it by ourselves and will solve it. We need the cooperation of our provinces. We need the cooperation of our big industries that are the ones that are the private side of the image we are trying to develop and the growth we are trying to have in India.

I know you have always been optimistic, but how would you compare our chances of succeeding on rules of origin and dispute settlements with India? You have admitted that on the world-trade side and the multilateral side, we have not been doing well. We have had problems with many states. Why should we be optimistic about India?

Quant à savoir si nous tirons le meilleur parti possible des ressources que nous avons dans nos collectivités, la réponse est un non catégorique. Si l'on en juge par les statistiques sur le taux d'intégration des nouveaux immigrants dans notre système économique, il est clair qu'ils ne progressent pas aussi rapidement qu'il le faudrait.

Il y a toutes sortes de raisons à cela. Nous en avons parlé tout à l'heure à propos de la reconnaissance des qualifications professionnelles, mais il y en a beaucoup d'autres, comme vous le savez. Plusieurs niveaux de gouvernement essaient de régler ces problèmes, mais nous avons encore beaucoup à faire avant de pouvoir affirmer que nous tirons le meilleur parti possible des ressources que nous avons dans nos collectivités.

M. Boutziouvis : Le rapport a été rédigé de façon à sensibiliser d'abord les dirigeants, et M. Stewart-Patterson a fait son témoignage dans ce sens, car c'est l'un des principaux domaines dans lesquels le gouvernement fédéral peut avoir un impact. C'est de cette façon que nous réussirons à exploiter le potentiel incroyable de la diaspora, qui est un avantage concurrentiel pour le Canada.

Il faut sensibiliser les gens au Canada. Il faut que la volonté vienne d'en-haut, et que nos premiers ministres se rencontrent. Le premier ministre Singh a reçu une invitation à se rendre au Canada dès que possible. Il est bon de savoir qu'il a été reporté au pouvoir pour plusieurs années, avec un mandat plus fort. Nous espérons qu'il répondra bientôt à cette invitation.

Le sénateur Dawson : Le CCCE a déjà comparu devant notre comité. Vous soulignez l'importance de la volonté politique. En fait, ce sont les trois P : volonté politique, volonté du privé et volonté des provinces, qu'il s'agisse de M. Charest, de M. McGuinty, ou de la délégation des Maritimes qui s'est rendue en Inde pour dire que notre porte d'entrée de l'Atlantique est préférable à notre porte d'entrée du Pacifique... Pensez-vous que la combinaison de ces trois P nous aidera à négocier des mécanismes sur les règles d'origine et sur le règlement des différends? Pensez-vous qu'il y ait suffisamment de volonté collective pour que nous puissions tous nous asseoir à la même table?

Certains règlements de différends et certaines règles d'origine sont appliqués au niveau provincial; le gouvernement fédéral a beau être omniprésent, il ne peut pas le faire tout seul, il a besoin de la collaboration des provinces. Il a aussi besoin de la collaboration des grandes entreprises qui représentent le volet privé que nous essayons de développer en Inde.

Je sais que vous êtes toujours très optimistes, mais pensez-vous que nous ayons vraiment des chances de négocier avec l'Inde des mécanismes sur les règles d'origine et le règlement des différends? Vous avez admis qu'en ce qui concerne les échanges mondiaux et multilatéraux, nos résultats ne sont pas très bons, car nous avons eu des problèmes avec bon nombre d'États. Pourquoi alors cet optimisme vis-à-vis de l'Inde?

Mr. Stewart-Patterson: No matter how sticky an issue may be, it is much easier to work out one-on-one than among a hundred at a time. That is why we see many countries, not just Canada, turn to the bilateral process.

Senator Dawson: It is not one-on-one when you talk about the provinces, the private enterprise and the federal will.

Mr. Stewart-Patterson: No, but that is the other thing; as we move beyond the traditional notion of a free trade agreement in terms of the Canada-U.S. deal in the 1980s and start to talk about this much broader range of issues, there is recognition that you have to bring, in Canada's context, the provincial level of government into the discussions.

We have seen that happen explicitly on the Canada-European Union discussions, where one of the preconditions for the European Union being interested in launching negotiations was that they wanted assurance that the provinces would be involved and in a position to make commitments. One of the things that they are most interested in is the opening up of government procurement. They want to ensure that happens at the sub-national level.

When you leave areas out such as sub-national government procurement, you end up with a situation the same as the one we are facing today with the United States. Because it got left out, now it is a problem. It is a problem we have to deal with in isolation.

Again, the advantage of discussions that cover a broad range of issues is that you can then, as a country, sit back and decide what trade-offs you are willing to make. Whereas, if you are trying to negotiate a single issue in isolation, you might say, "This tilts too much one way, so we cannot do a deal. If you can give us something here, we can give you a little something there." That is how a broad deal gets done.

Senator Dawson: You are confident that in the case of India, the three P's are strong enough — because we have spent a great deal of time negotiating on certain agreements and gone nowhere. If the stars are aligned, are you telling me that you think this is an opportunity that is easier than others?

Mr. Stewart-Patterson: The reality is no one can know whether a negotiation will be successful. We have to talk about our respective interests and work through what the trade-offs might be. It is important that our governments, at both the federal and provincial level — and our private sector because we got this ball rolling — have all agreed that there is potential here. These are issues that we should discuss, and these are issues worth negotiating. It is worth the time to see if we can do a deal.

That in itself is a positive sign that all three P's are aligned. Now we just have to all do our respective homework, sit down and see what type of a deal we can work out.

Senator Wallin: On the same topic, as I look at your very optimistic list of all the areas you want to see, such as science, energy, environment and others, Senator Dawson pointed out,

M. Stewart-Patterson : Quel que soit le degré de difficulté du dossier, il est toujours plus facile de négocier avec une partie plutôt qu'avec une centaine. C'est la raison pour laquelle bon nombre de pays, et pas seulement le Canada, optent pour des négociations bilatérales.

Le sénateur Dawson : On peut difficilement parler de négociations bilatérales quand il faut tenir compte des intérêts des provinces, du secteur privé et du gouvernement fédéral.

M. Stewart-Patterson : Certes, mais justement, au fur et à mesure que nous nous écartons du modèle traditionnel d'accord de libre-échange, comme celui que nous avons signé avec les États-Unis dans les années 1980, pour englober des questions beaucoup plus variées, nous nous rendons bien compte, au Canada, que les provinces doivent participer aux discussions.

C'est exactement ce qui s'est produit pour nos discussions avec l'Union européenne, celle-ci ayant établi comme condition préalable, entre autres, que les provinces y participent et soient en mesure de prendre des engagements. L'une des choses qui les intéressent le plus est l'ouverture des marchés publics aux entreprises étrangères, et elles veulent s'assurer que cela s'appliquera à tous les ordres de gouvernement.

Lorsque des questions comme les marchés publics provinciaux et municipaux sont exclues d'un accord, vous vous retrouvez dans une situation semblable à celle que nous connaissons avec les États-Unis. Le fait que la question ait été exclue de l'accord pose maintenant un problème que nous devons régler séparément.

Lorsque les discussions portent sur une vaste gamme de dossiers, vous pouvez, au nom de votre pays, déterminer quels compromis vous êtes prêts à faire. Par contre, si vous essayez de négocier un seul dossier séparément, vous êtes tentés de dire : « ça penche trop d'un côté, nous ne pouvons pas nous entendre ». Quand on négocie un accord plus vaste, on peut dire : « si vous faites une concession ici, nous en ferons une là ».

Le sénateur Dawson : Vous pensez donc que, dans le cas de l'Inde, les trois P sont assez solides, car enfin, il faut reconnaître que nous avons passé beaucoup de temps à négocier certains accords mais que cela n'a mené à rien. Si les circonstances sont favorables, vous pensez donc que ce sera plus facile cette fois?

M. Stewart-Patterson : Personne ne peut savoir à l'avance si les négociations vont aboutir. Chaque partie défend ses propres intérêts et essaie de voir quels compromis elle est prête à faire. Il est important que nos gouvernements fédéral et provinciaux et notre secteur privé reconnaissent tous le potentiel de ces négociations. Il faut qu'ils s'entendent sur les dossiers à négocier et sur la nécessité d'y consacrer le temps qu'il faut pour parvenir à un accord.

En soi, c'est déjà le signe que les trois P sont d'accord. Il nous reste maintenant à préparer nos positions respectives et à déterminer le genre d'accord que nous voulons négocier.

Le sénateur Wallin : Je vais rester sur le même sujet. Vous nous avez donné une liste très optimiste de tous les dossiers que vous voulez aborder, notamment la science, l'énergie et

and others, that we did not have a whole lot of luck with the Americans on this one. What gives you the optimism?

Given the protectionist mindset in the U.S. and their turning inward, is that giving us sort of a window? Or are you just more optimistic in general because we have learned from our mistakes and learned to negotiate better than we did the last time?

Mr. Stewart-Patterson: I do not know.

Senator Wallin: It is a multiple choice.

Mr. Stewart-Patterson: You have raised the situation we are facing with the rise of protectionism not only in the United States but in countries around the world. That is providing a new sense of urgency for us to explore any potential avenue to move matters in the other direction.

Everyone who looks at the situation logically says that protectionism is self-defeating and counterproductive, yet it seems incredibly hard to battle the political momentum that seems to infuse much of protectionist measures. Where we have a government in India that has been re-elected with a stronger mandate and is more outwardly oriented, and where we are coming face to face with some of the more difficult aspects of our relationship with our major trading partner to the south, there is an incentive on both sides to say that we should let the two of us see what we can work out, not only for our mutual benefit on a bilateral basis but perhaps setting an example of what might be done elsewhere as well.

Senator Wallin: Is that a legitimate argument that there is a window now, given what we see stateside — “Buy American,” et cetera — that if not now, maybe never?

Mr. Stewart-Patterson: I do not think it is a window in that sense. It is more an added sense of urgency. Because of what is happening around the world in terms of the downturn and the rise of protectionism, we have to seize any opportunity that does arise that opens up any possibilities that come up and run with it as best we can.

Mr. Boutziouvis: The report that underpins the testimony of today was released in early September 2008, just on the cusp of when we went into this major tailspin. Be that as it may, the business communities had spoken jointly saying, “Let us proceed as far as we can and as comprehensively as we can in a number of areas.” In the case of the most recent issue that we had with the United States about government procurement and “Buy American,” the report on the India front makes it clear that we could be a little more modest with our objectives because India needs to sign the WTO government procurement agreement first. Let us dial up, increase transparency and get the Indian government to sign onto that agreement, after which we will see what we can do.

We have a science and technology agreement with India, so let us see what else we can do with it. In the case of investment, for example, Canada’s foreign investment promotion and protection agreement is scrubbed legally and ready to go, but the Indian and

l’environnement, et, comme le sénateur Dawson et d’autres, je suis curieuse de savoir pourquoi vous êtes aussi optimiste étant donné le peu de résultats que nous avons obtenus avec les Américains.

Est-ce la nouvelle attitude protectionniste des Américains et leur repli sur eux-mêmes qui nous donnent une chance de réussir? Ou êtes-vous plus optimistes parce que, de façon générale, nous avons tiré des leçons de nos erreurs et que nous savons mieux négocier qu’avant?

M. Stewart-Patterson : Je ne sais pas.

Le sénateur Wallin : C’est une question à choix multiple.

M. Stewart-Patterson : Vous avez parlé de la montée du protectionnisme, non seulement aux États-Unis, mais ailleurs dans le monde. Je pense que cela explique notre empressement à vouloir explorer d’autres mécanismes pour renverser la tendance.

Les observateurs avertis savent que le protectionnisme est contre-productif, et pourtant, il est incroyablement difficile de lutter contre les arguments politiques qui servent de munitions aux mesures protectionnistes. En Inde, le gouvernement vient d’être réélu avec un mandat plus fort, et il est plus tourné vers l’extérieur. De notre côté, nous avons des difficultés dans nos relations avec notre principal partenaire commercial plus au sud. C’est donc le moment, pour l’Inde et le Canada, de se demander s’ils devraient négocier un accord qui, non seulement servirait l’intérêt des deux pays mais pourrait éventuellement servir de modèle ailleurs.

Le sénateur Wallin : Peut-on vraiment dire que le moment soit venu et que, vu la nouvelle politique « Acheter américain », c’est maintenant ou jamais?

M. Stewart-Patterson : Ce n’est pas tout à fait ça, je voulais plutôt dire qu’il y a un sentiment d’urgence. Étant donné tout ce qui se passe sur la scène internationale, avec la crise financière et la montée du protectionnisme, il y a des occasions à saisir, et il ne faut pas perdre de temps.

M. Boutziouvis : Le rapport qui sous-tend notre témoignage d’aujourd’hui est sorti début septembre 2008, quelques jours avant la grave crise financière que nous connaissons aujourd’hui. Quoi qu’il en soit, les milieux d’affaires des deux pays étaient d’accord pour progresser au maximum sur un certain nombre de dossiers. Il est vrai que, étant donné le problème que nous avons depuis peu avec les États-Unis au sujet des marchés publics et de leur politique « Acheter américain », tout semble indiquer que nous allons devoir réduire un peu nos objectifs car l’Inde doit d’abord signer l’accord de l’OMC sur les marchés publics. Donc, préparons-nous, augmentons la transparence et négocions une entente avec le gouvernement indien, après quoi, nous verrons bien.

Nous avons déjà un accord avec ce pays dans le domaine de la science et de la technologie, donc voyons si nous pouvons négocier autre chose. Dans le cas des investissements, par exemple, notre projet d’accord sur la promotion et la protection

the Canadian business leaders sent us a signal to promote investment more and get into the civil nuclear cooperation. The Indian private and public sectors asked us to bring our investment dollars to invest in infrastructure because we have an expertise.

The report responds to the joint effort of both business communities, and that is why this is a very important opportunity given that the business community signed off on the report jointly.

Senator Wallin: You have raised this issue and Minister Day has been clear about it. He took private-sector people with him on the trip. The whole notion of nuclear energy is out there and is an important priority. However, the World Bank says that India is not an easy place to do business and ranks it about one hundred and twenty-second. It is said that it is easier to do business in Nigeria. We have seen acts of terrorism in Mumbai, and there is still much fraud and corruption, et cetera. Those two pictures together would give some people, in the days of skittish capital, cause to hesitate. Are you telling us that they are still keen to do business there?

Mr. Stewart-Patterson: Many things make people nervous around the world these days. During a synchronized global downturn, we come to realize how much we are connected and that nowhere is completely safe.

India, similar to many other destinations, has clear risks, but it also has clear pluses. Any individual company will look at its opportunities and the potential upside and downside to make decisions accordingly. India has many important strengths, whether that is in terms of the quality of its labour force or its dedication to the rule of law. Those strengths make it a good bet for Canada as a partner, and we should seek to expand those relationships.

We need to be realistic about how far and how fast we can move forward. At the same time, we have to recognize that, in many cases, we already have a substantial base on which we are trying to build across a broad range of issues.

Mr. Boutziouvis: In the case of this sector, the window of opportunity exists, and we should try to close it as quickly as possible. The Americans and the Indian government negotiated their bilateral deal. As soon as the U.S.-India deal was signed, Canada endorsed it and struck a dialogue. All reports suggest that we are ready to close this deal, which we should do as quickly as possible. Some companies, such as SNC-Lavalin Group Inc., have synergies with a nascent Indian nuclear power sector that could exceed a \$100-billion investment over the next 10 to 20 years. We should not close the door on this opportunity. Frankly speaking, we need to do this deal in order to proceed with moving on the economic partnership agreement, EPA.

Mr. Stewart-Patterson: If I may, this is an example of how issues tie together. On the one hand, there is a window of economic opportunity for something in which Canada has expertise and demonstrated capacity. However, it is also an

des investissements était finalisé et prêt à être signé, mais les industriels indiens et canadiens nous ont fait savoir qu'il fallait promouvoir l'investissement encore davantage et prévoir une coopération nucléaire civile. Les secteurs privé et public indiens nous ont demandé d'investir dans des infrastructures parce que nous avons l'expertise.

Le rapport reflète donc les efforts conjoints des milieux des affaires des deux pays, et c'est pour cela que nous disons que le moment est venu d'agir.

Le sénateur Wallin : Vous en avez parlé tout à l'heure, et le ministre Day avait lancé un message clair en invitant des représentants du secteur privé à se joindre à sa délégation. Toute la question de l'énergie nucléaire est une priorité importante. Toutefois, la Banque mondiale affirme qu'il n'est pas facile de faire des affaires en Inde, et elle le classe au 122^e rang, même après le Nigéria. Il y a eu des actes de terrorisme à Mumbai, et il y a encore beaucoup de fraude et de corruption, entre autres. Il me semble qu'à une époque où les investisseurs sont déjà quelque peu réticents, cela devrait suffire à les dissuader encore davantage. Pensez-vous vraiment que nos investisseurs aient envie d'aller y faire des affaires?

xM. Stewart-Patterson : Il y a beaucoup de choses qui inquiètent les gens en ce moment. Lorsqu'une crise frappe en même temps l'ensemble de la planète, on se rend compte que tous les pays sont interdépendants et qu'aucun n'est complètement à l'abri.

Comme d'autres, l'Inde comporte des risques, mais elle présente aussi des avantages évidents. Avant de prendre une décision, une entreprise examine la situation et tient compte des avantages et des risques. L'Inde a beaucoup d'atouts, notamment la qualité de sa main-d'œuvre et le respect de l'État de droit. Ces atouts en font un partenaire intéressant pour le Canada, et nous devrions essayer de renforcer notre relation.

Bien sûr il faut être réaliste et savoir jusqu'où et à quel rythme on peut aller. Mais il faut reconnaître aussi que, à bien des égards, nous avons déjà une base solide à partir de laquelle nous pouvons développer cette relation.

M. Boutziouvis : Pour ce qui est du secteur dont vous parlez, l'occasion se présente et il faut la saisir le plus vite possible. Les Américains et le gouvernement indien ont négocié une entente bilatérale. Dès qu'elle a été signée, le Canada l'a endossée et a entamé un dialogue. Tout semble indiquer que nous sommes près de conclure une entente, et nous devrions le faire le plus rapidement possible. Certaines entreprises, comme SNC Lavalin Group Inc., ont des synergies avec le secteur indien de l'industrie nucléaire, qui en est à la phase embryonnaire mais qui pourrait représenter un investissement de plus de 100 milliards de dollars au cours des 10 à 20 prochaines années. Il ne faut donc pas laisser passer cette occasion. En fait, nous devons signer cette entente avant de négocier un accord de partenariat économique.

M. Stewart-Patterson : C'est un exemple qui vous montre que tout se tient. D'un côté, nous avons une occasion qui se présente dans un domaine où le Canada a démontré son expertise et ses capacités. D'un autre côté, c'est aussi un dossier que notre pays

issue that we, as a country, want to see addressed in terms of climate change, for example. Nuclear power is one of those zero emission options for enabling fast-growing countries such as India to expand their standard of living without adding to the rise in emissions of greenhouse gases.

A convergence of interests exists in some of these sectors.

Senator Wallin: Those are great answers.

Senator Stollery: On the business of bilaterals and multilaterals, it should be on the record that most trade negotiators and specialists would say that bilaterals are practically useless. Essentially, the negotiators agree on everything that was not a problem and the things they cannot agree on, usually agricultural and cultural, they send to a dispute-settlement mechanism. In Canada, we have a great deal of experience with dispute-settlement mechanisms, in particular the softwood lumber dispute, which has cost about \$400 million in legal fees to date.

Senator Grafstein: It has cost \$1.2 billion.

Senator Stollery: The Honourable Donald S. Macdonald pointed out in his report 25 years ago that the most difficult things to negotiate are culture and agriculture; and the Doha Round is very much about agriculture, and it is difficult.

I have a figure that I heard on the weekend by the chief economist of Goldman Sachs in London and author of the BRIC report, Mr. Jim O'Neil. He said that by the year 2050, it is projected that India will have a GDP of about \$35 trillion, which is \$5 trillion more than the EU and only \$5 trillion less than the U.S.

Your organization has appeared before the committee several times before. When we mentioned that we should diversify our trade, your organization did not seem to be interested. Another interesting fact is that the Chinese contribution to global domestic demand, global growth and GDP is forecasted to be greater than the EU and the U.S. combined. Are these figures not leached into the organization? Have you changed your minds and think that perhaps it is time for Canada to begin looking at these gigantic emerging markets?

Mr. Stewart-Patterson: My first point is that we devoted so much time to the Canada-U.S. relationship not simply because of its sheer size. It is the fact that our economies have grown highly integrated, which means that the Canada-U.S. partnership enables Canadian companies to sell to the rest of the world. Much of what we sell to the rest of the world does not get made within our borders. The supply chain is across borders within North America. We are part of the North American export engine, and we receive our share of it directly and indirectly.

The second point is on the importance of other major trading partners. We have devoted a great deal of time to trying to make things happen on a multilateral basis because that would be the best of all. Having acknowledged that is not going anywhere

veut placer dans le contexte du changement climatique. Étant donné qu'elle ne produit aucun gaz à effet de serre, l'énergie nucléaire est une option qui permet à des pays à croissance rapide comme l'Inde d'augmenter leur niveau de vie sans aggraver la pollution.

Il y a donc une convergence d'intérêts dans certains de ces dossiers.

Le sénateur Wallin : Ce sont de belles réponses.

Le sénateur Stollery : À propos des bilatérales et des multilatérales, il est important de dire que, pour la plupart des négociateurs et des spécialistes des échanges commerciaux, les bilatérales ne servent pratiquement à rien. En effet, les négociateurs s'entendent sur toutes les questions qui ne sont pas problématiques, et pour les autres, notamment les problèmes agricoles et culturels, ils s'en remettent à un mécanisme de règlement des différends. Au Canada, nous en savons quelque chose, puisque le différend sur le bois d'œuvre nous a coûté jusqu'à présent environ 400 millions de dollars en frais juridiques.

Le sénateur Grafstein : Vous voulez dire 1,2 milliard de dollars.

Le sénateur Stollery : L'honorable Donald S. Macdonald faisait remarquer dans son rapport il y a 25 ans que c'était la culture et l'agriculture qui étaient les dossiers les plus difficiles à négocier. On a bien vu à Doha, qui portait surtout sur l'agriculture, combien les négociations étaient difficiles.

Pendant le week-end, j'ai entendu Jim O'Neil, économiste en chef de Goldman Sachs à Londres et auteur des rapports BRIC, prédire que, d'ici à 2050, l'Inde aura un PIB d'environ 35 billions de dollars, soit 5 billions de plus que l'Union européenne et seulement 5 billions de moins que les États-Unis.

Votre organisation a déjà comparu plusieurs fois devant notre comité. Lorsque nous disions qu'il fallait diversifier nos échanges commerciaux, votre organisation ne semblait pas très intéressée. Selon une autre prévision intéressante, la contribution des Chinois à la demande intérieure des pays, à la croissance mondiale et au PIB des pays sera supérieure à celles de l'Union européenne et des États-Unis confondus. Ces chiffres ont-ils fini par s'infiltrer dans votre organisation? Avez-vous changé d'avis et pensez-vous qu'il est temps que le Canada s'intéresse sérieusement à ces immenses marchés émergents?

M. Stewart-Patterson : Je dirai tout d'abord que nous avons consacré beaucoup de temps à la relation Canada-États-Unis, et pas seulement à cause de l'ampleur du marché que cela représente. Nos économies sont devenues de plus en plus intégrées, ce qui signifie que le partenariat Canada-États-Unis permet aux entreprises canadiennes de vendre leurs produits sur les marchés du monde entier. La chaîne d'approvisionnement transcende la frontière et s'étend à toute l'Amérique du Nord. Nous faisons partie des réseaux d'exportations nord-américains, et nous en recevons notre part, directement et indirectement.

Deuxièmement, j'aimerais parler de nos autres grands partenaires commerciaux. Nous avons consacré beaucoup de temps à essayer de négocier quelque chose au niveau multilatéral, car c'était la solution idéale, mais étant donné que cela ne mène à

currently, we also must look at the other opportunities out there. Never has there been any question that a market such as China or India has huge potential for us, but we are starting from a small base.

We are doing as much trade with India in a year as we do in about three days with the United States, which is all the more reason why we have to try to build up that share. At the same time, we have to recognize that even rapid growth in that relationship will only put a dent in the Canada-U.S. relationship at a modest pace.

Senator Stollery: We have the figures. It has been obvious to us that our trade with the U.S. has dropped. I do not know where it is now. It was 86; it is probably closer to 70 now with the bankruptcies and all of the problems south of the border. It has been obvious for some time that our trade with the U.S. has been declining at an alarming rate. We had the agricultural producers here last week talking about non-tariff barriers being used against them. They are desperate to find new markets outside. No one would argue that Canada's trade with the U.S. will ever be anything but important.

However, it seems to me that your association has changed its mind.

Mr. Boutziouvis: The Business Council on National Issues, before the Canadian Council of Chief Executives, was very interested in an enhanced relationship with Europe. We have been trying very hard to persuade our Japanese counterparts on the need for an enhanced economic partnership arrangement with Japan for the last 15 years. After three decades of exchanges back and forth with India, a confluence of events over the past five or six years, including changes to our status with India with respect to the sector we were discussing, helped bring together our private sectors to make a series of recommendations on the India relationship.

With all due respect, it is not that we have not been interested; an extraordinary confluence of events occurred on the Europe and India files. This brings us to 2008-09, where we are possibly facing the prospect of launching an enhanced economic partnership arrangement with Europe. We are also possibly launching something significant with India later this year or next year.

To bring the point home, our number-one trading relationship is the United States. We would be happy to come back to the committee to talk to you about the Canada-U.S. relationship. We have been talking about a five-point plan for the Canada-U.S. relationship since the early days after 9/11. We would love to speak to you about that in more detail, but we are here today to speak about India.

The Chair: We may invite you to do that.

rien pour l'instant, nous devons saisir les autres occasions qui se présentent. Nous n'avons jamais douté qu'un marché comme la Chine ou l'Inde avait un potentiel considérable pour nous, mais nous partons de pas grand-chose.

Nous échangeons en un an avec l'Inde ce que nous échangeons en trois jours avec les États-Unis, et c'est une raison de plus pour essayer de développer cette part de marché. Mais il est évident que, même si nos échanges avec l'Inde augmentent rapidement, cela n'affectera nos échanges avec les États-Unis qu'à un rythme modéré.

Le sénateur Stollery : Nous avons des chiffres. Il semble évident que notre commerce avec les États-Unis a diminué. Je ne sais pas où il en est actuellement; il se chiffrait à 86, et c'est sans doute plus près de 70 maintenant, avec toutes les faillites et tous les problèmes de l'autre côté de la frontière. Il est donc évident, depuis un certain temps déjà, que notre commerce avec les États-Unis diminue à un rythme alarmant. Les producteurs agricoles ont comparu devant notre comité la semaine dernière et nous ont parlé des barrières non tarifaires que les Américains utilisaient contre eux. Ils sont donc impatients de trouver de nouveaux marchés ailleurs. Personne ne conteste le fait que le commerce entre le Canada et les États-Unis restera important.

Il me semble quand même que votre association a changé d'avis.

M. Boutziouvis : Le Conseil d'entreprises sur les questions d'intérêt national, qui était le prédécesseur du Conseil canadien des chefs d'entreprise, s'intéressait beaucoup au renforcement de nos relations avec l'Europe. Nous avons fait des pieds et des mains pendant les 15 dernières années pour convaincre nos homologues japonais de la nécessité de négocier un accord de partenariat économique renforcé. Après trois décennies de discussions exploratoires avec l'Inde, une convergence d'éléments survenus au cours des cinq ou six dernières années, notamment l'évolution de notre relation avec l'Inde dans le dossier dont nous avons parlé, a amené les secteurs privés de nos deux pays à faire toute une série de recommandations sur notre relation avec l'Inde.

Avec tout le respect que je vous dois, ce n'était donc pas un manque d'intérêt de notre part. Il y a eu une convergence extraordinaire d'événements à propos des dossiers de l'Europe et de l'Inde. Cela nous amène à 2008-2009. Nous allons peut-être être en mesure d'entreprendre des négociations pour un accord de partenariat économique renforcé avec l'Europe, et éventuellement avec l'Inde d'ici à la fin de l'année ou l'année prochaine.

Pour résumer, je dirais que notre partenaire commercial principal est les États-Unis, et que nous serons ravis de comparaître à nouveau devant notre comité pour discuter des relations commerciales canado-américaines, à propos desquelles nous préconisons, depuis les jours qui ont suivi la tragédie du 11 septembre, l'adoption d'un plan en cinq points. Nous serions ravis d'en discuter avec vous davantage, mais aujourd'hui, nous sommes ici pour parler de l'Inde.

Le président : Nous vous inviterons peut-être à revenir nous parler des États-Unis.

Senator Segal: I am told by Indian business people — not the polite embassy officials and other officials who come before us — privately that they do not take Canadians very seriously. They think we are late; we do not do much; we talk more than we act. I think they would argue that if we looked at your 150 CEOs, the number amongst them who have decided to make serious investment or business intelligence activity in India is not very large and that smaller countries are doing a better job.

I do not disagree with anything in your recommendations. However, we may only be talking to ourselves if the business community itself is not engaged in making the case to its shareholders that it is prepared to make investments to build in a country where you need depth and time. Would you care to offer any reflection on that?

Mr. Stewart-Patterson: This whole process was launched by cooperation between the Canadian and Indian business communities. This started as a private-sector venture. We recognize that we need to be moving faster and trying harder on the Canadian side.

Senator Segal: Of your membership, would 10 per cent of them have some interest in investment in India? Do you have any sense of what that figure might be?

Mr. Stewart-Patterson: How many participants did we have on that first mission?

Mr. Boutziouvis: Eighteen members participated on the first mission in March 2007. The follow-up round table we had in Montreal had approximately 20 from each side.

You are absolutely correct. This is a follow-up point to the previous senator's opening question. It is not only about India with respect to the United States. Many countries have been knocking on India's door for the better part of a decade. We are late to the game. The private sector, the public sector and the non-governmental sector are all late to the game. We have to move.

That is why the report is written in such a way that it must be awareness raising. It is, in effect, a piece that must raise our level as soon as possible. It is basically a push for the Canadian private sector to recognize India for its potential in a realistic way.

The Chair: Six or seven months ago, I met with the India Calling delegation that came with two or three senior cabinet ministers. I spoke at the conference. That representation is an indication that there is more interest today from India and Indian businesses. Two dozen or more Indian business leaders came to that conference. Maybe you can make a brief comment on that.

Mr. Boutziouvis: As with many countries, it requires championing — a public-sector champion and a private-sector champion — when there is an interest in another country. We happen to have those in both of our countries.

Again, it was a fortuitous confluence of events. In the case of the India Calling conference, I believe you were visited by India's Minister of Science who was absolutely outstanding. Minister Kamal Nath is another champion, and hopefully the new

Le sénateur Segal : Certains industriels indiens — pas les fonctionnaires affables de l'ambassade ni les autres témoins qui comparaissent devant nous — nous disent en privé qu'ils ne prennent pas les Canadiens très au sérieux. Ils trouvent que nous sommes un peu en retard et pas très efficaces, et que nous sommes des beaux parleurs. Ils prétendent que, parmi vos 150 PDG, il y en a peu qui se disent prêts à faire sérieusement des affaires en Inde, et que de plus petits pays que nous font du meilleur travail.

Je n'ai rien à redire à vos recommandations. Mais j'ai l'impression que nous sommes en train de nous leurrer si le milieu des affaires lui-même n'a pas la volonté de convaincre ses actionnaires du bien-fondé de faire des investissements dans un pays où il faut du temps et de l'expérience. Qu'en pensez-vous?

M. Stewart-Patterson : Tout ce processus a été lancé par les milieux d'affaires du Canada et de l'Inde. Au départ, donc, c'était une initiative du secteur privé. Nous reconnaissons que le Canada doit déployer plus d'efforts.

Le sénateur Segal : Y a-t-il 10 p. 100 de vos membres qui seraient intéressés à investir en Inde? Combien y en a-t-il à peu près?

M. Stewart-Patterson : Combien ont participé à la première mission?

M. Boutziouvis : Dix-huit de nos membres ont participé à la première mission de mars 2007. Pour la deuxième table ronde à Montréal, il y en avait une vingtaine de chaque pays.

Vous avez tout à fait raison. Cela fait suite à la question de l'intervenant précédent. Il ne s'agit pas seulement de l'Inde par rapport aux États-Unis. Bon nombre de pays ont essayé de négocier avec l'Inde au cours des 10 dernières années, et il est vrai que nous nous y prenons un peu tard, et quand je dis nous, cela comprend le secteur privé, le secteur public et le secteur non gouvernemental. Il n'en reste pas moins qu'il faut avancer.

C'est la raison pour laquelle le rapport essaie de sensibiliser les décideurs à l'urgence de la situation. Il vise à convaincre le secteur privé canadien du potentiel qu'offre l'Inde.

Le président : Il y a six ou sept mois, j'ai rencontré la délégation à la conférence India Calling, qui comprenait deux ou trois ministres importants. J'ai pris la parole à cette conférence, qui montre bien que l'Inde et son milieu des affaires s'intéressent de plus en plus au Canada. En fait, près d'une trentaine d'industriels indiens étaient présents à cette conférence. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Boutziouvis : Comme c'est le cas dans beaucoup de pays, il faut que le secteur public et le secteur privé s'intéressent à un autre pays pour que les choses puissent se faire. Au Canada et en Inde, nous avons la chance d'avoir les deux.

Comme je le disais tout à l'heure, il y a eu une convergence fortuite d'éléments positifs. Pour ce qui est de la conférence India Calling, je crois que vous avez eu la visite du ministre indien de la Science, qui a été absolument extraordinaire. Le ministre Kamal

Minister of Commerce and Industry will be also; hopefully, Prime Minister Singh will visit his child who is resident in Canada and attending school here, another automatic champion for Canada.

It is same thing on the Canadian front: We have our organization and the Canadian Chamber of Commerce pushing as hard as we can with respect to the relationship with India; we have Minister Stockwell Day who is a champion, and Minister Lawrence Cannon has been there. The building blocks are there to champion the initiative from the top, and that is what we need.

The Chair: I will invite Senator Segal to the Indo-Canada Chamber of Commerce annual gala on Saturday evening in Toronto, which I will be attending. We can talk about this with some of our colleagues.

Senator Grafstein: I want to congratulate you; better late than never. We have been on this wicket for some time. I want to congratulate you that your organization is finally taking a leadership role. I agree with you that business should lead here.

If you analyze any history of trade between countries that have not traded, you need institutions. What institutions have been established other than this exchange between CEOs?

Mr. Stewart-Patterson: We will come back to the question of political leadership.

Senator Grafstein: Not political leadership. I am talking private leadership. I know what the political leadership is. I want to focus on the private.

Mr. Stewart-Patterson: We started with the India-Canada CEO Roundtable process. We are suggesting that should essentially continue on an institutional basis. It is not only the private sector meeting on a bilateral basis face to face regularly; it also needs to involve the ministers of trade, as they have been involved to date, and receiving attention and support from the prime ministerial level.

Those are the consultative aspects. Then as you build up a commercial relationship and other relationships, you get more visits back and forth as more people get involved and excited.

Senator Grafstein: Let me cut to the chase. There is a whole network of institutions in Canada. You have mentioned the Canadian Chamber of Commerce and the board of trade. We have heard from the chair about the Indo-China business community. The Indo-business community is represented across Canada. They are growing and getting wealthier very quickly. Have you set up a framework to ensure that those organizations are twinned with their sister organizations? It is not only for the CEOs to make a deal. Most of the stuff in China does not happen with the big CEOs; it is happening with small and intermediate businesses.

Nath est un autre défenseur de ce dossier, et j'espère que le nouveau ministre du Commerce et de l'Industrie le sera aussi. Quant au premier ministre Singh, c'est certainement un autre promoteur de nos relations, et nous espérons qu'il viendra voir son enfant qui est scolarisé ici au Canada.

C'est la même chose sur le front canadien. Nous avons notre organisation et la Chambre de commerce du Canada qui œuvrent pour le développement de nos relations avec l'Inde. Nous avons le ministre Stockwell Day qui défend le dossier, ainsi que Lawrence Cannon. Nous avons donc tous les appuis nécessaires au niveau supérieur, et c'est bien.

Le président : J'aimerais inviter le sénateur Segal au gala annuel de la Chambre de commerce indo-canadienne, samedi soir à Toronto. Je compte y assister, et j'en parlerai avec certains de mes collègues.

Le sénateur Grafstein : J'aimerais vous féliciter; mieux vaut tard que jamais. Nous attendons la chose depuis un certain temps, et je tiens à féliciter votre organisation d'en assumer le leadership. Je suis d'accord avec vous pour dire que c'est le secteur privé qui doit jouer le rôle de chef de file.

Historiquement, lorsque deux pays qui n'ont pas de liens commerciaux veulent établir des relations commerciales, ils doivent créer des institutions. En avez-vous créé, à part ces tables rondes de PDG?

M. Stewart-Patterson : Nous revenons à la question du leadership politique.

Le sénateur Grafstein : Je ne parle pas de leadership politique mais de leadership du secteur privé. Je sais ce qu'est le leadership politique, mais ce qui m'intéresse pour l'instant, c'est le leadership du secteur privé.

M. Stewart-Patterson : Nous avons commencé par la Table ronde de chefs d'entreprise Inde-Canada, et nous proposons de poursuivre ce processus. Mais il ne faut pas se limiter à des rencontres bilatérales entre représentants des deux secteurs privés, il faut aussi que les ministres du Commerce y participent, ce qui a été le cas jusqu'à présent, et il faut aussi avoir l'appui et l'attention des premiers ministres.

Voilà pour les consultations. Ensuite, au fur et à mesure que vous construisez votre relation commerciale et d'autres relations, le nombre de visites et d'échanges se multiplie.

Le sénateur Grafstein : Soyons précis. Il y a tout un réseau d'institutions au Canada. Vous avez parlé de la Chambre de commerce du Canada. Nous avons reçu le président du milieu des affaires indo-chinois. La communauté indo-chinoise est présente dans tout le Canada. Ces gens-là sont de plus en plus nombreux et prospèrent très rapidement. Avez-vous établi un réseau qui permettrait de jumeler ces organisations avec leurs homologues en Inde? Cela ne concerne pas seulement les grands PDG. La plupart des affaires, en Chine, ne se transigent pas avec des grands PDG mais plutôt avec des petites et moyennes entreprises.

Have you come up with a strategy about twinning these organizations to develop not only political will but also business will to get deals done?

Mr. Boutziouvis: In the run up to the meetings and the mission, we extended invitations to the Canadian Chamber of Commerce, the Canadian Manufacturers and Exporters and to the Canada-India Business Council. We do not normally extend invitations to the Canada-India Business Council on missions such as that, but, exactly to your point, we did so to build bridges. We thought it would be important to bring in the chair of that organization to be a representative of both Canadian and Indian business as a bilateral business group.

Senator Grafstein: What organization is that?

Mr. Boutziouvis: The Canada-India Business Council.

To your point about business groups, I said earlier that the diaspora is robust and dynamic. It is also dispersed. We could use some consolidation. We could use getting together a bit more. You are absolutely right. We need to bring all the groups together. They do go over. Our premiers go over with their own missions. Can our premiers get together and go over together? We can do many things to raise our profile and raise the awareness not only within Canada but also in India.

The Chair: Thank you for that. In closing, a couple of our colleagues wanted to ask questions dealing with two issues. First, do we have sufficient resources domestically and in India, in your opinion, to be able to facilitate additional investment and trade? Second, is Export Development Canada, EDC, a value-added component to the relationship with the two countries?

Mr. Boutziouvis: There is no question, senator, that the Export Development Canada is doing a fantastic job on the India front. They are to be highly commended for predicting and forecasting the importance of India to the Canadian private sector.

In addition, on the mission and in our CEO round table, the head of Export Development Canada, Mr. Siegel, participated in our round tables. There are never enough resources, senator, for the trade front. As someone who focuses on the international file, there are never enough resources; we need more.

Minister Day and the department have done a great job in promoting the India relationship. They have opened offices there recently. The footprint is expanding. Could there be more done? Absolutely. The Department of Foreign Affairs and International Trade deserves more resources.

The Chair: Gentlemen, to both of you, once again, we appreciated your presence here this evening. Your clear and forthright answers will be very useful in adding value and wisdom

Avez-vous préparé une stratégie qui permettra de jumeler ces organisations, afin de recueillir l'appui non seulement des responsables politiques mais aussi des entreprises qui seront les principales concernées par ces échanges commerciaux?

M. Boutziouvis : Pour la préparation de nos réunions et de la mission, nous avons envoyé des invitations à la Chambre de commerce du Canada, à l'Association des manufacturiers et exportateurs du Canada et au Conseil de commerce Canada-Inde. Normalement, nous n'invitons pas le Conseil de commerce Canada-Inde à participer à des missions, mais justement, comme vous le faisiez remarquer, nous l'avons fait pour jeter des ponts. Nous avons pensé qu'il était important d'inviter le président de cette organisation à représenter le milieu des affaires canadien et indien au sein d'une mission bilatérale.

Le sénateur Grafstein : De quelle organisation parlez-vous?

M. Boutziouvis : Du Conseil de commerce Canada-Inde.

Au sujet des associations d'industriels dont vous parlez, je disais tout à l'heure que la diaspora est solide et dynamique. Comme elle est aussi dispersée, il serait sans doute souhaitable de la consolider un peu. Vous avez tout à fait raison. Il faudrait réunir tous ces groupes. Ils organisent des missions en Inde. Nos premiers ministres ont aussi leurs propres missions. Nos premiers ministres pourraient peut-être s'entendre pour y aller tous ensemble? Il y a beaucoup de choses que nous pourrions faire pour accroître notre visibilité non seulement au Canada mais aussi en Inde.

Le président : Je vous remercie. Pour terminer, j'aimerais vous poser deux questions au nom de certains de mes collègues. Premièrement, estimez-vous que nous avons suffisamment de ressources au Canada et en Inde pour justifier une augmentation des investissements et des échanges? Deuxièmement, estimez-vous qu'Exportation et développement Canada, EDC, contribue positivement à la relation entre les deux pays?

M. Boutziouvis : Il est indéniable, sénateur, qu'Exportation et développement Canada fait un travail extraordinaire sur ce front-là. Il convient aussi de saluer la compétence de cette société d'État qui a su prévoir l'importance du marché indien pour le secteur privé canadien.

De plus, le président d'EDC, M. Siegel, a participé à notre mission et à nos tables rondes de chefs d'entreprise. Pour ce qui est des ressources, il n'y en a jamais assez, sénateur, quand on parle d'échanges commerciaux. Je m'occupe principalement du dossier international et je peux vous dire qu'il n'y a jamais assez de ressources, qu'il en faut davantage.

Le ministre Day et son ministère ont déployé beaucoup d'efforts pour promouvoir la relation entre nos deux pays. Ils y ont ouvert des bureaux tout récemment. Nous imprimons peu à peu notre marque. Peut-on faire plus? Certainement. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a besoin de plus de ressources.

Le président : Messieurs, nous avons beaucoup apprécié votre témoignage de ce soir, et nous vous en remercions. Vos réponses claires et franches vont nous être très précieuses pendant nos

to our deliberations. We look forward to the next time we will ask you to appear before us. We are always very pleased when you come here. Thank you again.

We will now go into an in camera meeting to deal with the EDC report. First, Senator Segal has a potential conflict that he wishes to put on the record.

Senator Segal: Thank you, chair.

At this point, I simply wish to declare that I have a faint but potential conflict of interest. Although I am not related to that Siegel fellow who works at the EDC in any way, shape or form — nor was I related to any of the Segals up in the gallery today from the Warden School of Finance; I want to make that perfectly clear. They were at the Warden School of Finance, but they did not have good enough marks to get into Queen's. I think the record is clear on that.

I would like let the record show that I will absent myself from the remainder of the meetings so as to avoid any potential or feint conflict with respect to the EDC.

The Chair: Honourable senators, I would like to put officially on the record that Senator Segal has declared a private interest with respect to Export Development Canada. In accordance with rule 32.1, the declaration shall be recorded in the minutes of proceedings of the committee.

We will now go in camera for two minutes.

(The committee continued in camera.)

OTTAWA, Wednesday, June 3, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m. to continue its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Senator Consiglio Di Nino (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I welcome everyone to the meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is continuing its special study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Appearing before the committee today via videoconference is Mr. Raaj Tiagi. He is a senior economist at the Fraser Institute's R.J. Addington Center for the Study of Measurement. Mr. Tiagi has an MA and a PhD in Economics from the University of California, Irvine. He co-authored with Mr. Lu Zhou, the report entitled *Canada's Economic Relations with China*.

délibérations. Nous espérons que nous aurons l'occasion de vous faire revenir devant notre comité. C'est toujours avec beaucoup de plaisir que nous vous écoutons. Merci encore.

Nous allons maintenant siéger à huis clos pour examiner le rapport d'EDC. Auparavant, le sénateur Segal aimerait vous faire part d'un conflit potentiel.

Le sénateur Segal : Merci, monsieur le président.

Pour l'instant, j'aimerais simplement déclarer que je risque d'avoir un petit conflit d'intérêts. Je n'ai absolument aucun lien de parenté avec ce Siegel qui travaille à EDC, et je n'en ai pas non plus avec les Segal qui se trouvaient aujourd'hui dans la galerie du public et qui venaient de la Warden School of Finance. Je tiens à ce que cela soit parfaitement clair. Ils étaient à la Warden School of Finance, mais ils n'ont pas eu d'assez bonnes notes pour pouvoir aller à Queen's. Je pense que cela est clairement consigné au compte rendu.

Je tiens également à faire consigner au compte rendu que je vais m'absenter pour le restant de la réunion afin d'éviter tout risque de conflit d'intérêts, potentiel ou apparent, en ce qui concerne EDC.

Le président : Honorables sénateurs, j'aimerais consigner officiellement au compte rendu que le sénateur Segal a fait une déclaration d'intérêts personnels en ce qui concerne Exportation et développement Canada. Conformément au règlement 32.1, la déclaration sera consignée dans le procès-verbal de notre comité.

Nous allons maintenant siéger à huis clos pendant deux minutes.

(Le comité poursuit ses travaux à huis clos.)

OTTAWA, le mercredi 3 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 15 pour poursuivre son étude de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Le sénateur Consiglio Di Nino (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Je souhaite la bienvenue à tous à cette réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité poursuit son étude spéciale de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes.

Comparait aujourd'hui devant le comité, par vidéoconférence, M. Raaj Tiagi. Il est économiste principal au R.J. Addington Center for the Study of Measurement de l'Institut Fraser. M. Tiagi a une maîtrise et un doctorat en économie de l'Université de Californie à Irvine. Il est le coauteur, avec M. Lu Zhou, du rapport intitulé *Canada's Economic Relations with China*.

Raaj Tiagi, Senior Economist, R.J. Addington Center for the Study of Measurement, Fraser Institute: I would like to start by thanking you all for inviting me to present this report. I will quickly go through my presentation, and I believe you have copies with you already.

The key point we are trying to get across is to show that, while Canada's economic relations with China have grown significantly over the last decade or so, there is still a lot of scope for further improvement in this relationship.

Keeping in mind the time that I have, I would like to talk about three key aspects of this relationship. The three aspects are merchandise trade relations with China, Canada's services trade with China and foreign direct investment with China. I will then quickly compare Canada with its competitors and the policy implication for Canada.

The first aspect of this relationship that I would like to talk about is the merchandise trade relations with China. As you can see from figure 1 on slide 4 of the presentation, Canada's merchandise trade with China is extremely small, approximately 6 per cent of Canada's overall trade as of 2007. The United States is by far Canada's largest trading partner, accounting for about two thirds of Canada's overall trade in 2007. However, if you look at trade over the years, then trade with China has certainly increased. It equals about 2 per cent of Canada's overall trade in 1998 and was 6 per cent in 2007. Exports to China have grown dramatically. In fact, exports between 1998 and 2007 have expanded by about 250 per cent. As of 2007, China was Canada's third largest trading partner. Imports have grown dramatically between 1998 and 2007, and China is the second main source of imports for Canada, or was as of 2007.

This higher growth in imports from China against exports to China has resulted in huge trade deficits with China, and the trade deficit with China was \$135 billion as of 2007. However, when we look at Canada's trade with China by Canada's provinces, Ontario seems to have the largest trade deficit with China, but there are provinces like Alberta and Saskatchewan that actually have small trade surpluses.

Taking a quick look at Canada's exports to China, these consist mainly of minerals and forest products with pulp mills accounting for about 60 per cent of Canada's exports. Imports from China consist of manufactured products. Computers and equipment manufacturing consists of the largest share of these imports from China.

The second aspect of the economic relationship I will talk about is the services trade with China. Again, like merchandise trade, services trade with China is very low; it is about 1 per cent of Canada's overall services trade as of 2005. That was the latest

Raaj Tiagi, économiste principal, R.J. Addington Center for the Study of Measurement, l'Institut Fraser : Je voudrais d'abord vous remercier tous de m'avoir invité à présenter ce rapport. Je crois que vous avez déjà reçu copie de mon exposé et je vais le présenter rapidement.

Le message clé que nous essayons de transmettre est que, même si les relations économiques du Canada avec la Chine ont connu une croissance importante depuis environ une décennie, il y a encore énormément de place pour l'amélioration dans les relations commerciales entre les deux pays.

Compte tenu du temps dont je dispose, je voudrais vous parler des trois aspects clés de ces relations. Ce sont le commerce des marchandises avec la Chine, le commerce des services entre le Canada et la Chine et l'investissement étranger direct Canada-Chine. Je ferai ensuite une brève comparaison entre le Canada et ses concurrents et j'exposerai les répercussions sur le plan des politiques pour le Canada.

Le premier aspect de ces relations dont je voudrais vous parler, c'est le commerce des marchandises avec la Chine. Comme vous pouvez le voir au tableau 1, à la page 4 de l'exposé, le commerce des marchandises entre le Canada et la Chine est extrêmement restreint, représentant environ 6 p. 100 du commerce total du Canada en 2007. Les États-Unis sont de loin le principal partenaire commercial du Canada, représentant environ les deux tiers du commerce total du Canada en 2007. Cependant, si l'on examine l'évolution au fil des années, il est certain que le commerce avec la Chine a augmenté. Il représentait environ 2 p. 100 du commerce total du Canada en 1998 et se situait à 6 p. 100 en 2007. Les exportations vers la Chine ont connu une hausse spectaculaire. En fait, entre 1998 et 2007, les exportations ont augmenté d'environ 250 p. 100. En 2007, la Chine était le troisième partenaire commercial du Canada. Les importations ont augmenté considérablement entre 1998 et 2007, et la Chine vient au deuxième rang comme source des importations au Canada, c'était du moins le cas en 2007.

La croissance plus rapide des importations provenant de Chine par rapport aux exportations vers la Chine a entraîné d'énormes déficits commerciaux avec la Chine; le déficit commercial avec la Chine était de 135 milliards de dollars en 2007. Cependant, si l'on fait une répartition du commerce du Canada avec la Chine selon les provinces, l'Ontario semble avoir le plus gros déficit commercial avec la Chine, mais il y a des provinces comme l'Alberta et la Saskatchewan qui ont en fait enregistré de petits surplus commerciaux.

Voyons maintenant brièvement les exportations du Canada vers la Chine. Elles consistent principalement en des minéraux et des produits forestiers, la pâte à papier représentant quelque 60 p. 100 des exportations canadiennes. Les importations de Chine sont des produits manufacturés. Les ordinateurs et l'équipement représentent la plus grande partie des importations provenant de Chine.

Le deuxième aspect des relations économiques dont je veux vous parler est le commerce des services avec la Chine. Là encore, comme pour le commerce des marchandises, le commerce des services avec la Chine est très minime; il représente environ

year for which data was available. Over time, services trade has certainly increased, but if you look at services imports, they have increased but not by as much as the increase in merchandise imports.

If you look at services exports, they have also increased quite a bit, but again not as much as merchandise exports to China, and this is between 1998 and 2005. However, what is different about services exports vis-à-vis merchandise exports is that Canada actually has a services trade surplus with China in its services trade.

The third aspect of this relationship that I will quickly talk about is foreign direct investment. Between 1998 and 2007, Canada's investments in China grew dramatically by 300 per cent and were valued at about \$2 billion Canadian in 2007; they are definitely low when you compare the investments in the U.S., which are about \$226 billion. On the other hand, China's investments in Canada have also grown by about 170 per cent and accounted for about \$928 million Canadian as of 2005.

How does Canada compare with other countries? We looked at Australia because Australia has a similar resource and economic base as Canada. We found that Australia seems to be more integrated with China than Canada. If you look at import-to-export ratios with China or the growth in trade deficit, Canada seems to import more from China and export less; Australia seems to export more to China and import less, and Canada's trade deficit with China has grown by so much more than Australia.

Looking at this from the other direction, again Australia seems to be better integrated with China than Canada is with China. Again, China imports more from Australia than Canada, and it exports kind of the same amount to Australia and Canada.

I should stress here that the aim of this comparison is not to say that trade should be balanced between the two countries or that trade between Canada and China does not reflect economic realities but really to show that there are unexploited opportunities available to increase benefits from trade that can actually enrich both countries.

What does this all mean for Canada and its economic relations with China? I think it is simply Canada must expand and diversify its trade with China. In particular, Canada should tap into China's growing second- and third-tier inland cities, and Canada needs to market its new products from its retail sector, its new technologies and increase the services trade with China.

I think it is important for Canada to sign the foreign investment promotion and protection agreement with China. This would certainly help investments from both sides to actually

1 p. 100 du commerce total des services du Canada en 2005. C'est la dernière année pour laquelle nous disposons de données. Avec le temps, le commerce des services a certainement augmenté, mais si vous examinez les importations de services, elles ont augmenté, mais pas autant que les importations de marchandises.

Quant aux exportations de services, elles ont également augmenté beaucoup, mais encore une fois, pas autant que les exportations de marchandises vers la Chine et ce, pour la période comprise entre 1998 et 2005. Cependant, ce qui est différent dans les exportations de services, par rapport aux exportations de marchandises, c'est que le Canada a en fait un surplus dans le commerce des services avec la Chine.

Le troisième aspect de cette relation dont je vais vous parler rapidement est celui des investissements étrangers directs. De 1998 à 2007, les investissements du Canada en Chine ont augmenté de façon spectaculaire, soit de 300 p. 100, et atteignaient environ deux milliards de dollars canadiens en 2007; ce chiffre est certainement très bas si l'on compare aux investissements aux États-Unis, qui se chiffrent à environ 226 milliards de dollars. Par contre, les investissements de la Chine au Canada ont également augmenté d'environ 170 p. 100 et représentaient environ 928 millions de dollars canadiens en 2005.

Comment le Canada se compare-t-il à d'autres pays? Nous avons examiné le cas de l'Australie, parce que l'Australie ressemble au Canada sur le plan des ressources et de l'économie. Nous avons constaté que les échanges économiques entre l'Australie et la Chine semblent mieux équilibrés que ceux entre la Chine et le Canada. Si l'on examine le ratio importation/exportation avec la Chine ou la croissance du déficit commercial, on constate que le Canada semble importer plus de la Chine et y exporter moins; l'Australie semble exporter plus vers la Chine et importer moins, et le déficit commercial du Canada avec la Chine a augmenté tellement plus qu'en Australie.

Si l'on examine la situation d'un autre angle, là encore, l'Australie semble en meilleure posture que le Canada dans ses relations avec la Chine. Encore une fois, la Chine importe plus de l'Australie que du Canada et exporte à peu près autant en Australie et au Canada.

J'insiste sur le fait que le but de cette comparaison n'est pas d'affirmer que le commerce devrait être équilibré entre les deux pays ou que le commerce entre le Canada et la Chine ne reflète pas la réalité économique, mais simplement de montrer qu'il y a des possibilités inexploitées qui permettraient de renforcer les avantages du commerce et d'enrichir les deux pays.

Qu'est-ce que tout cela veut dire pour le Canada et ses relations économiques avec la Chine? Je pense que cela veut simplement dire que le Canada doit accroître et diversifier son commerce avec la Chine. En particulier, le Canada devrait exploiter le potentiel des villes intérieures de deuxième et de troisième plans en Chine, et le Canada doit commercialiser ses nouveaux produits de son secteur de la vente au détail, ses nouvelles technologies et augmenter le commerce des services avec la Chine.

Je pense qu'il est important pour le Canada de signer l'accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers avec la Chine. Cela aiderait certainement à augmenter considérablement les

increase quite a bit. Canada does not have an improved designation status with China, so if signed, this agreement would allow Canada to tap into China's lucrative tourism market.

Senator Stollery: In your presentation I was struck by the fact that only 66 per cent, you said a little more than two thirds, of our trade is with the U.S. whereas three years ago it was 86 per cent, so our trade is down enormously, 20 per cent of our trade. I say that in the context of pointing out that I have been told by the chief economist of Goldman Sachs International that the Chinese contribution to global domestic demand and global growth in GDP is forecast to be greater than that of the EU and the U.S. combined.

Your forecast agrees with or emphasizes the fact about our own trade in this country. The U.S. is only 50 miles down the road from Ottawa, and yet, our trade has dropped in the last short period of time by about 20 per cent. It is only 6 per cent with China, which I think is probably a significant increase over the last three years. Am I correct?

Mr. Tiagi: That is correct.

Senator Stollery: What do you think we should be doing? We all know the U.S. is in a relative decline. No one is arguing or ever would that the U.S. will not always be a major customer for Canada as we will be for the U.S. because we are neighbours, but this sounds serious. It sounds to me like we should take China more seriously than we have been doing. What to you think about that statement?

Mr. Tiagi: That is exactly what they are trying to put forth in this report. It is not as if we should increase our trade with China at the cost of reducing our trade with the United States.

Senator Stollery: Nobody would argue that point.

Mr. Tiagi: We should take steps to develop our relations with the United States as well and question why trade has declined in the past few years with the United States. However, at the same time, there is potential for Canada to increase its trade with China.

In the report, we look at many ratios. For example, we look at export propensity ratios, and they tell us that we have much more scope to increase our exports to China and we should do that, and that is exactly what I tried to put forward in our presentation.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I think the figures speak for themselves, and I would be happy to give the floor to the next questioner.

The Chair: A number of different barriers exist when dealing in trade. I am interested in your thoughts about non-tariff barriers in export to China and to other countries. Can you tell us what you feel are the most difficult and non-tariff barriers that China puts up to discourage the importation of Canadian products?

investissements des deux côtés. Le Canada n'a pas le statut de destination approuvée en Chine et la signature de cet accord permettrait au Canada de profiter du lucratif marché du tourisme chinois.

Le sénateur Stollery : Dans votre exposé, j'ai été frappé par le fait que seulement 66 p. 100, vous avez dit un peu plus des deux tiers, de notre commerce se fait avec les États-Unis, tandis qu'il y a trois ans, c'était 86 p. 100; notre commerce avec ce pays a donc diminué énormément, de 20 p. 100. Pour établir le contexte de mon propos, je signale que l'économiste principal de Goldman Sachs International m'a dit que la contribution chinoise à la demande intérieure mondiale et à la croissance du PIB mondial sera supérieure à celle de l'UE et des États-Unis combinés.

Vos prévisions corroborent et font ressortir l'état de notre propre commerce. Les États-Unis sont à seulement 50 milles au sud d'Ottawa, et pourtant notre commerce a baissé de quelque 20 p. 100 durant cette brève période. Il est de seulement 6 p. 100 avec la Chine, mais ce chiffre représente probablement une hausse importante au cours des trois dernières années. Ai-je raison?

M. Tiagi : C'est exact.

Le sénateur Stollery : Que devrions-nous faire, d'après vous? Nous savons tous que les États-Unis sont en période de déclin relatif. Personne ne soutient ou ne soutiendra jamais que les États-Unis ne seront pas toujours un important client pour le Canada, comme nous le serons pour les États-Unis, puisque nous sommes voisins, mais la situation doit être prise au sérieux. Il me semble que nous devrions prendre la Chine plus au sérieux que nous ne l'avons fait. Que pensez-vous de cet énoncé?

M. Tiagi : C'est exactement ce que nous essayons de faire valoir dans ce rapport. Ce n'est pas comme si nous devions accroître notre commerce avec la Chine au détriment de notre commerce avec les États-Unis.

Le sénateur Stollery : Personne n'argumenterait en ce sens.

M. Tiagi : Nous devrions prendre des mesures pour renforcer nos relations avec les États-Unis également et nous demander pourquoi le commerce a diminué ces dernières années avec les États-Unis. Cependant, parallèlement, il y a un potentiel et le Canada peut accroître ses relations commerciales avec la Chine.

Dans le rapport, nous faisons ressortir de nombreux ratios. Par exemple, nous examinons la propension à l'exportation et nous en concluons que nous avons énormément de marge de manoeuvre pour augmenter nos exportations vers la Chine et que nous devrions le faire, et c'est exactement ce que j'ai essayé de faire ressortir dans notre mémoire.

Le sénateur Stollery : Monsieur le président, je crois que les chiffres se passent de commentaires et je cède volontiers la parole au prochain intervenant.

Le président : Il existe de nombreuses barrières au commerce. Je voudrais connaître vos réflexions sur les barrières non tarifaires qui font obstacle aux exportations vers la Chine et d'autres pays. Pourriez-vous nous dire quelles sont, à votre avis, les barrières non tarifaires les plus difficiles à surmonter que la Chine érige pour décourager l'importation de produits canadiens?

Mr. Tiagi: That issue needs to be resolved. That is why in this report we also talk about these other agreements that need to be in place so you can have more trade with China. For example, we talk about the foreign investment promotion and protection agreement that needs to be in place to overcome all these barriers that we face in our trade relations with China. When we do that, that is a step in the right direction, and that will help trade increase between the two countries.

Senator Wallin: According to your executive summary, our trade with the United States accounts for two thirds of our overall trade but accounts for 80 per cent of our merchandise goods and 58 per cent of our services.

My question is about the level of U.S. debt that China holds and how much of an advantage of disadvantage you think that is.

Mr. Tiagi: We did not discuss this topic in our report. I do not know what to say, as we did not cover this item in our report. I do not want to comment.

Senator Andreychuk: You made some comparisons with Australia. If my memory serves me correctly, Australia made a conscious choice to concentrate its efforts on trade and investment into the Asian area, first, and withdrew from some activity elsewhere in the world. In other words, they concentrated their activity, shut down some embassies and put more money into their efforts in China in the late 1980s. Certainly, China figured prominently in their analysis and planning because not only did they want to go into the Chinese market, they wanted to do all of the ancillary countries that can be partnered with or have an advantage with China.

To what extent is Canada playing catch-up? What do we have to do to catch up specifically, other than the normal things that you are saying, such as the agreements in place, with which I agree? What is it that we can or must do to play catch-up with the other people who have already positioned themselves and have taken some 20 years or 30 years to do so?

Mr. Tiagi: One point that I mentioned in my presentation was that China's inland cities are growing rapidly at this stage. One way to target or to tap into this growth would be to open trade centres in these cities. That is an excellent way to have representatives in those cities that are experiencing this growth. These cities will have 5 million consumers and we need to be there to market our products. Opening trade centres is a good start. It is as simple as that.

Senator Andreychuk: Much of our previous history with China was with resources. What could be a key innovation for Canada? Is it in services, in trade, or in a new form of negotiation with resources?

Mr. Tiagi: Services definitely is one key area. As you can see, services trade with China is extremely low. As you have more people entering the middle classes in China, there will be an

M. Tiagi : C'est un problème qu'il faut résoudre. C'est pourquoi nous traitons aussi dans notre rapport d'autres accords qui doivent être mis en place pour augmenter les échanges commerciaux avec la Chine. Par exemple, nous traitons de l'accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers qui doit être en place pour surmonter tous ces obstacles auxquels nous sommes confrontés dans nos relations commerciales avec la Chine. Ce serait un pas dans la bonne direction et cela aiderait à augmenter le commerce entre les deux pays.

Le sénateur Wallin : D'après votre résumé, notre commerce avec les États-Unis représente les deux tiers de notre commerce total, mais représente 80 p. 100 de notre commerce des marchandises et 58 p. 100 dans le secteur des services.

Ma question porte sur le niveau de la dette américaine détenu par la Chine. Dans quelle mesure croyez-vous que cela représente un avantage ou un désavantage?

M. Tiagi : Nous n'avons pas abordé cette question dans notre rapport. Je ne sais pas quoi dire, car nous n'avons pas traité de cela dans notre rapport. Je ne veux pas faire de commentaires.

Le sénateur Andreychuk : Vous avez fait des comparaisons avec l'Australie. Si ma mémoire est fidèle, l'Australie a délibérément choisi de concentrer ses efforts en matière de commerce et d'investissement sur l'Asie et a réduit ses activités ailleurs dans le monde. Autrement dit, les Australiens ont concentré leurs activités, ont fermé certaines ambassades et ont injecté plus d'argent dans leurs efforts en Chine à la fin des années 1980. Il est certain que la Chine était au premier plan dans leur analyse et leur planification, parce qu'ils voulaient s'implanter non seulement sur le marché chinois, mais aussi dans tous les pays connexes qui peuvent avoir des liens ou un préjugé favorable avec la Chine.

Dans quelle mesure le Canada fait-il du rattrapage? Que devons-nous faire pour effectuer notre rattrapage, à part les gestes normaux que vous décrivez, par exemple de mettre les accords en place, ce avec quoi je suis d'accord? Que pouvons-nous ou devons-nous faire pour rattraper notre retard par rapport à d'autres qui se sont déjà positionnés et qui ont mis quelque 20 ou 30 ans pour le faire?

M. Tiagi : J'ai mentionné dans mon exposé que les villes intérieures de Chine ont une croissance très rapide actuellement. Une façon de tirer profit de cette croissance serait d'ouvrir des bureaux de commerce dans ces villes. C'est une excellente manière d'avoir des représentants sur place, dans ces villes qui croissent rapidement. Ces villes auront bientôt cinq millions de consommateurs et nous devons être présents pour y vendre nos produits. Ouvrir des bureaux de commerce serait un bon point de départ. C'est aussi simple que cela.

Le sénateur Andreychuk : Dans le passé, nos échanges commerciaux avec la Chine portaient surtout sur les ressources. Qu'est-ce qui pourrait être une innovation clé pour le Canada? Serait-ce dans les services, le commerce, ou une nouvelle forme de négociation dans le secteur des ressources?

M. Tiagi : Les services sont certainement un élément clé. Comme vous pouvez le voir, le commerce des services avec la Chine est extrêmement limité. À mesure qu'il y aura de plus en

increased demand for services. Canada can provide those services — for example, schooling, telecommunications et cetera. Services are one key area in which Canada can improve its ties with China.

Senator Andreychuk: It works both ways, of course. We have had many Chinese students in Canada. Have we taken advantage of that opportunity to link back with these students? Back when we had Commonwealth scholarships, it paid back with the linkages and relationships we had with the visiting countries when they found employment in key positions. Is anyone tracking where the Canadian-trained Chinese students position themselves in the Chinese economy? Is there any data that we can utilize to find these students and make business connections with them?

Mr. Tiagi: We looked at the Chinese students who come here to study, but we do not have sufficient data to look into where these people are settling. In fact, I did try to include that data but there was just not enough. I see that as an important part of the equation. We could see if there are any established linkages between the two countries, but we did not have sufficient data.

Senator Downe: You indicated we should establish trade centres in some mid-sized cities in China. Have you costed out what sort of investment the government would have to make?

Mr. Tiagi: No, I do not know. I am not in a position to answer that question, I am sorry.

Senator Downe: The Fraser Institute has not done any cost-benefit analysis on this subject.

Mr. Tiagi: No, we have not.

Senator Downe: Have you done any analysis of what capacity we would have to build in the Government of Canada that we do not have now to advance our trade with China, other than these trade centres?

Mr. Tiagi: No, we have not really. This is the first in a series of reports that we are planning to work on in our relations with China. First, we thought we would have this basic, factual information, dealing with this economic relationship, and then look at different aspects and provide a more detailed analysis of something that you mentioned, such as a cost-benefit analysis. At the moment we have not done any other work on this relationship.

Senator Zimmer: I want to give this a bit of a different spin and approach it based on cultural and multicultural relations, which enhance commercial relations. Being a former President of the Royal Winnipeg Ballet, I do recognize the value of cultural and multicultural assets. I recognize how they can enhance commercial business assets. At the same time, various Canadian

plus de gens dans les classes moyennes en Chine, la demande de services augmentera. Le Canada peut fournir ces services, par exemple dans les domaines de l'éducation, des télécommunications, et cetera. Les services sont un domaine clé dans lequel le Canada peut améliorer ses liens avec la Chine.

Le sénateur Andreychuk : Cela va dans les deux sens, bien sûr. Nous avons accueilli beaucoup d'étudiants chinois au Canada. Avons-nous profité de cette occasion pour établir des liens avec ces étudiants? Quand nous avions des bourses du Commonwealth, cela rapportait sous forme de liens et de relations que nous avions avec les pays d'origine de ces étudiants, quand ils étaient recrutés pour occuper des postes clés. Est-ce que quelqu'un fait le suivi pour savoir quels postes occupent dans l'économie chinoise ces Chinois qui sont venus faire leurs études au Canada? Y a-t-il des données qui nous permettraient de trouver ces étudiants et d'établir des liens d'affaires avec eux?

M. Tiagi : Nous avons examiné le cas des étudiants chinois qui viennent faire leurs études chez nous, mais nous n'avons pas suffisamment de données pour savoir où ces gens-là s'établissent ensuite. En fait, j'ai essayé d'inclure ces données, mais elles étaient trop fragmentaires. À mes yeux, c'est un élément important de l'équation. Nous pourrions voir s'il y a des liens établis entre les deux pays, mais nous n'avons pas suffisamment de données.

Le sénateur Downe : Vous avez dit que nous devrions établir des bureaux de commerce dans certaines villes de taille moyenne en Chine. Avez-vous fait une évaluation de l'investissement que cela exigerait de la part du gouvernement?

M. Tiagi : Non, je l'ignore. Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question, je suis désolé.

Le sénateur Downe : L'Institut Fraser n'a pas fait d'analyse coût-avantage à ce sujet?

M. Tiagi : Non, nous ne l'avons pas fait.

Le sénateur Downe : Avez-vous fait une analyse de la capacité qu'il nous faudrait au gouvernement du Canada et dont nous ne disposons pas actuellement pour promouvoir notre commerce avec la Chine, autre que ces bureaux de commerce?

M. Tiagi : Non, pas vraiment. Ce rapport-ci est le premier d'une série de rapports que nous prévoyons rédiger sur nos relations avec la Chine. Nous avons pensé que nous commencerions par établir les renseignements factuels de base sur nos relations économiques avec ce pays, et qu'ensuite nous examinerions différents aspects et ferions une analyse plus détaillée dans le sens de ce que vous avez évoqué, par exemple une analyse avantage-coût. À l'heure actuelle, nous n'avons pas fait d'autres travaux sur cette relation.

Le sénateur Zimmer : Je veux aborder la question sous un angle un peu différent, celui des relations culturelles et multiculturelles, qui favorisent les relations commerciales. À titre d'ancien président du Royal Winnipeg Ballet, je suis conscient de la valeur des actifs culturels et multiculturels. Je sais que cela peut renforcer les liens commerciaux. En même temps, il existe diverses

business associations exist, such as the Canada-China Business Council and the Canada-India Business Council, which have appeared before this committee.

Can you be more specific about what is not being done but should be done to exploit or explore Canada's existing cultural and multicultural assets that could enhance commercial relations?

Mr. Tiagi: Again, I would like to explore this particular angle but we did not really have enough data. We could look at the Chinese immigrants and see what kind of businesses they are setting up in Canada. I am sure that these businesses are linked to their own businesses in China in some sense, because people from China will be linked back to their relatives or business partners in China. It would be a good start to look at immigrants from China who have chosen to settle in Canada and do something about the cultural aspect.

We have not really talked about this in the report because it was difficult to measure it.

Senator Zimmer: The ballet employs several dancers from China and it is amazing to see how much the audience has grown in Chinese participation just because there are Chinese dancers in the ballet. It has increased ballet membership and it enhances the relationship of the business we do with them. It is something we should explore.

The Chair: I have a point of clarification. The executive summary you have provided for us is dated February 2009. When did you conduct your study?

Mr. Tiagi: We began the study in October 2008.

The Chair: Would the changes in the world economic situation that have occurred since then lead to any changes to your thoughts that are reflected in your report?

Mr. Tiagi: These changes are momentary because we know that economies go through swings. China, in any case, is growing. There will be a lot of demand for natural resources and all of these other products. Again, we need to increase our trade with China because we all know that the U.S. has been experiencing a downturn, but China's economy has remained comparatively strong. I would not change my conclusions.

Senator Wallin: I realize that your work is really on the measurement issue, but I will just try one other topic and see whether this is even on the horizon.

With respect to the question of partnerships and people who do business and have been doing business in China for a long time, their biggest concern is the length of time it takes to establish a relationship and the insistence upon partnership, which may or may not be easy to do with a government agency. Is that changing? Have you measured any of that?

Mr. Tiagi: We have not measured any of that. We did talk to some people when I was doing my study, and I agree that it is certainly a problem and it definitely needs to be looked into.

associations commerciales canadiennes comme le Conseil commercial Canada-Chine et le Conseil commercial Canada-Inde, qui ont comparu devant le comité.

Pourriez-vous nous dire plus précisément ce qui ne se fait pas mais qui devrait se faire pour exploiter ou explorer les atouts culturels et multiculturels que possède actuellement le Canada et qui pourraient renforcer les relations commerciales?

M. Tiagi : Encore là, j'aimerais explorer cet angle particulier, mais nous n'avons pas vraiment suffisamment de données. Nous pourrions examiner la situation des immigrants chinois et voir quel type d'entreprises ils établissent au Canada. Je suis certain que ces entreprises ont des liens dans leurs propres secteurs avec la Chine à certains égards, parce que les gens originaires de Chine ont des liens avec leur parenté ou partenaires d'affaires en Chine. Ce serait un bon point de départ que d'examiner les immigrants chinois qui ont choisi de s'établir au Canada et d'étudier cet aspect culturel.

Nous n'avons pas vraiment abordé cela dans le rapport parce que c'était difficile à mesurer.

Le sénateur Zimmer : Le ballet emploie plusieurs danseurs de Chine et c'est extraordinaire de voir à quel point l'auditoire chinois a augmenté simplement parce que le ballet compte des danseurs chinois dans ses effectifs. Le nombre d'abonnés a augmenté et cela renforce les liens que nous avons avec eux. Nous devrions explorer cet aspect.

Le président : Je voudrais une précision. Le résumé que vous nous avez remis est daté de février 2009. Quand avez-vous fait votre étude?

M. Tiagi : Nous avons commencé l'étude en octobre 2008.

Le président : Les changements survenus dans la situation économique mondiale depuis cette date entraîneraient-ils des changements à vos réflexions qui sont consignés dans votre rapport?

M. Tiagi : Ces changements sont momentanés car nous savons que les économies connaissent des hauts et des bas. Quoi qu'il en soit, la Chine est en croissance. Il y aura une forte demande pour les ressources naturelles et tous les autres produits. Encore une fois, nous devons accroître notre commerce avec la Chine parce que nous savons tous que les États-Unis ont connu un ralentissement, tandis que l'économie chinoise est demeurée comparativement forte. Je ne changerais pas mes conclusions.

Le sénateur Wallin : Je me rends compte que vos travaux portent vraiment sur les mesures, mais je vais essayer d'aborder la question sous un autre angle et je verrai bien si c'est pertinent.

Sur la question des partenariats et des gens qui font des affaires en Chine depuis longtemps, la principale préoccupation est le temps qu'il faut pour établir un partenariat et le fait qu'on insiste tellement là-dessus, ce qui n'est pas nécessairement facile pour un organisme gouvernemental. Est-ce que cela change? Avez-vous mesuré cet aspect?

M. Tiagi : Nous n'avons rien mesuré de cela. Nous avons eu des entretiens avec des gens quand je faisais mon étude et je conviens que c'est certainement un problème et qu'il faut assurément étudier la question.

Senator Stollery: I was impressed the other day, as I think other members were, by the appearance of witnesses from the agricultural community. As you know, China is the largest pork consumer in the world as well as the largest market for pork. Our pork producers seem to have gotten themselves into a spot because they use a chemical on hogs that is unacceptable to both the Chinese and the Malaysians. I am sure I was not the only person taken aback.

Under the general rubric of standards — this is something people throw around in international and trade negotiations — it really boils down to the fact that they use the same chemical that was used on beef not so long ago to make it leaner. They do this with pigs in order to make them lean so the pigs weigh more when they sell them. Unfortunately, as I read it, Malaysia considers it a carcinogen and China does not allow Canadian pork to be imported, as we were told the other day. Do you have any advice for these people?

Mr. Tiagi: We have not touched upon these issues, but I do realize there are different bottlenecks that will be there for trade, and we need to overcome them. We just do not have bottlenecks with China, but we do have several bottlenecks with other countries, and we need to find a common ground. We have all of this empirical literature that shows there are so many benefits from increased trade.

Senator Andreychuk: We were told that our competitors in China are Australia, the Europeans and the Americans. What is it that we should address if we are talking about exports from our country or even services? What is it that we bring that distinguishes us from our competitors, who seem to come from similar backgrounds, histories and I am told products?

Mr. Tiagi: I certainly believe that we do have a lot of natural resources. I know Australia has natural resources as well. I think the key point here is that inland cities are really expanding. I think where we can benefit is by tapping into that market before it becomes saturated. We have natural resources, and we know that China needs these natural resources, which is what we can definitely bring to the table.

The Chair: We are now commemorating the twentieth anniversary of Tiananmen Square, the tragic evening 20 years ago, that took many lives. China has signed many international agreements on human rights, justice and freedoms.

Is there a role that can be defined when dealing with another nation that is trade and investment oriented, as well as the influence one may have on a nation's treatment of its people or the nation's respect for human rights? Do you have an opinion on that issue?

Mr. Tiagi: We kept the human rights issue out of the equation when we looked at our relationship with China because that is a subjective thing and we cannot really measure it. However,

Le sénateur Stollery : J'ai été impressionné l'autre jour, comme l'ont été, je crois, les autres membres du comité, par la comparution de témoins de la communauté agricole. Comme vous le savez, les Chinois sont les plus grands consommateurs de porc au monde et la Chine est le plus grand marché pour le porc. Nos producteurs de porc semblent s'être placés en difficulté parce qu'ils utilisent pour élever leurs porcs un produit chimique qui est inacceptable pour les Chinois et les Malais. Je suis sûr que je n'ai pas été le seul à avoir été pris de cours.

Sous la rubrique générale des normes — les gens jonglent avec les normes dans les négociations commerciales internationales — le problème se résume au fait qu'on utilise le même produit chimique qu'on utilisait il n'y a pas si longtemps pour le boeuf, pour le rendre plus maigre. On donne ce produit aux porcs pour les rendre plus maigres, pour augmenter leur poids au moment de la vente. Malheureusement, si j'ai bien lu, en Malaisie, on considère que c'est cancérigène, et la Chine ne permet pas l'importation de porcs canadiens, comme on nous l'a dit l'autre jour. Avez-vous des conseils à donner à ces éleveurs?

M. Tiagi : Nous n'avons pas abordé ces questions, mais je me rends compte qu'il y a différents obstacles commerciaux qu'il nous faudra surmonter. Nous n'avons pas seulement de tels obstacles avec la Chine, mais nous en avons avec d'autres pays aussi et nous devons trouver un terrain d'entente. Nous avons plein de données empiriques montrant qu'il y a d'énormes avantages à accroître le commerce.

Le sénateur Andreychuk : On nous a dit que nos concurrents en Chine sont les Australiens, les Européens et les Américains. À quoi devrions-nous accorder de l'attention si nous voulons augmenter nos exportations de produits ou même de services? Qu'apportons-nous qui nous distingue de nos concurrents, lesquels semblent avoir des contextes historiques semblables, et l'on me dit que leurs produits ressemblent aux nôtres également?

M. Tiagi : Chose certaine, je crois que nous avons beaucoup de ressources naturelles. Je sais que l'Australie a des ressources naturelles également. Je crois que ce qu'il faut retenir, c'est que les villes intérieures croissent rapidement. Je pense que nous pouvons puiser dans ce marché avant qu'il ne devienne saturé. Nous avons des ressources naturelles et nous savons que la Chine en a besoin, et c'est ce que nous avons à apporter.

Le président : Nous commémorons ces jours-ci le 20^e anniversaire du massacre de la Place Tiananmen, cette tragique soirée il y a 20 ans où beaucoup ont perdu la vie. La Chine a signé de nombreux accords internationaux sur les droits de la personne, la justice et les libertés.

Existe-t-il un rôle que l'on peut définir quand on traite avec un autre pays qui est orienté sur le commerce et les investissements, pour ce qui est de l'influence que l'on peut avoir sur le traitement qu'un autre pays réserve à sa population ou quant au respect des droits de la personne dans ce pays? Avez-vous une opinion là-dessus?

M. Tiagi : Nous avons écarté de l'équation la question des droits de la personne quand nous avons examiné nos relations avec la Chine parce que c'est un élément subjectif et que nous ne

I believe that if you engage China economically, there is a way to deal with these other issues. I would say that indeed economically, those are the issues.

The Chair: I want to thank you for your very kind contribution to our deliberations. Once again, I apologize for the tardiness of the commencement of our meeting. We express our gratitude and look forward to the next time you appear before us. I am sure it will happen. Thank you very much.

Appearing before the committee as our second panel today via video conference is Ms. Andrea Mandel-Campbell. Ms. Mandel-Campbell is a veteran journalist specializing in international business and global competitiveness. She is the author of a book most of us, if not all of us, have read, courtesy of our deputy chair, entitled *Why Mexicans don't drink Molson*, for which she was a finalist for the Writers' Trust of Canada's Shaughnessy Cohen Award for Political Writing.

Ms. Mandel-Campbell, welcome to the Senate. We look forward to some comments by you and then we will invite our members to ask you questions.

The clerk says that we should tell you that you are being taped. Is that all right with you?

Andrea Mandel-Campbell, Author, as an individual: That is fine.

The Chair: We are looking forward to your wisdom.

Ms. Mandel-Campbell: I just want to preface this by saying I have spent a lot of time abroad, and dedicated much of my career to looking at global competitiveness and trying to put Canada in that context— what it means for the competitiveness of Canadian companies and Canadian industry. I would like to point out that India and Russia, in particular, are not my specialty, not having been to those countries, but hopefully I can provide you with a big picture, in any case.

I do believe that the ability for Canada to be able to take advantage of global markets is critical. In my book, I talk about the concern that I had about being reliant on a single market, namely, United States. I made the point about the automotive industry and the forest industry.

I was writing about that back in 2003, when I first started doing my research. Unfortunately, a lot of this has come to pass, for many different reasons. It is critical that Canadian companies be able to operate in other jurisdictions, because having our eggs all in one basket is a dangerous position for any country to be in.

I want to point out the news that came out today that Australia had positive GDP growth for the first quarter of 2009. It is essentially the only OECD country that has been able to avoid a technical recession, and pretty well the only OECD country that has had positive growth. It had, in fact, record exports — the second highest level of exports, with the exception of 1961. Much of that is commodity based. We are talking about coal and iron

pouvons pas vraiment le mesurer. Cependant, je crois que si l'on traite avec la Chine sur le plan économique, il y a moyen de régler ces autres questions. Je dirais que sur le plan économique, telle est la problématique.

Le président : Je tiens à vous remercier pour votre très aimable contribution à nos délibérations. Encore une fois, je m'excuse d'avoir commencé notre réunion en retard. Nous vous exprimons notre gratitude et avons hâte de vous recevoir de nouveau au comité. Je suis sûr que cela va arriver. Merci beaucoup.

Notre deuxième témoin aujourd'hui, également par vidéoconférence, est Mme Andrea Mandel-Campbell, journaliste expérimentée spécialisée dans le monde des affaires internationales et la compétitivité mondiale. Elle est l'auteur d'un livre que la plupart d'entre nous ont lu, sinon tous, grâce aux bons offices de notre vice-président, intitulé *Why Mexicans don't drink Molson*, pour lequel elle a été finaliste pour l'attribution du Prix Shaughnessy Cohen pour une oeuvre politique décerné par la Société d'encouragement aux écrivains du Canada.

Madame Mandel-Campbell, bienvenue au Sénat. Nous avons hâte d'entendre vos observations, après quoi nous inviterons les membres du comité à vous poser des questions.

Le greffier me dit que nous devrions vous faire savoir que vous êtes enregistrée. Cela vous convient-il?

Andrea Mandel-Campbell, auteure, à titre personnel : Je n'ai pas d'objection.

Le président : Vous avez la parole.

Mme Mandel-Campbell : En guise de préambule, je voudrais dire que j'ai passé beaucoup de temps à l'étranger et consacré une bonne partie de ma carrière à étudier la compétitivité mondiale, en essayant d'évaluer le Canada dans ce contexte, de jauger la compétitivité des compagnies canadiennes et de l'industrie canadienne. Je tiens à signaler que l'Inde et la Russie, en particulier, ne sont pas ma spécialité, car je ne suis jamais allée dans ces pays, mais j'espère pouvoir vous brosser un tableau général de la situation.

Je crois qu'il est crucial pour le Canada de pouvoir tirer profit des marchés mondiaux. Dans mon livre, j'exprime les inquiétudes que j'avais de nous voir tellement dépendants d'un seul marché, celui des États-Unis. Je donnais en exemple les secteurs de l'automobile et des forêts.

J'écrivais des articles à ce sujet en 2003, quand je commençais mes recherches. Malheureusement, beaucoup d'éléments se sont avérés, pour beaucoup de raisons différentes. Il est crucial que les compagnies canadiennes soient présentes dans d'autres pays, parce que c'est toujours dangereux pour n'importe quel pays de mettre tous ses oeufs dans le même panier.

Je signale qu'on a annoncé aujourd'hui que l'Australie a eu une croissance positive du PIB pour le premier trimestre de 2009. C'est essentiellement le seul pays de l'OCDE qui a été en mesure d'éviter une récession technique, et c'est en fait le seul pays de l'OCDE qui ait connu une croissance positive. En fait, ce pays a connu des exportations records — enfin, la deuxième meilleure année pour les exportations, après 1961. Les matières premières

ore and agriculture products. Australia truly believes in open and free trade and has done many reforms that have allowed it to take advantage of that. It has an open attitude toward being globally competitive in markets around the world, and that has stood that country in good stead. Going forward, that should be a critical component for Canada in terms of its ability to create prosperity and maintain our standard of living.

The Chair: You spoke about a truly open attitude. Can you expand on that statement?

Ms. Mandel-Campbell: In Australia's case, in particular, they have truly embraced free trade in the sense that they head up something called the Cairns Group, which has gotten rid of a lot of agricultural subsidies and tariffs and whatnot that we in Canada still like to hang onto. They have been much more of an aggressive advocate for free trade on a global scale, which is why they have, in many cases, replaced Canada in terms of importance at the Doha Round.

Canada was removed from the so-called "quad group." We used to be one of the four major countries that pushed forward on the GATT and the successive rounds of free trade after that. Australia, to a large degree, has superseded us. They are the point of reference now. When you look at debate on this and negotiations, the world looks more to them, I think, than to us.

They are in the middle of free trade negotiations with China, and they have done a lot of the free trade deals with countries like Singapore, for example, that we have had on the back burner for a while. They have been a lot more aggressive in terms of embracing free trade.

The Chair: That gives my colleagues some opening for some great debate.

Senator Downe: You indicated in your opening comments that Australia has initiated many reforms. Could you tell us about some of those reforms?

Ms. Mandel-Campbell: They run the gamut in terms of how they deal with everything from trade to agriculture to innovation. The philosophy they base themselves on, to a large degree, in terms of operation is always being consumer oriented regardless of whether that is a particular company, a government institution or even a national laboratory.

It is not necessarily that they always run their operations on subsidies from government. Their national lab, for example, runs based on client fees; they are working with Australian and international companies doing research and innovation.

A good example is in the agricultural sector, where they are at the forefront in terms of research into crop varieties and genetics. They have done that because they have created an arm's-length entity from government that works closely with industry and with end users.

en représentent une grande partie, surtout le charbon, le minerai de fer et les denrées agricoles. L'Australie croit vraiment au commerce libre et ouvert et a fait de nombreuses réformes qui lui ont permis d'en tirer profit. Ce pays a une attitude d'ouverture et cherche à être compétitif dans tous les marchés du monde, et cela a mis ce pays en bonne posture. Pour l'avenir, ce devrait être un élément crucial pour le Canada sur le plan de sa capacité de créer de la prospérité et de maintenir notre niveau de vie.

Le président : Vous avez parlé d'une attitude de franche ouverture. Pourriez-vous nous en dire plus long là-dessus?

Mme Mandel-Campbell : Dans le cas de l'Australie, en particulier, ce pays a vraiment adopté le libre-échange en ce sens qu'il est à la tête des pays du Groupe de Cairns, qui se sont débarrassés de beaucoup de subventions agricoles et de droits de douane et d'autres mesures auxquelles nous, au Canada, continuons de nous accrocher. Les Australiens ont été d'ardents partisans du libre-échange qu'ils ont défendu beaucoup plus énergiquement sur la scène mondiale et c'est pourquoi ils ont, dans bien des cas, remplacé le Canada en termes d'importance dans le Cycle de Doha.

Le Canada a été retranché de ce qu'on appelle le « groupe des quatre ». Nous étions l'un des quatre grands pays qui ont imprimé l'élan au GATT et aux cycles de négociation qui se sont succédé par la suite en direction du libre-échange. L'Australie nous a remplacés dans une grande mesure. C'est ce pays qui est maintenant le point de référence. Dans le débat et les négociations dans ce domaine, le monde se tourne maintenant plus vers eux que vers nous, à mon avis.

Ils ont en ce moment même des négociations de libre-échange avec la Chine et ont déjà conclu plusieurs accords de libre-échange avec des pays comme Singapour que nous avons nous-mêmes dans notre mire depuis longtemps. Ils ont été beaucoup plus énergiques dans la poursuite du libre-échange.

Le président : Cela donne à mes collègues une bonne amorce en vue d'un bon débat.

Le sénateur Downe : Vous avez dit dans votre allocution que l'Australie a fait de nombreuses réformes. Pourriez-vous nous en parler?

Mme Mandel-Campbell : Ces réformes touchent tous les domaines, depuis le commerce jusqu'à l'agriculture en passant par l'innovation. Les Australiens ont adopté un mode de fonctionnement qui est toujours axé sur le consommateur, qu'il s'agisse d'une compagnie, d'une institution gouvernementale ou même d'un laboratoire national.

Cela ne veut pas nécessairement dire qu'ils fonctionnent toujours grâce à des subventions gouvernementales. Leur laboratoire national, par exemple, est financé par les frais payés par les clients; il travaille avec des compagnies australiennes et internationales qui font de la recherche et de l'innovation.

Un bon exemple est celui de l'agriculture, où les Australiens sont à l'avant-garde de la recherche dans le domaine des variétés cultivées et de la génétique. Ils y sont parvenus en créant une entité indépendante du gouvernement qui travaille en étroite collaboration avec l'industrie et les utilisateurs finaux.

Because they have a more centralized form of government, they have been able to bring together their various resources at different universities; it is a kind of user-friendly model based on ultimate consumption. It has allowed them to be at the forefront in terms of coming up with new genetics for their weed crops, for example. It has allowed them, in many ways, to become world leaders in what they do.

Senator Downe: How much of what they have done is transferable to Canada? For example, in agriculture, you spoke about the elimination of tariffs. The great benefit we have in trade is we are next to the United States, the largest economy in the world. That is also a handicap when you come up against their agricultural subsidies. For example, in Canada, we have a supply management system for dairy that allows Canadian farmers to receive a high return on their investment. That would be gone if we eliminated tariffs.

Australia does not have any other country on its border; it has to export or import. How much of what the Australians have done is transferable to Canada, in your opinion?

Ms. Mandel-Campbell: It is transferable to a large degree. I cannot tell you the number of Canadian entrepreneurs and farmers that I come across in my work who tell me about the opportunities and business initiatives that they would like to undertake, but they cannot. In the dairy sector, they are stopped from exporting; or when it comes to the Wheat Board, they are stopped from following through on different kinds of entrepreneurial initiatives because of the Wheat Board's stranglehold on the sector.

In my humble opinion, I think the reason why Australia has been able to surge ahead is the simple fact that it has removed many of the limitations on its agriculture sector that we still have in Canada.

New Zealand has been a world leader in dairy. This country I think is the largest private sector dairy provider in the world. They are halfway around the world, an extremely isolated country, and it certainly has not stopped them from being successful.

Senator Wallin: It has been a couple of years since your book came out, so when you talk about a "recalibrated Third Option," do you think we have made progress on that, opening discussions with the EU, those kinds of things?

Ms. Mandel-Campbell: Yes, absolutely. I actually think those are great initiatives and I heartily support them. I think that following through with the EU is something that we should have done, and I think our initiatives with Colombia and Peru are fabulous. Frankly, we can take advantage of the fact that I think there will be a stalling in the United States in terms of their free-trade initiatives that were kind of super-propelled under the Bush administration. I think that will be stalled for a while, and there is a great opportunity, particularly because in the case of Latin America, Peru and Colombia, these are countries where there is already huge Canadian interest. I see this as really only benefiting our cause in many regards.

Comme leur gouvernement est plus centralisé que le nôtre, ils ont réussi à concentrer leurs diverses ressources dans différentes universités; c'est un modèle convivial axé sur la consommation du produit fini. Cela leur a permis d'être à l'avant-garde des recherches en génétique pour les cultures, par exemple. À bien des égards, ils sont devenus des chefs de file mondiaux.

Le sénateur Downe : Dans quelle mesure ce qu'ils ont fait est-il transférable au Canada? Pour l'agriculture, par exemple, vous avez évoqué l'élimination des droits de douane. Le grand avantage que nous avons sur le plan du commerce est que nous sommes les voisins des États-Unis, la plus grande économie du monde. C'est aussi un handicap quand on doit rivaliser avec leurs subventions agricoles. Par exemple, au Canada, nous avons un système de gestion de l'offre pour les produits laitiers qui permet aux agriculteurs canadiens de recevoir un rendement élevé sur leur investissement. Cela disparaîtrait si nous éliminions les droits de douane.

L'Australie n'est limitrophe d'aucun autre pays; elle doit exporter ou importer. Dans quelle mesure ce que les Australiens ont fait peut-il s'appliquer au Canada, à votre avis?

Mme Mandel-Campbell : C'est transférable dans une grande mesure. Je ne peux pas vous dire le nombre d'entrepreneurs et d'agriculteurs canadiens que je rencontre dans le cadre de mon travail et qui me parlent des possibilités d'affaires dont ils aimeraient profiter, mais ils ne le peuvent pas. Dans le secteur laitier, ils sont empêchés d'exporter; ou quand il s'agit de la Commission du blé, ils sont empêchés de prendre différentes initiatives en tant que gens d'affaires à cause de la domination totale de la Commission du blé dans ce secteur.

À mon humble avis, je pense que la raison pour laquelle l'Australie a réussi à faire un bond en avant est le simple fait que ce pays a supprimé dans son secteur agricole beaucoup des contraintes que nous avons encore au Canada.

La Nouvelle-Zélande est un chef de file mondial dans le secteur laitier. Je pense que le secteur laitier privé de ce pays est le plus grand fournisseur du monde. Ils sont à l'autre bout du monde, c'est un pays extrêmement isolé et cela ne les a certainement pas empêchés de connaître le succès.

Le sénateur Wallin : Cela fait deux ans que votre livre est sorti et, quand vous parlez d'une « troisième option recalibrée », pensez-vous que nous avons fait des progrès sur ce plan, en amorçant des discussions avec l'UE et en prenant d'autres initiatives?

Mme Mandel-Campbell : Oui, absolument. En fait, je pense que ce sont d'excellentes initiatives et je les appuie sans réserve. Je pense que nous aurions dû donner suite aux pourparlers avec l'UE et je pense aussi que nos initiatives avec la Colombie et le Pérou sont fabuleuses. Franchement, nous pouvons tirer profit du fait qu'il y aura à mon avis aux États-Unis un blocage des initiatives de libre-échange qui étaient traitées de façon super accélérée sous l'administration Bush. Je pense que ce sera bloqué pendant un certain temps et que cela nous offre d'immenses possibilités, surtout que dans le cas de l'Amérique latine, du Pérou et de la Colombie, ce sont des pays où il y a déjà des intérêts canadiens immenses. À bien des égards, je crois que cela ne peut qu'être avantageux pour nous.

Senator Wallin: We have watched companies like Power Corporation of Canada with a long track record in China. Others have come in and tried to do the turnaround more quickly and cannot actually engage in the partnership which is demanded and required. Do you see any changes on the Chinese side?

Ms. Mandel-Campbell: What do you mean by “the Chinese side”?

Senator Wallin: I mean the government requirements that there be X — and the percentage changes — involvement, partnership, money, government, at the very least Chinese private sector partners but usually government.

Ms. Mandel-Campbell: My sense is that the government’s share of the Chinese economy — even though I think by our standards is still quite large — has actually diminished quite a bit; and it is much more the private sector that calls the shots in many cases. In the financial services sector, that is a bit different. They seem to be able to tell the banks to lend and the banks lend.

I would say that when I talk to people in China, they will tell you that it really is much more private-sector-dominated than people really realize. That is not to say that there are not a lot of hidden subsidies; there definitely are, no question.

The other question Canadian companies need to ask is why they are going in there and just how cost effective it is going to China. They have to think about whether they are going in there for the domestic China market or whether they are looking to outsource. Many numbers say that China is not as cost-effective as it used to be and is maybe 8 per cent or 9 per cent less expensive than the United States. Maybe the country with the cost advantage is Mexico, for example.

Senator Wallin: Even China is doing outsourcing to its close neighbours where the wage rate is lower.

Ms. Mandel-Campbell: Exactly — Vietnam.

Senator Wallin: I would like your views on this final point because of the business you are in. We know the number is staggering in terms of the amount of American paper that the Chinese hold, so much so that Tim Geithner is on a plane to assuage everyone and have that conversation.

How significant is that for the global picture and our relationship to it, both to the United States and China?

Ms. Mandel-Campbell: I do think it is concerning. I know there have been moves afoot that there be some other reserve currency other than the United States dollar. I frankly do not see that as being very realistic any time in the near future. Do I see a

Le sénateur Wallin : Nous avons suivi l’évolution de compagnies comme Power Corporation du Canada, qui est présente en Chine depuis longtemps. D’autres y sont allées et ont essayé d’opérer le virage plus rapidement et n’arrivent pas vraiment à conclure le partenariat qui est obligatoire. Percevez-vous des changements du côté chinois?

Mme Mandel-Campbell : Que voulez-vous dire par « le côté chinois »?

Le sénateur Wallin : Je veux dire les exigences du gouvernement, l’obligation d’avoir un certain pourcentage, qui change constamment, de participation, un partenariat, de l’argent, la présence du gouvernement, à tout le moins des partenaires du secteur privé chinois, mais habituellement la présence du gouvernement est requise.

Mme Mandel-Campbell : J’ai le sentiment que la participation gouvernementale dans l’économie chinoise, même si elle est toujours considérable d’après nos critères à nous, a en fait beaucoup diminué et que c’est beaucoup plus le secteur privé qui a le dernier mot dans bien des cas. Dans le secteur des services financiers, c’est un peu différent. Il semble que les autorités puissent dire aux banques de prêter, et elles prêtent.

Je dirais que dans mes conversations avec des Chinois, ces derniers me disent que l’économie est beaucoup plus dominée par le secteur privé que les gens ne s’en rendent compte. Cela ne veut pas dire qu’il n’y a pas beaucoup de subtilités cachées; il est certain qu’il y en a.

L’autre question que les compagnies canadiennes doivent poser, c’est pourquoi elles s’en vont là-bas et dans quelle mesure c’est rentable d’aller en Chine. Elles doivent se demander si elles vont là-bas pour profiter du marché intérieur chinois, ou si elles veulent simplement délocaliser leurs activités. Beaucoup de chiffres indiquent que la Chine n’a plus un ratio coût-efficacité aussi favorable qu’avant et que c’est peut-être 8 p. 100 ou 9 p. 100 moins cher qu’aux États-Unis. Le pays qui a le meilleur avantage sur le plan des coûts est peut-être le Mexique.

Le sénateur Wallin : Même la Chine délocalise des activités dans ces pays voisins où les salaires sont plus bas.

Mme Mandel-Campbell : Exactement, notamment au Vietnam.

Le sénateur Wallin : Je voudrais votre avis sur ce dernier point, à cause du secteur dans lequel vous travaillez. Nous savons que les titres américains détenus par les Chinois représentent un montant absolument renversant, à tel point que Tim Geithner est à bord d’un avion en ce moment même pour en discuter et rassurer tout le monde.

Quelle en est l’importance sur le plan mondial, à la fois pour les États-Unis et pour la Chine?

Mme Mandel-Campbell : Je pense que c’est effectivement préoccupant. Je sais qu’il y a un mouvement en faveur de l’établissement d’une nouvelle devise de réserve, autre que le dollar américain. À vrai dire, je ne crois pas que ce soit très

devaluing of the U.S. dollar? Probably. I hear estimates of about 50 per cent over the next five years, let us say. That definitely has huge implications for Canada; there is no doubt about it.

In terms of the rebalancing of the world where we have these great inequities which of course fuelled a lot of the turmoil we are seeing now, I do not know if I see that changing, frankly. The Chinese I know would like to restructure their model so it is not so export oriented and that there is more domestic consumption, but what has been an interesting detail in all of this is the more the interest rates lower, for example, the reaction in China is to actually save more. They figure in order to make more money they have to put more money aside to make more money on a lower interest rate.

My concern is I do not know how much we will be able to right these global imbalances, which have propelled many of the problems we are seeing now. I do see, like I say, the U.S. dollar weakening and interest rates rising for sure, and with that comes inflation.

Senator Stollery: It is a big discussion in the sense that our witness talked about the Doha Round and agriculture, and at this point I will bore people by saying that Don Macdonald in his report on the economy in 1983 or 1984 said that the two most difficult things to negotiate are culture and agriculture. The Doha Round, I would remind our witness, is primarily about agriculture.

Ms. Mandel-Campbell: Yes.

Senator Stollery: I was with our chair in Hong Kong at the ministerials, and as I often tell my friends, there were 10,000 delegates and 9,500 of them were there to ensure that nothing happened. It is sort of a Mexican stand-off. You have spent some time in Mexico, so you will know what I mean by a Mexican stand-off. They open fire on each other.

Ms. Mandel-Campbell: I was going to say, they get bloody, yes.

Senator Stollery: You talked about the Wheat Board. I do not think the Wheat Board has ever been a factor in the trade negotiations. I do think the marketing boards have been a factor in trade negotiations. As you know, the marketing boards, particularly the milk marketing board, lost a major case at the WTO but not against the U.S., as some people think, but against New Zealand. This has been a major impediment to Canada's participation in the Cairns Group, to which we used to belong.

I think that Canada should be doing much more to deal with the emerging giant that we all know as China.

We had the pork producers and we talked about agricultural exports, and Canada is the fifth or sixth largest exporter. We found out that the pork producers put ractopamine in their pigs, which is a protein-enhancing drug. It means that you can sell the

réaliste dans un avenir rapproché. Est-ce que je prévois une dévaluation du dollar américain? Probablement. D'aucuns estiment qu'elle atteindra environ 50 p. 100 au cours des cinq prochaines années, à peu près. Cela a assurément d'immenses répercussions pour le Canada; il n'y a aucun doute là-dessus.

Pour ce qui est du rééquilibrage du monde où il existe des inégalités flagrantes qui ont bien sûr alimenté en grande partie les bouleversements auxquels nous assistons, je ne suis pas certaine d'entrevoir un changement du portrait, à vrai dire. Les Chinois que je connais aimeraient restructurer leur modèle pour qu'il ne soit plus autant axé sur l'exportation et qu'il y ait davantage de consommation intérieure, mais il y a un détail intéressant dans tout cela et c'est que plus les taux d'intérêt baissent, plus les Chinois ont tendance à épargner. Ils se disent que pour faire plus d'argent, ils doivent mettre plus d'argent de côté pour en gagner plus même si les taux d'intérêt sont plus bas.

Ce qui m'inquiète, c'est que j'ignore dans quelle mesure nous réussirons à rétablir ces déséquilibres mondiaux, qui ont exacerbé beaucoup des problèmes actuels. J'entrevois, comme je le disais, une dépréciation du dollar US et une montée des taux d'intérêt, assurément, et cela provoque l'inflation.

Le sénateur Stollery : C'est une grande discussion, en ce sens que notre témoin a parlé du Cycle de Doha et de l'agriculture et, au point où nous en sommes, je vais ennuyer les gens en disant que Don Macdonald a déclaré dans son rapport sur l'économie en 1983 ou 1984 que les deux éléments les plus difficiles à négocier sont la culture et l'agriculture. Je rappelle à notre témoin que le Cycle de Doha porte essentiellement sur l'agriculture.

Mme Mandel-Campbell : Oui.

Le sénateur Stollery : J'étais avec notre président aux rencontres ministérielles à Hong Kong et, comme je le dis souvent à mes amis, il y avait 10 000 délégués et 9 500 d'entre eux étaient là pour veiller à ce que rien ne se passe. C'est une sorte de face à face mexicain. Vous avez passé du temps au Mexique et vous comprendrez donc ce que je veux dire par là. Au Mexique, ils se tirent dessus sans crier gare.

Mme Mandel-Campbell : Oui, j'allais dire qu'ils font couler le sang.

Le sénateur Stollery : Vous avez parlé de la Commission du blé. Je ne pense pas que la Commission du blé n'ait jamais été un facteur dans les négociations commerciales. Je pense que les offices de commercialisation ont été un facteur dans les négociations commerciales. Comme vous le savez, les offices de commercialisation, en particulier dans le domaine du lait, ont perdu leur cause à l'OMC, mais pas contre les États-Unis, comme certains le croient, mais plutôt contre la Nouvelle-Zélande. Cela s'est révélé un important obstacle à la participation du Canada au Groupe de Cairns, dont nous faisons partie.

Je pense que le Canada devrait en faire beaucoup plus pour affronter ce géant émergent que nous appelons la Chine.

Nous avons reçu les producteurs de porc et nous avons discuté des exportations agricoles; le Canada est le cinquième ou sixième exportateur agricole. Nous avons constaté que les producteurs de porc donnent de la ractopamine à leurs porcs; c'est un

pig and get more money because the protein weighs more than fat, but it is considered by the Malaysians to be a carcinogen and is prohibited by China, the largest consumer of pork in the world.

Do you have any recommendations for the Canadian pork producers if they want to encourage their exports to China?

Ms. Mandel-Campbell: I am afraid of the second question.

I spent a fair amount of time out west talking to different livestock producers. The general statement I would make is that we really have not spent a huge amount of time looking at international markets because it has been fairly easy up until recently to be able to just either ship live cattle or export into the United States. Once again, it is the same template, same paradigm. The U.S. is now looking at rules of origin for livestock and animal products, so we can no longer camouflage our Canadian products as American, which has generally been our strategy for competing.

The cattle industry has gone through a crisis and the pork industry for other reasons has gone through a crisis, but we have not in general — I would say this goes across the board for many Canadian industries — made a huge effort to customize our products to the demands of customers around the world because up until now, it has been pretty easy to just sell it as a camouflaged product into the U.S. That will have to change.

I know the cattle industry is starting to make many efforts, but they will have to think about what their customers want, and they will have to customize as to what their customers want and need. I realize there are also protectionist issues there, but the opportunity is there if they are willing to do it.

Senator Stollery: We have had many witnesses on this subject, and your book about Molsons, which is a beer I cannot stand because I think it tastes terrible. I do not like any of the Canadian beers; I think they are sour.

Ms. Mandel-Campbell: That is on the record, is it not?

Senator Stollery: No, it is true.

The Chair: We will make that a recommendation.

Senator Stollery: It leads me to my question.

The Chair: It is subjective.

Senator Stollery: Someone else can like it, but I do not, and I know a little bit about beer.

We had a witness from the exporters association who gave the committee a list of things that Canada should do to improve trade with China, Russia and India. Nowhere in the list of about 10 appeared the word “quality.” I mentioned at the time that I had just paid about \$2,500 for a telescope — I am a bird watcher — an expensive Swarovski telescope. That telescope is made in Austria and everyone who shares in my hobby tries to buy one. A highly

médicament favorisant l’accumulation de protéines. Cela veut dire que l’on peut faire plus d’argent en vendant les porcs parce que les protéines pèsent plus que le gras, mais c’est considéré carcinogène en Malaisie et c’est interdit en Chine, qui est le plus grand consommateur de porc au monde.

Avez-vous des recommandations à faire aux producteurs canadiens de porc, s’ils veulent encourager leurs exportations en Chine?

Mme Mandel-Campbell : J’ai peur de la deuxième question.

J’ai passé pas mal de temps dans l’Ouest à discuter avec différents producteurs de bétail. Je ferai d’abord une observation générale : nous n’avons pas vraiment passé énormément de temps à étudier les marchés internationaux parce que jusqu’à récemment, c’était relativement facile d’expédier du bétail vivant ou d’exporter aux États-Unis. Encore une fois, c’est le même modèle, le même paradigme. Les États-Unis envisagent maintenant des règles d’origine pour le bétail et les animaux, et nous ne pouvons donc plus camoufler nos produits canadiens en les faisant passer pour des produits américains, ce qui a généralement été notre stratégie pour rivaliser.

Le secteur du bétail est passé par une crise et le secteur du porc également, mais pour d’autres raisons, mais en général, et mon observation est valable pour de nombreux secteurs canadiens, nous n’avons pas fait d’énormes efforts pour tailler nos produits sur mesure pour répondre aux demandes des clients dans le monde entier parce que jusqu’à maintenant, c’était assez facile de vendre nos produits aux États-Unis. Il faudra que ça change.

Je sais que le secteur du bétail commence à déployer beaucoup d’efforts, mais les producteurs devront réfléchir à ce que leurs clients veulent et ils devront adapter leur production aux besoins de leurs clients. Je me rends compte qu’il y a aussi des problèmes de protectionnisme, mais l’occasion est là s’ils sont désireux de la saisir.

Le sénateur Stollery : Nous avons entendu de nombreux témoins à ce sujet et nous avons lu votre livre sur la Molson, une bière que je déteste; je trouve qu’elle a un goût affreux. Je n’aime aucune bière canadienne; je trouve qu’elles sont sûres.

Mme Mandel-Campbell : C’est une déclaration publique, n’est-ce pas?

Le sénateur Stollery : Non, c’est vrai.

Le président : Nous en ferons une recommandation.

Le sénateur Stollery : Cela m’amène à ma question.

Le président : C’est subjectif.

Le sénateur Stollery : D’autres peuvent aimer, mais pas moi, et je m’y connais un peu en bière.

Nous avons entendu un témoin représentant l’Association des exportateurs qui a donné au comité une liste de mesures que le Canada devrait prendre pour améliorer le commerce avec la Chine, la Russie et l’Inde. Nulle part dans cette liste d’une dizaine de mesures on ne trouve le mot « qualité ». J’ai dit à ce moment-là que je venais tout juste de payer environ 2 500 \$ pour un télescope — je suis observateur d’oiseaux —, un télescope

paid workforce makes these telescopes for a family-owned company, and quality is what they sell. You want the best, in this particular instance, Swarovski sells it. If you get something else, it will be some other company who makes it.

I did not see “quality” on any list as to what Canada could do to improve exports. What do you think about that? Is quality not what it is all about?

Ms. Mandel-Campbell: That is an interesting point. I think the argument I make in my book is similar to that in that, as I am sure everyone in the room knows, in Canada we have largely competed on volume and price. That has been our competitive template. How can we do it cheaper than in the States? Canada has gone with volume, no-name and generic stuff.

We are seeing a reset world now where things are changing. If we look at the automotive industry, we are seeing a massive paradigm shift where the rules of the game are changing. We are saying that you can no longer rely on getting a highly paid job at GM, that job will be protected, and it will be your job for life. People cannot rely on coming out of high school and earning \$80,000 a year working in a GM factory. That, to me, is really the tipping point of what we will see going forward.

Canada cannot continue to compete on that basis. We are looking at the Canadian dollar, which is hovering close to 90 cents U.S. again, and as the U.S. dollar continues to weaken, we will continue to have this problem. It must be high-end stuff and it must be customized.

Senator Stollery: Could one recommendation of this committee be that the Government of Canada, possibly under the rubric of the Governor General, give out yearly awards to Canadian companies for producing quality products rather than just, as you say — and I know it is true — is cheaper than the other guys. Never mind; what is it like? In the U.K., as you know, they give The Queen’s Awards for Exports and Technology, and it is a very important award.

Why could we not do that in Canada in order to attempt to try, as a government, to raise the quality of our manufacturing and our goods?

Ms. Mandel-Campbell: I agree with you and that is a good point. We do have provincial awards for exporter of the year, that kind of thing, but I can see where we could definitely make that award on a national basis. It could be very sophisticated and we could really celebrate some of these companies. There are actually many of them out there.

Senator Stollery: Why should Canada not stand for quality? I do not think that is the view that some people have at the moment.

Swarovski coûteux. Ce télescope est fabriqué en Autriche et tous ceux qui partagent mon passe-temps veulent s’en procurer un. Des employés très bien payés fabriquent ces télescopes dans une entreprise familiale et ce qu’ils vendent, c’est de la qualité. Dans ce cas précis, nous voulons ce qui se fait de mieux, et c’est Swarovski qui le vend. Si vous achetez un autre télescope, il sera fabriqué par une autre compagnie quelconque.

Je n’ai pas vu le mot « qualité » dans les listes qu’on nous a présentées de ce que le Canada doit faire pour améliorer les exportations. Qu’en pensez-vous? Est-ce que ce n’est pas une question de qualité?

Mme Mandel-Campbell : C’est un point intéressant. Je pense que l’argument que j’apporte dans mon livre ressemble un peu au vôtre en ce sens que — je suis certaine que tout le monde dans cette salle le sait — au Canada, nous avons essentiellement été concurrentiels grâce au volume et au prix. Cela a toujours été notre modèle pour livrer concurrence. Comment vendre moins cher que les Américains? Le Canada a choisi le volume et les produits sans nom et génériques.

Nous sommes maintenant dans un monde en mutation. Dans le secteur de l’automobile, par exemple, on assiste à un véritable changement de paradigme et les règles du jeu ne sont plus les mêmes. On ne peut plus compter avoir un emploi bien payé chez GM, un emploi qui sera protégé et qu’on pourra occuper toute sa vie. Les gens ne peuvent plus espérer gagner 80 000 \$ par année dans une usine de GM à la fin de leurs études secondaires. Pour moi, ce n’est que l’amorce des bouleversements auxquels on va assister.

Le Canada ne peut plus continuer de concurrencer sur cette base. Le dollar canadien oscille de nouveau autour de 90 ¢ US et, à mesure que le dollar américain continuera de se déprécier, nous continuerons d’avoir ce problème. Il faut vendre des produits de haut de gamme taillés sur mesure.

Le sénateur Stollery : Notre comité pourrait-il recommander entre autres que le gouvernement du Canada, peut-être à la rubrique du gouverneur général, décerne des prix annuels aux compagnies canadiennes qui fabriquent des produits de qualité, au lieu de se contenter, comme vous le dites — et je sais que c’est vrai — de vendre moins cher que leurs concurrents? Qu’importe; à quoi cela ressemble-t-il? Au Royaume-Uni, comme vous le savez, on décerne le prix de la Reine pour l’exportation et la technologie, et c’est un prix très important.

Pourquoi ne pourrions-nous pas en faire autant au Canada pour essayer de relever la qualité de nos produits manufacturés?

Mme Mandel-Campbell : Je suis d’accord avec vous et c’est une observation valable. Nous avons des prix provinciaux accordés à l’exportateur de l’année, et autres prix semblables, mais c’est vrai que l’on pourrait assurément décerner un tel prix à l’échelle nationale. Ce pourrait être très médiatisé et l’on pourrait vraiment fêter les compagnies qui le méritent. En fait, il y en a beaucoup.

Le sénateur Stollery : Pourquoi le Canada ne serait-il pas synonyme de qualité? Je ne crois pas que ce soit le point de vue des gens à l’heure actuelle.

The Chair: Ms. Mandel-Campbell, I would like to ask you a simple question: At this point, where do you think the Doha Round is going?

Ms. Mandel-Campbell: Frankly, I do not hold out a huge amount of hope for the Doha Round. I know there are still feelers out there that people would like to revisit it again. Now is a tough time. We are seeing many protectionist measures, more than I think are being reported in the press, and I just do not know how much appetite we are seeing currently. We are seeing a lot of national arbitrage. We have seen that in Europe where different countries are vying against each other to see who can get what to get a plant in their country. We are seeing a lot of that, so I do not hold out a huge amount of hope, at least in the immediate future, that we will see anything very substantial.

Senator Zimmer: Thank you, Ms. Mandel-Campbell. As Senator Stollery stated, things are either culture or agriculture. In your list of things to do and not do you suggest we enhance our cultural fluency. I want to take that tact of culture.

Others from whom the committee has heard in the course of this study have emphasized that Canada's culturalism and multiculturalism is a valuable untapped asset enhancing Canada's commercial relations. I recognized this a bit when I was President of the Royal Winnipeg Ballet. We had a couple of dancers from China. When we brought them in, we noticed during the receptions among the business community that attended that there was a change in attitude of the relations with business we were doing with them because we had dancers from their country.

Could you be more specific on what is not being done or should be done to explore and exploit Canada's existing cultural and multicultural assets in terms of enhancing commercial relations? Do you have any thoughts and ideas on that subject?

Ms. Mandel-Campbell: I will give you a good point. Just to go back to the news of the day, we talk about Frank Stronach and Magna having apparently won this bid to acquire a stake in Opel. He had a two-hour dinner with Chancellor Merkel, Chancellor of Germany. Why do you think he was able to do that? He was able to do that because he is Austrian-born and speaks German. I have no doubt in my mind that played a significant role toward his ability to relate. They had a cultural compatibility, and they were able to talk to one another. He understands the lay of the land.

Even Sergio Marchionne, also a Canadian citizen and the head of Fiat, said that one of the reasons we will be able to do something with Chrysler is because he understands North America; he went to school in Windsor and understands the Canadian culture. I would point to these two people as examples of how Canada's multiculturalism actually works in its favour, but we need to use it more strategically.

The question of "how" is a good question. I would point to a couple of examples that I have come across, looking at the Department of Foreign Affairs and International Trade. I know a

Le président : Madame Mandel-Campbell, je voudrais vous poser une question bien simple : à l'heure actuelle, vers quoi se dirige-t-on dans le Cycle de Doha, à votre avis?

Mme Mandel-Campbell : Franchement, je n'entretiens pas énormément d'espoir quant à l'issue du Cycle de Doha. Je sais qu'il y a encore des gens qui font savoir qu'ils voudraient relancer le dossier. Les temps sont difficiles. Beaucoup de mesures protectionnistes sont prises, plus que les journaux n'en rapportent, à mon avis, et je ne sais vraiment pas s'il y a beaucoup d'intérêt à l'heure actuelle. On voit beaucoup d'arbitrage national. On l'a vu en Europe, où divers pays rivalisent pour essayer d'attirer une usine chez eux. On voit cela partout et je n'ai donc pas beaucoup d'espoir, du moins dans un avenir immédiat, que l'on puisse aboutir à quelque chose de concret.

Le sénateur Zimmer : Merci, madame Mandel-Campbell. Comme le sénateur Stollery l'a dit, c'est la culture ou bien l'agriculture. Dans votre liste de choses à faire et à ne pas faire, vous dites que nous devrions renforcer nos aptitudes culturelles. Je voudrais aborder ce volet de la culture.

D'autres intervenants que le comité a entendus durant cette étude ont insisté sur le fait que le multiculturalisme du Canada est un atout précieux non exploité qui peut renforcer les relations commerciales canadiennes. J'en ai pris quelque peu conscience quand j'étais président du Royal Winnipeg Ballet. Nous avions deux danseurs de Chine. Quand nous les avons embauchés, nous avons constaté durant les réceptions dans la communauté des gens d'affaires qu'il y avait un changement d'attitude quant aux relations d'affaires que nous avions avec eux parce que nous avions des danseurs de leur pays.

Pourriez-vous nous dire plus précisément ce qui ne se fait pas ou devrait se faire pour explorer et exploiter les atouts culturels et multiculturels du Canada en vue de renforcer les relations commerciales? Avez-vous des idées ou des réflexions à ce sujet?

Mme Mandel-Campbell : Je vais vous en donner un bon exemple. Pour revenir à l'actualité, on dit que Frank Stronach et Magna ont apparemment remporté la mise en vue d'acquiescer une participation dans Opel. Il a dîné pendant deux heures en tête-à-tête avec Mme Merkel, chancelière de l'Allemagne. Pourquoi pensez-vous qu'il a réussi à obtenir cette rencontre? C'est parce qu'il est né en Autriche et qu'il parle allemand. Il n'y a aucun doute dans mon esprit que cela a joué un rôle important dans l'établissement de relations cordiales. Ils avaient des affinités culturelles et étaient en mesure d'avoir une discussion. Il comprend bien la dynamique du pays.

Même Sergio Marchionne, qui est aussi un citoyen canadien et qui est à la tête de Fiat, a dit que l'une des raisons pour lesquelles nous réussirons à faire quelque chose de Chrysler, c'est parce qu'il comprend l'Amérique du Nord; il est allé à l'école à Windsor et il comprend la culture canadienne. Je donne l'exemple de ces deux personnes pour montrer comment le multiculturalisme canadien joue en notre faveur, mais nous devons l'utiliser de manière plus stratégique.

Quant à savoir comment, c'est une bonne question. Je pourrais donner deux exemples que j'ai vus moi-même, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Je connais des

few people there who are very smart and who spent years working in China, and now they are working at a desk in Latin America. I do not get it. The people are fluent in Mandarin, but their skills are wasted.

I point out in my book that, from a government point of view, if we look at our ambassadors and how we use them, it is the same thing. Why is our multicultural resource not being used when we fan out across the globe in terms of our trade commissioner service? I can go on and on with examples of Colombia-born Canadians who work in export development and government departments who are working for U.S. trade shows. Their skills are just not being used. There could be more strategic emphasis put on this multiculturalism.

Senator Zimmer: That is interesting. I do sit on Mr. Stronach's board on Magna, and it does enhance relations. It opens up avenues. That gives you another angle to come from. The bonds you create are amazing, and you are absolutely right. Thank you.

Senator Downe: Before I ask my question, further to Senator Stollery's comments, I would mention that your colleague, Scott Reid, M.P., is hosting a Canadian beer-tasting event this evening. You may want to take the deputy chair of the committee.

The Chair: It is not Molson's, unfortunately. I can tell you from last year's experience that you will have difficulty getting in the door, but please do try.

Senator Downe: To the witness, there is growing controversy today about linking trade and aid, and I am sure you are familiar with that discussion. What are your views on that subject?

Ms. Mandel-Campbell: I do agree with the premise that one thing Canada has a tendency to do is to give little dribbles of money here, there and everywhere. We like to spread things out thinly. It is better, frankly, to be strategic and choose a few countries and make a big difference. There has been some controversy over the fact that we are not putting as much money and aid in Africa as we committed to doing, but I also would argue that rather than giving a little bit here and there and making not much of an impression that we focus on a few countries where we could make an impact. Frankly, I do not have a problem the idea of trade and aid.

Senator Downe: For example, you referred earlier to the Canada-Peru Free Trade Agreement that has been signed. In the case of Peru, less than 1 per cent of their total economy is dependant on foreign aid, but some of the African countries that were cut had more than 20 per cent on their dependency on aid. Obviously we have a free trade agreement with Peru and not the other countries. That was an intentional decision. In your opinion, was that good policy?

gens de ce ministère qui sont très brillants et qui ont passé des années à travailler en Chine, et aujourd'hui, ils travaillent derrière un bureau en Amérique latine. Cela me dépasse. Ils parlent couramment le mandarin, mais on gaspille leurs talents.

Je signale dans mon livre que, du point de vue du gouvernement, si l'on examine la manière dont nous faisons appel au talent de nos ambassadeurs, c'est la même chose. Pourquoi n'utilise-t-on pas nos ressources multiculturelles alors que notre service des délégués commerciaux est présent aux quatre coins du monde? Je pourrais vous donner toute une liste d'exemples de Canadiens nés en Colombie qui travaillent à la promotion des exportations et dans des ministères du gouvernement et qui montent des foires commerciales aux États-Unis. On n'utilise pas à bon escient leurs talents. On pourrait utiliser ce multiculturalisme de manière plus stratégique.

Le sénateur Zimmer : C'est intéressant. Je siége au conseil d'administration de Magna, la compagnie de M. Stronach, et c'est vrai que cela favorise les relations. Cela ouvre des portes. Cela vous donne un autre point de vue. Les liens que l'on établit sont extraordinaires et vous avez absolument raison. Merci.

Le sénateur Downe : Avant de poser ma question, pour faire suite aux observations du sénateur Stollery, je dirai que votre collègue Scott Reid, député au Parlement, est l'hôte ce soir d'une dégustation de bière. Je vous invite à y amener le vice-président du comité.

Le président : Ce n'est pas de la Molson, malheureusement. Je peux vous dire pour y être allé l'année dernière que vous aurez de la difficulté à trouver une place, mais je vous encourage à essayer.

Le sénateur Downe : Je m'adresse au témoin. Il y a aujourd'hui une controverse qui prend de l'ampleur au sujet du lien entre le commerce et l'aide au développement; je suis certain que vous connaissez bien la question. Qu'en pensez-vous?

Mme Mandel-Campbell : Je suis d'accord pour dire que le Canada a tendance à éparpiller son aide en donnant des miettes à droite et à gauche. Nous aimons bien répartir notre aide et donner un peu à chacun. Franchement, c'est mieux d'être stratégique et de choisir une poignée de pays dans lesquels nous pouvons faire une grande différence. Il y a eu une certaine controverse à cause du fait que nous n'accordons pas autant d'argent et d'aide à l'Afrique que nous le faisons auparavant, mais je soutiens par ailleurs qu'au lieu de donner un peu ici et là et d'obtenir des résultats négligeables, nous ferions mieux de nous concentrer sur quelques pays dans lesquels nous pouvons faire bouger les choses. Franchement, je n'ai pas d'objection à ce qu'on fasse le lien entre le commerce et l'aide au développement.

Le sénateur Downe : Par exemple, vous avez évoqué tout à l'heure l'Accord de libre-échange Canada-Pérou qu'on vient de signer. Dans le cas du Pérou, moins de 1 p. 100 de l'économie totale de ce pays dépend de l'aide étrangère, mais certains pays d'Afrique auxquels on a supprimé notre aide avaient une dépendance supérieure à 20 p. 100. Évidemment, nous avons un accord de libre-échange avec le Pérou et pas avec les autres pays en question. C'était une décision délibérée. À votre avis, était-ce une bonne politique?

Ms. Mandel-Campbell: You have to look at the country in question and whether it needs aid. Peru's economy has been going gangbusters for several years. That is not to say, though, that the country does not need or could not use more aid. I do think it is a good idea to be able to leverage your different capabilities. If you are in that country and making significant investments, let us say, in the mining sector in Peru, you have many communities near these areas where Canadian companies are operating that truly could benefit from some kind of development. To me, that seems, in many ways, like a very good partnership.

Senator Downe: I do not disagree that many communities could use the development, but the information we have is that there is a much smaller percentage of dependency on foreign aid in Peru than in the African countries we cut. The argument is that we did it because we wanted a trade agreement with Peru, and is not so much a question of need as trade policy.

Senator Andreychuk: I do not think we have cut our aid to Africa; we have changed the countries of designation and we need to follow that change.

You said we should not be so trade dependent on the United States and that we should diversify. Did you pay any attention to the lost opportunities or the more enhanced trade between provinces? The intra-provincial issue has been of concern for many of us. When we got into the NAFTA situation in Saskatchewan, in some cases, in certain value-added agricultural products, it was easier to ship south than it was east or west. I am wondering whether we should be paying more attention to our own internal trade.

Ms. Mandel-Campbell: I do not think they are mutually exclusive. We can do many things at one time. In fact, the more balls you have in the air, the better off you are.

I have said before that it is frankly embarrassing that we do not have free trade between provinces. I am always riddled with stories of a company such as a potato chip manufacturer in Ontario who has operations in Ontario and New Brunswick, and cannot import his potatoes from New Brunswick into Ontario because of trade barriers. The manufacturer has been trying to do it for five years, and still cannot do it, so he imports the potatoes from the United States. It goes on and on.

Gordon Gibson wrote an editorial in *The Globe and Mail* yesterday or today precisely on this subject. There is no question that it is long overdue. The more opportunities we have and the more competitive we make Canada as a country, that only helps us when we move into international markets.

Senator Andreychuk: You said you are not against aid and trade. Has Canada fully explored the ability to use some sort of assistance, whether you label it aid or not, to help countries in the trade situation?

Mme Mandel-Campbell : Je pense que vous devez examiner le pays en question et vous demander s'il a besoin d'aide. L'économie du Pérou connaît un essor fulgurant depuis plusieurs années. Cela ne veut pas dire, toutefois, que ce pays n'a pas besoin d'aide ou qu'il ne pourrait pas en recevoir plus. Je pense que c'est une bonne idée d'utiliser notre capacité comme un levier. Si l'on fait des investissements importants dans un pays, par exemple dans le secteur minier au Pérou, beaucoup de communautés dans la région où les compagnies canadiennes ont des activités bénéficieraient vraiment d'une aide au développement. À mes yeux, c'est un très bon partenariat à bien des égards.

Le sénateur Downe : Je conviens que beaucoup de communautés bénéficieraient du développement, mais selon nos renseignements, la dépendance à l'aide au développement est beaucoup plus faible au Pérou que dans les pays africains dont nous nous sommes retirés. L'argument est que nous l'avons fait parce que nous voulions conclure un accord commercial avec le Pérou et que cette décision n'est pas vraiment fondée sur les besoins, mais plutôt sur une politique commerciale.

Le sénateur Andreychuk : Je ne pense pas que nous ayons supprimé notre aide à l'Afrique; nous avons changé les pays désignés et nous devons faire suite à ce changement.

Vous avez dit que nous ne devrions pas dépendre autant du commerce avec les États-Unis et que nous devrions diversifier nos échanges. Avez-vous accordé une attention quelconque aux possibilités perdues au chapitre des échanges commerciaux entre les provinces? Le commerce interprovincial est préoccupant pour beaucoup d'entre nous. Quand nous avons conclu l'ALENA, en Saskatchewan, dans certains cas, pour certains produits agricoles à valeur ajoutée, c'était plus facile d'expédier vers le sud que vers l'est ou l'ouest. Je me demande si nous devrions accorder plus d'attention à notre propre commerce intérieur.

Mme Mandel-Campbell : Je ne crois pas que ce soit mutuellement exclusif. Nous pouvons faire plusieurs choses à la fois. En fait, plus on a de balles en l'air en même temps, plus la magie opère.

Je l'ai déjà dit : c'est franchement gênant que nous n'ayons pas le libre-échange entre les provinces. Je n'en reviens toujours pas d'entendre des histoires comme celle de cette compagnie de croustilles de l'Ontario qui a des usines en Ontario et au Nouveau-Brunswick, mais qui ne peut pas importer ses pommes de terre du Nouveau-Brunswick vers l'Ontario à cause des barrières commerciales. Ce fabricant essaye en vain d'y parvenir depuis cinq ans et il doit se résoudre à importer ses pommes de terre des États-Unis. Il y a une foule de cas de ce genre.

Gordon Gibson a écrit un éditorial dans le *Globe and Mail*, hier ou aujourd'hui, justement sur ce sujet. Il n'y a aucun doute qu'il aurait fallu y voir depuis longtemps. Plus nous serons riches de possibilités et plus la concurrence sera forte au Canada, plus cela nous aidera à affronter les marchés internationaux.

Le sénateur Andreychuk : Vous avez dit que vous n'êtes pas contre le lien entre l'aide et le commerce. Le Canada a-t-il exploré à fond sa capacité d'utiliser une forme quelconque d'aide, peu importe qu'on l'appelle aide au développement, pour venir en aide à divers pays dans le cadre des échanges commerciaux?

I think of some of the African countries when the WTO needed certain expertise to handle the negotiations. Have you looked at that sort of aid to facilitate trade?

Ms. Mandel-Campbell: That is a huge opportunity. Many people say to me that the best thing that Canada could do in many regards, and we have done this in cases in China, for example, is to help the institutional infrastructure of a country. In the case of China, we have done a lot in terms of helping with the legal system and creating a more transparent accounting system. When you talk to business people about this, they will tell you that the best thing Canada to do for them in Mexico is help create a more transparent legal system in that country. There is no question that we could definitely be helping on that front, and that is something that Canadians are pretty good at.

Senator Stollery: We are supposed to be talking about China, India and Russia. I think we probably do not disagree very much. It is important for us to diversify our trade and to get involved in this new emerging market.

You did talk about free trade agreements with Colombia and Peru. As you know, with Mexico, one of the weaknesses with the NAFTA, from the Mexican perspective, was that it included agriculture. My goodness, I sometimes wonder who makes up the figures in Mexico.

I would say that 40 per cent of the people work in agriculture, mostly subsistence. The export of efficient beans and maize into Mexico meant that Mexican farmers could not compete and that is one of the reasons for the huge exodus to the U.S. over the years about which we are aware. We interviewed all the parties in Mexico City and they all agreed about this; it is not just my view. The Mexican farmers could not compete.

Colombia is even more dependent on agriculture. Peru is a little bit of a different animal because of its big desert. The debate has been going on in Panama. I go to Panama quite often and I read the Spanish in the papers. There is a huge argument in Panama. Colombia is a little weirder. I have not quite figured it out. The Colombian government and the Panamanian government want a free trade agreement with the U.S. The opposition was led by agriculture. It was very strong opposition.

I do not know that they won their case. We have not looked at the agreements. They are coming. Peru, I believe, is coming to us shortly. Someone told me that one could not export agricultural products into Peru at less than the Peruvian cost of production. There is some limit there. I do not know what it is.

In Colombia, without any doubt, 60 per cent of the people are in subsistence agriculture, which is one of the reasons it is so dangerous.

Je songe à certains pays africains pour lesquels l'OMC avait besoin d'expertise pour mener les négociations. Avez-vous envisagé une aide de ce genre pour faciliter le commerce?

Mme Mandel-Campbell : C'est une immense possibilité. Beaucoup de gens me disent que la meilleure chose que le Canada pourrait faire à bien des égards, et nous l'avons déjà fait à l'occasion en Chine, notamment, c'est d'aider l'infrastructure institutionnelle d'un pays. Dans le cas de la Chine, nous avons fait beaucoup pour renforcer le système judiciaire et créer un système de comptabilité plus transparent. Quand on en discute avec des gens d'affaires, ils vous disent que le mieux que le Canada pourrait faire pour les aider au Mexique, c'est d'aider à créer un système judiciaire plus transparent dans ce pays. Il n'y a pas de doute que nous pourrions apporter de l'aide sur ce front, et les Canadiens sont assez bons dans ce domaine.

Le sénateur Stollery : Nous sommes censés discuter de la Chine, de l'Inde et de la Russie. Je pense que nous sommes probablement passablement d'accord. C'est important pour nous de diversifier nos échanges et de profiter de ce nouveau marché émergent.

Vous avez parlé des accords de libre-échange avec la Colombie et le Pérou. Comme vous le savez, dans le cas du Mexique, l'une des faiblesses de l'ALENA, du point de vue mexicain, était que cet accord englobait l'agriculture. Ma foi, je me demande parfois qui invente les chiffres au Mexique.

Je dirais que 40 p. 100 de la population travaille dans l'agriculture, surtout de subsistance. Des producteurs efficaces ont exporté des haricots et du maïs au Mexique, ce qui veut dire que les agriculteurs mexicains n'étaient pas compétitifs et c'est l'une des raisons qui expliquent l'énorme exode aux États-Unis depuis des années, et nous sommes bien au fait de la situation. Nous avons interviewé des représentants de tous les partis à Mexico et ils étaient tous d'accord là-dessus; ce n'est pas seulement mon avis personnel. Les agriculteurs mexicains ne pouvaient pas rivaliser avec la concurrence.

La Colombie est encore plus dépendante de l'agriculture. Le Pérou est quelque peu différent à cause de son immense désert. Le débat est en cours au Panama. Je vais très souvent au Panama et je lis les journaux en espagnol. Il y a toute une controverse au Panama. En Colombie, c'est un peu plus bizarre. Je n'ai pas encore tout à fait compris. Le gouvernement colombien et le gouvernement panaméen veulent un accord de libre-échange avec les États-Unis. L'opposition était menée par le secteur de l'agriculture. C'était une très forte opposition.

Je ne suis pas convaincu qu'ils aient eu gain de cause. Nous n'avons pas encore examiné les accords. Ils s'en viennent. Je crois que nous recevrons bientôt celui avec le Pérou. Quelqu'un m'a dit qu'on ne pourrait pas exporter des produits agricoles au Pérou à un prix inférieur au coût de production péruvien. Il y a certaines limites, mais j'ignore en quoi elles consistent.

En Colombie, sans aucun doute, 60 p. 100 de la population travaille dans l'agriculture de subsistance et c'est l'une des raisons pour lesquelles c'est tellement dangereux.

What do you think about that? It may be good for the Canadian exporters of beans, maize and various products, but what happens to the Colombian rural population, if what happened in Mexico, happens to them? They will be displaced and that will increase the power of the FARC. We all know about the Sendero Luminoso. There is an ethnic difference in Peru that does not exist to that extent in Colombia.

These free trade agreements are with countries where the population is heavily involved in subsistence agriculture. It was very dangerous for the Mexicans. It caused huge problems. Do you not think those problems will be even worse in Colombia, in particular, and possibly Peru?

Ms. Mandel-Campbell: In the case of Peru, some of their agriculture products are extremely competitive. We see them here in Canada.

Senator Stollery: Those are fruits and vegetables.

Ms. Mandel-Campbell: It is asparagus, broccoli and that kind of vegetable.

Senator Stollery: I am sorry, I do not mean to cut you off. The Mexican agricultural free trade was promoted by the highly efficient exporters of horticultural products, fruits and vegetables, but of course that is not what most of the people do. They produce beans and maize, et cetera.

Ms. Mandel-Campbell: The subsistence farmers, to a large extent, are producing for themselves, from my experience in Peru and Mexico. They have a little plot of land and they are feeding their families with it and maybe bringing a little bit to market.

There is some challenge there, although I know that Saskatchewan companies already sell pulse products into these countries anyway. If that is a concern overall, that is something that these countries need to think about because these countries want to get many of these people away from subsistence farming. It is the same thing that you are seeing in India and it is the challenge that India is having in terms of having such a mass of peasant farmers not making an economic living.

These countries are trying to bring in investment to help some of their people come out of subsistence farming because it is not an economic future for these people. By bringing in foreign investment, they create better-quality jobs. It is not that they should not have some structures in place, and that is the challenge many of these developing countries face. How do they make that transition? There is not a reason that, when we forge these free trade agreements, we do not ask these questions and that we do not try to make efforts even to help these countries in creating these foundations.

The Chair: Has the Government of Canada made available sufficient resources, both domestically and internationally, to assist the business community in its trade and investment search in other parts of world?

Que pensez-vous de tout cela? C'est peut-être bon pour les exportateurs canadiens de haricots, de maïs et de diverses denrées, mais qu'arrive-t-il de la population rurale colombienne, si ce qui s'est passé au Mexique se répète dans leur cas? Ils seront déplacés et cela renforcera le pouvoir des FARC. Nous connaissons tous le Sendero Luminoso. Il y a au Pérou une fracture ethnique qui n'existe pas en Colombie de manière aussi prononcée.

Ces accords de libre-échange sont conclus avec des pays dont la population est fortement concentrée dans l'agriculture de subsistance. C'était très dangereux pour les Mexicains. Cela a causé d'énormes problèmes. Ne pensez-vous pas que ces problèmes seront encore pires en Colombie, en particulier, et peut-être aussi au Pérou?

Mme Mandel-Campbell : Dans le cas du Pérou, certains de leurs produits agricoles sont extrêmement compétitifs. Nous les consommons ici au Canada.

Le sénateur Stollery : Ce sont des fruits et légumes.

Mme Mandel-Campbell : Des asperges, du brocoli et autres légumes.

Le sénateur Stollery : Je suis désolé, je ne voulais pas vous interrompre. Le libre-échange agricole a été favorisé par les exportateurs extrêmement efficaces des produits de l'horticulture, les fruits et légumes, mais bien sûr, ce n'est pas ce que la plupart des gens produisent. Ils cultivent plutôt les haricots, le maïs, et cetera.

Mme Mandel-Campbell : Les agriculteurs de subsistance, dans une grande mesure, produisent pour subvenir à leurs propres besoins, d'après mon expérience au Pérou et au Mexique. Ils ont un petit lopin de terre et nourrissent leurs familles et vendent peut-être un petit surplus au marché local.

Cela pose quelques difficultés, quoique je sais que des compagnies de Saskatchewan vendent déjà des légumineuses dans ces pays de toute façon. Si c'est préoccupant dans l'ensemble, ces pays doivent y réfléchir parce qu'ils veulent éloigner une bonne part de ces gens-là de l'agriculture de subsistance. On constate le même phénomène en Inde et c'est le défi qui se pose en Inde, le fait d'avoir une telle masse de paysans qui n'arrivent pas à gagner leur vie.

Ces pays tentent d'attirer des investissements pour aider une partie de leur population à sortir de l'agriculture de subsistance qui n'offre aucun avenir sur le plan économique. En attirant des investissements étrangers, ils créent des emplois de meilleure qualité. Ce n'est pas qu'ils ne devraient pas avoir en place certaines structures et c'est la difficulté à laquelle sont confrontés beaucoup de ces pays en développement. Comment opérer cette transition? Quand nous élaborons ces accords de libre-échange, il n'y a aucune raison de ne pas poser ces questions et de ne pas faire des efforts, allant même jusqu'à aider ces pays à créer ces fondations nécessaires.

Le président : Le gouvernement du Canada a-t-il débloqué des ressources suffisantes, autant sur le plan intérieur qu'au niveau international, pour aider la communauté des affaires dans sa recherche de partenaires d'affaires et d'investissement ailleurs dans le monde?

Are there consular offices? Do we have people here in Canada who can advise and prepare some of the work that is done by the Chamber of Commerce? Do we support our trade efforts, both domestically and internationally?

Ms. Mandel-Campbell: I have mixed feelings about that, in the sense that I have met some people at DFAIT who do an amazing job. What strikes me sometimes is that if Canadian companies made the effort, there is really an amazing amount of resource out there for them that is free, readily available and provided by the government.

I argue that in some cases it needs to be more strategically allocated. We need to have a greater emphasis in terms of our ambassadors, who they are and who we choose, because they are our face to the world in the countries they are in. Sometimes you meet them and they are very smart. I see ambassadors — and I think I say this in my book — as being Canada's number one salespeople. That should be in their job description. Some of them know it, but not all of them.

In terms of the Chambers of Commerce, right now it is a very ad hoc kind of thing. We have these little expat associations here and there, and maybe a little Chamber of Commerce headed up by one guy who does it in his free time on Saturday afternoons.

Could we benefit from something like that? Absolutely. It also has to be a reflection of the presence of Canadian companies in those countries. If there is not that interest or presence, it is hard to create it.

The Chair: Finally, in your book you suggested that our financial system, the banking system, may be overly regulated, which may be a constraint to business.

Ms. Mandel-Campbell: I knew someone would ask that question.

The Chair: I mean that with tremendous respect for your work and what you do. Because it is such a topical issue, would you like to comment on it?

Ms. Mandel-Campbell: Yes. It is interesting. The die has not been completely cast yet. As it turns out, there are banks like Citigroup that in fact were too big and unwieldy and even though they were large, were not necessarily good at what they were doing. We do have some things to our benefit.

My own perspective is that we have been lucky in the fallout in that by nature, the banks operate on a risk-averse culture and they have been able to make so much money in Canada because of the captive market they had that they never really had the incentive to go out there and buy risky assets or do anything like that.

Having said that, I do not think that we should hold up our arms in victory and say that we have the right system. There are many shortcomings in the system. While right now risk aversion is the modus operandi that seems to be garnering success, I do not think in the long term that that will be the way forward. The financial system will pick itself up and dust itself off and you will

Y a-t-il des bureaux consulaires? Avons-nous ici au Canada des gens qui peuvent conseiller et préparer les travaux qui sont faits par exemple par la chambre de commerce? Appuyons-nous nos efforts en faveur du commerce, autant au Canada qu'à l'étranger?

Mme Mandel-Campbell : Je suis ambivalente à ce sujet, en ce sens que j'ai rencontré des gens au MAECI qui font de l'excellent travail. Ce qui me frappe parfois, c'est que si les compagnies canadiennes font des efforts, elles ont vraiment accès à des ressources extraordinaires qui sont gratuites, disponibles et fournies par le gouvernement.

Je soutiens que, dans certains cas, cela doit être réparti de manière plus stratégique. Nous devons accorder plus d'attention à nos ambassadeurs; nous devons les choisir soigneusement parce que ce sont eux qui nous représentent dans les pays où ils sont en affectation. Nous en rencontrons parfois et ils sont très brillants. Je considère les ambassadeurs — je pense l'avoir dit dans mon livre — comme les premiers vendeurs du Canada. Cela devrait figurer dans leur description de fonctions. Certains d'entre eux le savent, mais pas tous.

Quant aux Chambres de commerce, à l'heure actuelle, c'est très disparate. Nous avons de petites associations d'expatriés ici et là et peut-être une petite Chambre de commerce dirigée par un type qui s'en occupe dans son temps libre le samedi après-midi.

Pouvons-nous tirer profit de cela? Absolument. Il faut aussi que cela reflète la présence de compagnies canadiennes dans ces pays. Si cet intérêt ou cette présence n'existe pas, c'est difficile de les créer.

Le président : Enfin, dans votre livre, vous dites que notre système financier, le système bancaire, est peut-être surréglementé, ce qui nuit aux affaires.

Mme Mandel-Campbell : Je savais que quelqu'un poserait cette question.

Le président : Je le dis avec le plus grand respect pour votre travail. Comme c'est une question d'actualité, je me demande si vous aimeriez nous en parler.

Mme Mandel-Campbell : Oui. C'est intéressant. Les dés ne sont pas encore complètement jetés. Il se trouve qu'il y a des banques comme Citigroup qui étaient en fait trop grosses et trop lourdes et qui, en dépit de leur grande envergure, ne faisaient pas nécessairement bien ce qu'elles faisaient. Nous avons certains avantages.

Je suis personnellement d'avis que nous avons été chanceux dans cette affaire. De par leur nature même, les banques répugnent à prendre des risques et elles ont réussi à faire tellement d'argent au Canada grâce au marché captif à leur disposition qu'elles n'ont jamais vraiment été incitées à acheter des actifs risqués ou rien de tel.

Cela dit, je ne crois pas que nous puissions crier victoire et dire que nous avons le bon système. Il y a beaucoup de lacunes dans ce système. Bien qu'actuellement, on semble connaître le succès avec un mode opératoire axé sur la répugnance au risque, je ne crois pas qu'à long terme, ce soit la solution. Le système financier va se prendre en main et se rénover et l'on verra des banques comme la

see banks like Santander out of Spain, like Barclays out of the U.K., like some of the Australian banks that have managed to have international scale and at the same time not get into the mess of toxic assets.

I think there is a happy medium there.

The Chair: Thank you, kindly. On behalf of all of us on the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade, we extend our gratitude for your being here today. My colleagues will agree that it was a very informative meeting. We appreciate the assistance that you gave us in preparing a report to the government. We look forward to the next time.

Ms. Mandel-Campbell: I am honoured that you asked me to participate.

The Chair: Ms. Mandel-Campbell, thank you very much.

(The committee adjourned.)

Santander en Espagne, ou Barclays au Royaume-Uni, ou encore certaines banques australiennes qui ont réussi à prendre une ampleur internationale tout en évitant de se retrouver dans le gâchis des actifs toxiques.

Je pense qu'il y a un juste milieu.

Le président : Merci beaucoup. Au nom de nous tous, au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, je vous exprime notre reconnaissance pour votre témoignage d'aujourd'hui. Mes collègues conviendront que c'était une réunion très fructueuse. Nous vous savons gré de l'aide que vous nous avez apportée dans l'élaboration d'un rapport au gouvernement. Nous comptons avoir le plaisir de vous revoir.

Mme Mandel-Campbell : Je suis honorée que vous m'ayez demandé de participer.

Le président : Madame Mandel-Campbell, merci beaucoup.

(La séance est levée.)



If undelivered, return COVER ONLY to:

Public Works and Government Services Canada –
Publishing and Depository Services
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –
Les Éditions et Services de dépôt
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESSES

Tuesday, June 2, 2009

From the Canadian Council of Chief Executives:

David Stewart-Patterson, Executive Vice-President;
Sam Boutziouvis, Vice-President, Economics and International Trade.

Wednesday, June 3, 2009

Fraser Institute:

Raaj Tiagi, Senior Economist, R.J. Addington Center for the Study
of Measurement (by video conference).

As an individual:

Andrea Mandel-Campbell, Author (by video conference).

TÉMOINS

Le mardi 2 juin 2009

Conseil canadien des chefs d'entreprises :

David Stewart-Patterson, vice-président exécutif;
Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international.

Le mercredi 3 juin 2009

Institut Fraser :

Raaj Tiagi, économiste principal, R.J. Addington Center for the
Study of Measurement (par vidéoconférence).

À titre personnel :

Andrea Mandel-Campbell, auteure (par vidéoconférence).