



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

---

Wednesday, October 7, 2009

---

**Issue No. 16**

**Tenth meeting on:**

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

---

WITNESS:  
(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 mercredi 7 octobre 2009

---

**Fascicule n° 16**

**Dixième 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

---

TÉMOIN :  
(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	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, P.C.
(or Tardif)	(or Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, P.C.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* 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 Jaffer replaced the Honourable Senator Robichaud, P.C. (*October 7, 2009*).

The Honourable Senator Fortin-Duplessis replaced the Honourable Senator Nolin (*October 7, 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	Jaffer
* Cowan	* LeBreton, C.P.
(ou Tardif)	(ou Comeau)
Dawson	Mahovlich
Downe	Smith, C.P.
Fortin-Duplessis	Stewart Olsen
Grafstein	Wallin

\* 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 Jaffer a remplacé l'honorable sénateur Robichaud, C.P. (*le 7 octobre 2009*).

L'honorable sénateur Fortin-Duplessis a remplacé l'honorable sénateur Nolin (*le 7 octobre 2009*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, October 7, 2009  
(25)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:30 p.m., in room 160-S, Centre Block, the acting chair, the Honourable Dennis Dawson, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Dawson, Jaffer, Mahovlich, Smith, P.C., Stewart Olsen and Wallin (7).

*In attendance:* Jennifer Paul, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

The committee proceeded to the election of an acting chair.

The Honourable Senator Smith moved that the Honourable Senator Dawson be acting chair.

The question being put on the motion, it was adopted.

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.*)

**WITNESS:**

*Bombardier Inc.:*

George Haynal, Vice-President, Government Affairs.

Mr. Haynal made a statement and answered questions.

At 5:17 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mercredi 7 octobre 2009  
(25)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 30, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Dennis Dawson (*président suppléant*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Dawson, Jaffer, Mahovlich, Smith, C.P., Stewart Olsen et Wallin (7).

*Également présente :* Jennifer Paul, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité procède à l'élection d'un président suppléant.

L'honorable sénateur Smith propose que l'honorable sénateur Dawson soit élu président suppléant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

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.*)

**TÉMOIN :**

*Bombardier inc. :*

George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales.

M. Haynal fait une déclaration puis répond aux questions.

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

**ATTESTÉ :**

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, October 7, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:30 p.m. to study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

[English]

**Denis Robert, Clerk of the Committee:** Honourable senators, I see a quorum. In the absence of the chair, we need to elect an acting chair for this meeting. Are there motions to that effect?

**Senator Smith:** I move that Senator Dawson be the acting chair.

**Mr. Robert:** It is moved by Senator Smith that Senator Dawson take the chair for this meeting.

In the absence of other motions, I consider Senator Dawson elected.

**Senator Dennis Dawson** (*Acting Chair*) in the chair.

[Translation]

Welcome to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee continues his study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. We have today Mr. George Haynal, Vice President, Government Affairs of Bombardier Inc.

[English]

Mr. Haynal is a former Canadian diplomat and public servant. Prior to his retirement from the Canadian Foreign Service in 2002, Mr. Haynal was assistant deputy minister for the Americas in the Department of Foreign Affairs and International Trade. He last served abroad as Consul General in New York with concurrent accreditation as Commissioner to Bermuda.

He is a distinguished visiting professor at the Norman Patterson School of International Affairs at Carleton University, a member of the boards of the Pearson Peacekeeping Centre, the Canadian Chamber of Commerce, the Canada China Business Council and the Canada-India Business Council. He also serves on the advisory board of the Telfer School of Management at the University of Ottawa.

Welcome to the Senate, Mr. Haynal. The floor is yours.

**George Haynal, Vice-President, Government Affairs, Bombardier Inc.:** Honourable senators, I appreciate the opportunity you have given me to appear before you. It is a great honour to be here.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 7 octobre 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 30 pour faire une 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.

[Traduction]

**Denis Robert, greffier du comité :** Honorables sénateurs, je constate que nous avons le quorum. En l'absence du président, nous devons élire un président suppléant pour cette séance. Y a-t-il des motions à cet effet?

**Le sénateur Smith :** Je propose que le sénateur Dawson soit le président suppléant.

**M. Robert :** Il est proposé par le sénateur Smith que le sénateur Dawson occupe le fauteuil pour cette séance.

En l'absence d'autres motions, je déclare le sénateur Dawson élu président de séance.

**Le sénateur Dennis Dawson** (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

[Français]

Je vous souhaite la bienvenue au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. 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. Nous recevons M. George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales de Bombardier inc.

[Traduction]

M. Haynal est un ex-diplomate et ex-fonctionnaire canadien. Avant sa retraite du Service extérieur canadien, qu'il a prise en 2002, M. Haynal était sous-ministre adjoint pour les Amériques au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Son dernier mandat à l'étranger a été à titre de consul général à New York, avec accréditation concomitante de commissaire aux Bermudes.

Il est professeur émérite à la Norman Patterson School of International Affairs de l'Université Carleton et il est membre des conseils d'administration du Centre Pearson pour le maintien de la paix, de la Chambre de commerce du Canada, du Conseil commercial Canada-Chine et du Conseil de commerce Canada-Inde. Il est également membre du comité consultatif de l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa.

Soyez le bienvenu au Sénat, monsieur Haynal. Vous avez la parole.

**George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales, Bombardier inc. :** Honorables sénateurs, j'apprécie l'occasion que vous me donnez de témoigner. C'est un grand honneur pour moi d'être ici.

I understand that the committee is engaged in studying the emergence of large new economies and the implications for Canada and Canadian industry, and that you are particularly interested today in discussing Bombardier's experience in Russia and China. Permit me to provide you with a quick overview of our involvement there and then answer any questions that you may have.

I will start with a brief introduction of the company in order to situate our activities and presence in Russia and China. Our corporate head office is in Montreal. We are traded on the Toronto Stock Exchange, BBD. We have a workforce of 66,700 people worldwide and revenues of over \$19 billion as of the beginning of this year, with 96 per cent of those revenues being generated outside of Canada. We are very much a Canadian company but very much a global presence.

BBD had its beginnings, as Senator Mahovlich was reminding me, in the manufacturing of snowmobiles, and its roots in rural Quebec. It is still proudly Canadian, headquartered here as I mentioned, but is now a global presence in two of the world's most competitive manufacturing industries.

The company grew in size and scope at a tremendous rate over a period of 45 years, due both to internally generated momentum and a series of strategic acquisitions around the world.

Its revenues are split roughly half and half between its aerospace and rail manufacturing arms, with roughly \$10 billion on each side. Each of those entities in the Bombardier family employs roughly the same number of people. Aerospace employs roughly 32,500 and transportation employs roughly 34,200. Each has a significant backlog of over \$24 billion and a manufacturing base that extends around the world.

Its revenues, as I mentioned, come very much from global markets, but as a general indicator, 51 per cent of our revenues are from Europe, 28 per cent from the United States, 11 per cent come from the Asia-Pacific region, and the rest from other parts of world.

**Senator Smith:** What was the U.S. percentage again?

**Mr. Haynal:** Twenty-eight per cent. There are not many trains being bought in the U.S. at the moment, but there is a very heavy concentration in aerospace.

I will talk about Russia and China, touching on Russia first. I understand, senators, that you will be visiting Moscow soon and that you will be meeting with my colleague, Sergey Ermolaev, who is the president of our presence in Russia. I will keep my remarks brief and he can give you more depth on the environment and our presence there.

We are present in both rail and aerospace in Russia. While some of the predecessor companies that were eventually absorbed into what is now Bombardier Transportation, BT, were present

Le comité fait une étude sur l'émergence des grandes économies nouvelles et les répercussions pour le Canada et pour l'industrie canadienne et aujourd'hui, vous souhaitez plus particulièrement discuter de l'expérience de Bombardier en Russie et en Chine, si je comprends bien. Permettez-moi de donner un bref aperçu de nos activités dans ces pays-là, puis je répondrai à vos questions.

Je ferai d'abord une brève présentation de la compagnie afin de situer nos activités et notre présence en Russie et en Chine. Notre siège social se trouve à Montréal. Nos actions sont transigées à la Bourse de Toronto, sous le symbole BBD. Nous avons un effectif de 66 700 employés à l'échelle mondiale et nos revenus depuis le début de cette année se sont chiffrés à plus de 19 milliards de dollars, dont 96 p. 100 sont générés à l'extérieur du Canada. Nous sommes une entreprise canadienne mais avons une très forte présence mondiale.

Comme me l'a rappelé le sénateur Mahovlich, Bombardier a fait ses débuts dans la fabrication de motoneiges et a ses racines au Québec rural. Elle demeure fièrement une société canadienne qui, comme je l'ai déjà fait remarquer, a son siège social ici, mais assure maintenant une présence mondiale dans deux des secteurs les plus compétitifs de l'industrie manufacturière.

La société s'est développée et a étendu sa portée très rapidement au cours d'une période de 45 ans, grâce à une impulsion interne et à une série d'acquisitions stratégiques à travers le monde.

Ses revenus se partagent en deux parts plus ou moins égales de 10 milliards de dollars entre sa branche de la fabrication aérospatiale et celle de la fabrication ferroviaire. Chacune de ces entités de la famille Bombardier emploie à peu près le même nombre de personnes. Le secteur aérospatial emploie environ 32 500 personnes et celui des transports, environ 34 200. Chacune a un carnet de commandes important d'une valeur de plus de 24 milliards de dollars et une assise manufacturière mondiale.

Les revenus de Bombardier viennent, comme je l'ai déjà signalé, en grande partie des marchés mondiaux mais, à titre d'indication générale, 51 p. 100 viennent d'Europe, 28 p. 100 des États-Unis, 11 p. 100 de la région de l'Asie-Pacifique et le reste d'autres régions du monde.

**Le sénateur Smith :** Pouvez-vous répéter le pourcentage pour les États-Unis?

**M. Haynal :** Vingt-huit pour cent. Les États-Unis ne font pas beaucoup d'achats de trains pour le moment, mais la concentration dans le secteur aérospatial est très forte.

Je donnerai des informations en ce qui concerne la Russie et la Chine, en commençant par la Russie. Sénateurs, je crois savoir que vous irez bientôt à Moscou et que vous y rencontrerez mon collègue Sergey Ermolaev, président de notre présence en Russie. Mes commentaires seront brefs, car il pourra vous donner des informations plus précises sur le milieu et sur notre présence en Russie.

En Russie, nous sommes présents dans le secteur ferroviaire et dans le secteur aérospatial. Alors que certaines des entreprises qui nous ont précédés et qui ont été finalement absorbées dans ce qui

even at the time of the Soviet Union, our own presence as Bombardier is quite recent and has been, and continues to be, conditioned by the changes in the Russian system and economy.

Our rail-related activities there include a joint venture with Russian Railways that was founded in 1996 to design and manufacture signalling equipment. Some 80 railway stations in Russia have that equipment; that is a product that is amenable to export. Our activities also include a joint venture with Transmashholding roughly from the same date, or a little earlier, which is developing a new generation of locomotives, and a shareholding since 1994 in October Works, a railcar repair facility in St. Petersburg.

In all this activity, we employ about 120 people, so this is a reasonably modest base in rail considering the potential of this sector in Russia. Our ambition is to expand beyond this base, and we are closely monitoring the opportunities there, including for intercity rail and urban transit. The scope for expansion of the Russian rail system is considerable given the country's physical and economic geography.

We believe that Bombardier Transportation is well placed to participate in the future growth of the sector, given a series of factors, particularly our technological capacity in that we are the world leader in pretty much every domain of rail transportation, and given also our strong presence in European rail markets.

I should have mentioned that the head office of Bombardier Transportation is located in Berlin because of the significant concentration of activity in that part of the world.

The rate at which we can participate, however, is conditioned by the policy and investment decisions being made by the various Russian authorities in the rail sector.

I will move on to aerospace in Russia. We have no manufacturing operations in Russia but are supplying civil aircraft to the Russian market. The most successful of our aircraft in Russia and the CIS, Commonwealth of Independent States, is the CRJ200, a 50-seat regional jet of the size that is certified for import into the country. This aircraft is well suited to the needs of Russian operators, and there is no locally produced aircraft to compete with it. Twenty of these aircraft are now flying for various Russian airlines, providing regional service. We expect that the demand for this aircraft will grow vigorously over the coming years, perhaps fivefold.

Russia has also been a significant market for the range of private aircraft produced by Bombardier Aerospace, which is, by value, the world's leading producer of private aircraft. The emergence of large corporations, the relative constraints on commercial aviation infrastructure, and the distances within

s'appelle maintenant Bombardier Transport (BT) étaient déjà là à l'époque de l'Union soviétique, la présence de Bombardier comme telle est assez récente; elle a été, et reste conditionnée par les changements dans le système et l'économie russes.

Nos activités dans le secteur ferroviaire incluent une coentreprise avec Russian Railways, entreprise créée en 1996 pour concevoir et fabriquer de l'équipement de signalisation. Quelque 80 gares ferroviaires russes utilisent cet équipement; c'est un produit susceptible d'être exporté. Nos activités incluent également une coentreprise avec Transmashholding remontant à peu près à la même date, ou un peu plus loin, qui développe une nouvelle génération de locomotives; nous possédons en outre depuis 1994 des actions dans October Works, un atelier de réparation de wagons de Saint-Petersbourg.

Pour l'ensemble de ces activités, nous employons environ 120 personnes, ce qui représente donc une assise assez modeste dans le secteur ferroviaire, compte tenu de son potentiel en Russie. Notre ambition est d'élargir cette assise; par conséquent, nous suivons de près les occasions qui se présentent, notamment en ce qui concerne le transport ferroviaire intercity et le transport urbain. Les possibilités d'expansion du réseau ferroviaire russe sont considérables en raison de la géographie physique et économique du pays.

Nous pensons que Bombardier Transport est bien placée pour participer à la croissance future du secteur, compte tenu d'une série de facteurs, en particulier de notre capacité technologique, puisque nous sommes le chef de file mondial dans pratiquement tous les secteurs du transport ferroviaire, et de notre forte présence sur les marchés ferroviaires européens.

J'aurais dû signaler que le siège social de Bombardier Transport se trouve à Berlin à cause de la forte concentration d'activités dans cette région du monde.

Notre degré de participation est toutefois conditionné par les décisions stratégiques et d'investissement prises par les différentes autorités russes dans le secteur ferroviaire.

En ce qui concerne le secteur aérospatial, nous n'avons pas d'entreprise manufacturière en Russie, mais nous fournissons des aéronefs civils au marché russe. Notre appareil qui a le plus de succès en Russie et dans la CEI, c'est-à-dire dans la Communauté des États indépendants, est le CRJ200, un avion à réaction régional de 50 places de la taille accréditée pour l'importation dans le pays. Cet appareil est adapté aux besoins des exploitants aériens russes et il n'a aucun concurrent produit localement. Vingt de ces appareils sont maintenant en service pour différentes compagnies aériennes russes; ils assurent le service régional. Nous prévoyons que la demande en ce qui le concerne augmentera considérablement au cours des prochaines années; elle pourrait même quintupler.

La Russie a également été un marché important pour la gamme d'aéronefs privés produits par Bombardier Aérospatiale qui est, si l'on se base sur la valeur, le plus gros producteur mondial d'aéronefs privés. L'émergence de grandes entreprises, les contraintes relatives sur l'infrastructure de l'aviation commerciale

Russia indicate that there will be sustained demand for this category of aircraft in the future. That is proving to be the case, despite the impact of the global economic crisis now.

It is important to note that Russia is not only an important market for our aerospace group but it is also the home to a vigorous aerospace industry of its own. The Soviet Union had invested heavily in both military and civilian aircraft technology, an investment that, logically enough, the successor states to the USSR wish to sustain and foster.

Of particular note to us in this context is Sukhoi, a leading aircraft manufacturer that is producing a new regional jet which is to enter into service at the end of this year. It is a direct competitor to our larger aircraft, as it is to those made by our present competitor, Embraer. This aircraft is intended not just for the Russian but for the international market. Sukhoi has formed a joint venture with Italy's Alenia Aeronautica to market the aircraft worldwide, and has the strong backing of the Russian government to do so.

While we have sold larger regional aircraft of this size such as the CRJ 900 into the CIS, and there is demand for this proven technology among local airlines, we have experienced great difficulty thus far in having them certified by the Russian authorities. However, we are committed to the long term in Russia. The opportunities are too great for us to be otherwise. To ensure that we are aware of those opportunities, as I mentioned, and are able to build the relationships that are necessary for a long-term presence in a market of this size and complexity that we are talking about, Bombardier maintains a high-level office in Moscow, which represents both the transportation and aerospace group, as I understand it. As I mentioned, you will be meeting with my colleagues there when you are visiting. So much for Russia.

China is another interesting story and a dramatic one. Bombardier is present there, too, in both the civil aircraft and rail sectors. We have been uniquely successful in both and anticipate further successes as our partnerships with Chinese industry continue to grow.

Let me start with Bombardier Transportation, which has been in the news recently. Our transportation group entered China in 1997. We operate there as partners in three joint ventures which together employ 3,000 people. These ventures involve us both in urban transit and intercity rail. The benefits from our presence there flow both ways. We are a source of world-leading technology and cooperation, and we have the opportunity to supply what is the world's most dynamic rail transportation market at a time of full expansion, and an exciting time it is. BT also operates a small number of wholly owned subsidiaries, whimsically called WOFIs in the trade, where we operate on our

et les distances en Russie indiquent qu'il y aura une demande soutenue pour cette catégorie d'appareils à l'avenir. Cela s'avère être le cas, malgré l'impact de la crise économique mondiale actuelle.

Il est important de noter que la Russie est non seulement un marché important pour notre groupe aérospatial mais qu'elle possède aussi une industrie aérospatiale vigoureuse comme telle. L'Union soviétique avait beaucoup investi dans la technologie militaire et aéronautique civile, investissement que, en toute logique, les États qui ont succédé à l'URSS souhaitent maintenir et encourager.

Ce qui est particulièrement important pour nous dans ce contexte, c'est Sukhoi, un constructeur d'aéronefs de premier plan qui produit un nouvel avion à réaction régional dont l'entrée en service est prévue pour la fin de cette année. C'est un concurrent direct pour notre aéronef de plus gros calibre ainsi que pour les aéronefs construits par notre concurrent actuel, Embraer. Cet appareil n'est pas destiné uniquement au marché russe mais au marché international. Sukhoi a formé une coentreprise avec la société italienne Alenia Aeronautica pour commercialiser cet aéronef à l'échelle mondiale et bénéficie de l'appui vigoureux du gouvernement russe dans ce contexte.

Bien que nous ayons vendu à la Communauté des États indépendants de plus gros appareils de ce type comme le CRJ900 et qu'il y ait de la part des transporteurs aériens locaux une demande en ce qui concerne cette technologie éprouvée, nous avons jusqu'à présent eu beaucoup de difficulté à les faire accréditer par les autorités russes. Nous travaillons toutefois à long terme en Russie. Les possibilités sont trop vastes pour ne pas s'y intéresser. Comme je l'ai fait remarquer, pour s'assurer que nous sommes au courant de ces possibilités et que nous sommes en mesure d'établir les relations nécessaires pour maintenir une présence à long terme sur un marché de cette taille et de la complexité que nous avons évoquée, Bombardier maintient un bureau de haut niveau à Moscou, qui représente le groupe du transport et celui de l'aérospatiale, semble-t-il. Comme je l'ai signalé, vous rencontrerez mes collègues au cours de votre visite. Voilà les commentaires que j'avais à faire en ce qui concerne la Russie.

En ce qui concerne la Chine, c'est une autre histoire intéressante et impressionnante. La société Bombardier y est présente également, dans le secteur de l'aviation civile et dans le ferroviaire. Nous avons extrêmement bien réussi dans les deux secteurs et prévoyons d'autres succès alors que nos partenariats avec l'industrie chinoise continuent de s'élargir.

Je ferai d'abord des commentaires concernant Bombardier Transport, dont il a été question dans l'actualité dernièrement. Notre groupe du transport s'est établi en Chine en 1997. Nous y sommes les partenaires de trois coentreprises qui emploient au total 3 000 personnes. Ces entreprises nous donnent une participation dans le transport urbain et dans le transport ferroviaire intercity. Les avantages de notre présence dans ce pays sont bilatéraux. Nous sommes la source d'une technologie et d'une coopération de classe mondiale, et nous avons l'occasion d'approvisionner un marché qui est le plus dynamique au monde dans le secteur du transport ferroviaire alors qu'il est en pleine

own. An example was the construction of the People Mover ART System at the Beijing airport that we put into service in time for the Beijing Olympics.

Much of the attention recently in terms of our presence in China has focused on the contract that was awarded to Bombardier Transportation for the Zefiro 380 very-high-speed, VHS, train. The Chinese Ministry of Railway ordered 80 trains for a total of 1,120 cars. This is a landmark success for us. We have taken part in almost every very-high-speed train project everywhere in the world in the last 20 years, with some exceptions. We have built the only high-speed rail network in North America, the Acela. What makes the Zefiro 380 a landmark is that it is technologically the most advanced VHS train there is, and it is also notable as the first order for this technology for us that comes from China. The Ministry of Railway only awarded one contract to a foreign joint venture for VHS. This is a huge recognition not only for the company's global technological leadership but also for its constructive participation in the Chinese rail industry. The "380" means that it travels at 380 kilometres an hour. This is a very high-speed train indeed.

Like any overnight success, this has taken years to build. This order is really only one of the many that we have received. We have a significant rail product presence, with 1,000 metro cars for Shanghai; 40 16-car high-speed-trains running in China; and locomotives, signalling and other products in service in the country. We are well established. This has taken years of concerted engagement, investment and the continuing presence by a top corporate officer heading our Chinese operations on the ground, the direct involvement of the management of the company and a sustained dialogue with Chinese partners.

If I may make an observation, one of the lessons that I would draw from our experience in the Chinese rail market is that, on the global scene, technical excellence is essential but it is not enough. It is essential also to be "familiar" with the markets in which you operate. I put "familiar" in quotation marks because the word has several meanings. I mean we have to understand the market intimately, and reciprocally, to ensure that we ourselves are well understood and, hence, trusted by our customers and partners. Railways last a long time. People rely on them as the sinews of the economy and society, so trust is an elemental component of success in this field. In China, I believe that we are on the right track to building and sustaining that trust.

That, by the way, is a lesson that also holds in aerospace, where we are also present in China. I will conclude on that, if I may. There are 36 CRJs, regional jets, in service in China now. While

expansion; c'est une période passionnante. Bombardier Transport a également un petit nombre de filiales en propriété exclusive appelées de façon curieuse WOFIs dans le métier, dans lesquelles nous sommes les exploitants à part entière. Un exemple est la construction du système de transfert rapide des passagers à l'aéroport de Pékin, que nous avons mis en service à temps pour les Jeux olympiques de Pékin.

En ce qui concerne notre présence en Chine, l'attention s'est dernièrement surtout portée sur le contrat qui a été attribué à Bombardier Transport pour le train à très grande vitesse Zefiro 380. Le ministère chinois des chemins de fer a commandé 80 trains représentant au total 1 120 wagons. C'est pour nous une réussite historique. Nous prenons part à pratiquement tous les projets de trains à très grande vitesse depuis 20 ans dans toutes les autres régions du monde, à quelques exceptions près. Nous avons construit le seul réseau ferroviaire à grande vitesse d'Amérique du Nord, l'Acela. Ce qui fait du Zefiro 380 une réussite marquante, c'est que c'est le train à grande vitesse le plus avancé, sur le plan technologique; ce qui est en outre remarquable, c'est que ce soit pour nous la première commande concernant cette technologie qui nous vienne de Chine. Le ministère des chemins de fer n'a accordé que ce seul contrat de TGV à une coentreprise étrangère. C'est une marque très forte de reconnaissance non seulement de la place prépondérante qu'occupe la société à l'échelle mondiale sur le plan technologique, mais aussi de sa participation constructive à l'industrie ferroviaire chinoise. Le chiffre « 380 » signifie que ce train circule à une vitesse de 380 kilomètres/heure. C'est effectivement un train à très grande vitesse.

Comme toute réussite fulgurante, elle a nécessité des années de préparation. Ce n'est qu'une des nombreuses commandes que nous avons reçues. Nous avons une présence importante du produit ferroviaire avec 1 000 voitures de métro pour Shanghai, 40 trains à grande vitesse de 16 wagons en circulation en Chine et des locomotives, de l'équipement de signalisation et d'autres produits en service dans le pays. Nous sommes bien établis. Cela a nécessité des années d'engagement concerté, d'investissement et de présence constante sur le terrain d'un dirigeant de très haut niveau à la tête de nos entreprises chinoises, la participation directe de la direction de la société et un dialogue soutenu avec les partenaires chinois.

Si je puis me permettre de faire une observation, l'une des leçons que je tirerais de notre expérience sur le marché ferroviaire chinois, c'est que, sur la scène mondiale, l'excellence technique est essentielle mais ne suffit pas. Il est également primordial d'avoir une bonne connaissance des marchés dans lesquels on est actif. Par là, je veux dire qu'il faut comprendre le marché de façon intime et, réciproquement, veiller à être bien compris; par conséquent, il s'agit d'avoir la confiance de nos clients et de nos partenaires. Les chemins de fer durent longtemps. On compte sur eux, car ils sont les tendons de l'économie et de la société; la confiance est donc un facteur de réussite dans ce secteur. J'estime qu'en Chine, nous sommes sur la bonne voie pour ce qui est d'établir et de conserver cette confiance.

À propos, c'est une leçon qui est également valable dans le domaine aérospatial, où nous assurons aussi une présence en Chine. C'est sur cette note que je terminerai. Il y a actuellement



the number is not great considering the size of the market, the future promises to be extremely dynamic. The air travel market in China is growing exponentially. Investments in infrastructure are being made at a rate that is hard to appreciate outside the country. The level and intensity of economic activity that characterizes China today demands the kind of regional air service that we have come to take for granted in North America.

One reason I should underline for our success and our anticipation of success is not only that we produce aircraft that suit the demands of the market, but also that we are manufacturing partners to the Chinese aircraft industry and are consequently familiar and trusted. We know the market. We understand it, and we ourselves are understood. This has been of considerable importance to our acceptance in this market. We are, I believe, the only manufacturer that actually has manufacturing of aircraft on the ground there. This has been the case for almost 26 years, by the way.

The most significant of these collaborations in manufacturing has been on the Q400 turboprop aircraft. A number of you will have flown to Toronto and back on Porter, which gives excellence service, I am sure you will agree. Their components for this aircraft have been built by our Chinese partners for a long time, starting with doors and then larger components, including pieces of the fuselage.

Most dramatic has been the agreement struck two years ago, if I recall correctly, between Bombardier and the Shenyang Aircraft Corporation, which is part of AVIC, the state aircraft corporate entity, to be partners in the construction of the C Series aircraft, which is a game-changing aircraft that will, in some respects, define the future of civil aviation.

SAC, the Shenyang Aircraft Corporation, has invested \$400 million of risk capital in this venture. It manufactures the central fuselage for this aircraft, which will enter into service in 2013. They have delivered, on schedule and up to specs. The first of these units are already at our Montreal facility where the aircraft will be assembled.

The cooperation there is extremely ambitious and important, partly because it will help make the C Series, which is assembled in Canada, cost competitive and quality competitive and also because it will make the aircraft familiar to the Chinese market. It will be a very important market for this aircraft, which seats between 110 and 130 people, based on present plans.

We have industrial cooperation on a large scale. On civil aviation, we also work with the Xian Aircraft Company in the manufacture of our Canadair amphibious aircraft, the water

36 aéronefs régionaux CRJ en service en Chine. Alors que ce n'est pas un nombre élevé, compte tenu de la taille du marché, l'avenir est extrêmement prometteur. Le marché des voyages aériens se développe de façon exponentielle en Chine. On y fait des investissements dans l'infrastructure à une rapidité difficile à comprendre à l'extérieur du pays. Le niveau et l'intensité de l'activité économique qui caractérise la Chine actuelle exigent le type de service aérien régional que l'on en est arrivé à prendre pour acquis en Amérique du Nord.

Une raison que je devrais souligner pour expliquer notre réussite et la réussite que nous anticipons, c'est que nous produisons non seulement des aéronefs qui répondent aux exigences du marché mais qu'en outre, nous sommes des partenaires manufacturiers de l'industrie aéronautique chinoise et que nous sommes par conséquent connus et avons la confiance des Chinois. Nous connaissons le marché. Nous le comprenons et on nous comprend. Ce fut d'une importance considérable pour notre acceptation sur ce marché. Je pense que nous sommes le seul constructeur qui fabrique des aéronefs sur place. Soit dit incidemment, il en est ainsi depuis près de 26 ans.

La plus importante de ces collaborations au niveau manufacturier concerne l'appareil à turbopropulseur Q400. Un certain nombre d'entre vous ont probablement voyagé à destination de Toronto avec la compagnie Porter qui, vous le reconnaîtrez certainement, donne un excellent service. Les différents éléments de cet appareil sont fabriqués depuis longtemps par nos partenaires chinois, à commencer par les portes, pour arriver à des éléments plus importants comme des tronçons du fuselage.

Ce qui a été le plus remarquable, c'est l'entente conclue il y a deux ans, si j'ai bonne mémoire, entre Bombardier et la Shenyang Aircraft Corporation, qui fait partie de l'AVIC, entreprise aéronautique d'État, pour être des associés dans la construction des appareils de la Série C, qui modifie la donne et déterminera, à certains égards, l'avenir de l'aviation civile.

La Shenyang Aircraft Corporation, ou SAC, a investi 400 millions de dollars de capital-risque dans cette entreprise. Elle fabrique le tronçon central du fuselage de ces appareils, qui entreront en service en 2013. Elle a livré la marchandise dans les délais et en respectant le devis descriptif. Les premières de ces pièces sont déjà dans notre usine de Montréal où les appareils seront assemblés.

La coopération dans ce domaine est extrêmement ambitieuse et importante en partie parce qu'elle contribuera à faire des appareils de la Série C, assemblés au Canada, des appareils à coût et de qualité compétitifs et aussi parce qu'elle les fera connaître sur le marché chinois. Ce sera un marché très important pour ces aéronefs qui, d'après nos plans actuels, pourront accueillir de 110 à 130 passagers.

Nous pratiquons la coopération industrielle sur une grande échelle. Dans le secteur de l'aviation civile, nous collaborons également avec la Xian Aircraft Company pour la fabrication de

bombers. We also have a network of sub-suppliers in China for both aerospace and rail transportation that feed into our global supply chains.

China, in short, is an important partner and market for us and an important part of our global presence. We anticipate that partnership will grow, mature and evolve as time goes on.

Let me conclude with a brief note to say that no experience is typical. Every market and every economy is unique; each has its particular characteristics.

I am happy to talk about our engagements in other large, non-traditional markets. It is hard to call them “emerging,” given how far they have emerged. I could speak to those, if that is of interest to you.

Regardless, I think our experience in China and Russia gives you a sense that there are certain key elements of success in these businesses, and we are very much dedicated to ensuring that those key elements are a critical component of how we grow this extraordinary Canadian success.

**Senator Smith:** Thank you very much for your presentation. When you were giving the breakdown of where revenues come from, I think it was 51 per cent Europe, 28 per cent from the United States and 11 per cent from Asia. Is the remaining 10 per cent from Canada?

**Mr. Haynal:** No, 4 per cent is from Canada. I am giving you numbers from the beginning of this year, which are the most recent authoritative set of numbers I have.

**Senator Smith:** Of the 66,900 employees, could you give us a rough breakdown of their geographical locations? Would you know how many would be in Canada?

**Mr. Haynal:** Roughly 20,000 are in Canada; roughly a third of our workforce is in Canada, if I recall correctly. The numbers tend to change because these are cyclical industries.

**Senator Smith:** Right. I noted that, certainly in both China and Russia, there were partnerships and joint ventures. India was not quite as clear. Are there also joint ventures in India or is it not to the same extent?

**Mr. Haynal:** In India, we are on our own. We have had a presence in India for some time, which has been heavily technology based. Until two years ago, the biggest thing we did was a major signalling operation — that is, high-technology signalling for the Mumbai suburban rail system. However, we are now manufacturing in India. This makes us unique, I believe, in the Indian economy. We are the only foreign manufacturer there.

**Senator Smith:** This is the one in Salvi?

notre aéronef amphibie Canadair, le bombardier à eau. Nous avons également un réseau de sous-contractants en Chine, dans le secteur aérospatial et dans le secteur du transport ferroviaire, qui alimentent nos chaînes d’approvisionnement mondiales.

En bref, la Chine est un partenaire et un marché important pour nous et elle joue un rôle important dans notre présence mondiale. Nous prévoyons que ce partenariat grandira, qu’il mûrira et qu’il évoluera avec le temps.

En guise de conclusion, je signalerai brièvement qu’aucune expérience n’est typique. Tous les marchés et toutes les économies sont uniques; ils ont tous des caractéristiques spécifiques.

Je suis heureux de faire des commentaires concernant nos engagements sur d’autres grands marchés non traditionnels. On peut difficilement les qualifier de « émergents », étant donné à quel point ils ont déjà émergé. Je pourrais faire des commentaires sur ces marchés, si cela vous intéresse.

Quoi qu’il en soit, je pense que notre expérience en Chine et en Russie indique qu’il y a certains éléments clés de réussite dans ces entreprises et nous veillons à ce que ces éléments soient un facteur essentiel de développement de cette extraordinaire réussite canadienne.

**Le sénateur Smith :** Merci beaucoup pour votre exposé. Lorsque vous avez donné la répartition de la provenance des revenus de votre société, je pense que vous avez parlé de 51 p. 100 pour l’Europe, de 28 p. 100 pour les États-Unis et de 11 p. 100 pour l’Asie. Les 10 p. 100 qui restent viennent-ils du Canada?

**M. Haynal :** Non, 4 p. 100 des revenus viennent du Canada. Je mentionne les chiffres du début de l’année qui sont les chiffres officiels les plus récents dont je dispose.

**Le sénateur Smith :** Pourriez-vous indiquer la répartition géographique approximative des 66 900 employés? Savez-vous combien ça représenterait pour le Canada?

**M. Haynal :** Environ 20 000 employés sont au Canada; environ un tiers de notre effectif se trouve au Canada, si j’ai bonne mémoire. Les chiffres ont tendance à changer car il s’agit de secteurs cycliques.

**Le sénateur Smith :** Bien. J’ai remarqué, du moins en ce qui concerne la Chine et la Russie, que vous aviez formé des partenariats et des coentreprises. Ce n’est pas aussi clair en ce qui concerne l’Inde. Y a-t-il également des coentreprises en Inde ou alors, pas dans la même mesure?

**M. Haynal :** En Inde, nous sommes seuls. Nous avons une présence en Inde depuis un certain temps, qui repose largement sur la technologie. Jusqu’à il y a deux ans, l’initiative la plus importante que nous ayons prise était la mise en place d’une grande entreprise de signalisation — c’est-à-dire de la signalisation de pointe pour le réseau ferroviaire de banlieue de Mumbai. Nous avons toutefois maintenant une usine en Inde. Je pense que nous sommes un cas unique dans l’économie de l’Inde. Nous y sommes le seul fabricant étranger.

**Le sénateur Smith :** S’agit-il de l’usine de Salvi?

**Mr. Haynal:** This is the one in Salvi, yes. The significant thing to note about this manufacturing plant is that it is to produce railcars for the Delhi metro which is, of itself, one of the great civil works and infrastructure projects of the last decade, anywhere. It is an extraordinarily competitive program. In other words, winning an order for the Delhi metro was truly a high for everyone in the company, if I can be colloquial about it.

Having won it, we are committed to producing the trains in India. That is why we set up this facility as a first production facility in India. Then we will build on that to produce more for the Indian market and for export.

**Senator Smith:** Right. I think you referred to how the business was roughly 50/50 — in that range — between trains and planes. In the future, which is apt to grow more, or do you think it will remain fairly balanced?

**Mr. Haynal:** It is my hope they both grow and in a balanced fashion, but comments on this question are beyond my pay grade. The business strategy in each of these companies is extremely complex and sensitive to the peculiarities of the market. The aerospace market tends to be more cyclical and the rail market tends to be more counter-cyclical, as a general rule.

Over time, they have grown to be roughly matched, and I expect that will be the case. Whether at a particular time that will be the case is something else, given the cyclical and counter-cyclical natures of the industry.

**Senator Smith:** I fly Porter regularly, so I am quite familiar with them. You are their sole supplier. Will you crack Air Canada a bit more? What do you see happening there?

**Mr. Haynal:** You should get them here and ask them. Air Canada, of course, does fly our aircraft. Jazz flies our aircraft, as well.

**Senator Smith:** Regarding these jets you have coming out, is Air Canada totally locked into Boeing for the foreseeable future? I know these things are open marketplace competitions, but it would be nice to see that the major airline went with a Canadian company, if we are producing jets in Canada.

**Mr. Haynal:** You will not find me disagreeing with you, but I cannot speak for Air Canada. I do know that the C Series aircraft is attracting a tremendous amount of attention around the world. The first purchaser of that aircraft was Lufthansa, which is a member of the Star Alliance, along with Air Canada. The interest in this aircraft, despite the economic slowdown, has been considerable.

**Senator Smith:** I do not fly WestJet much, but do they use your planes?

**M. Haynal :** Oui, c'est celle de Salvi. Le fait important à signaler au sujet de cette usine de fabrication est qu'elle doit produire des wagons pour le métro de Delhi qui est, en soi, un des grands ouvrages civils et projets d'infrastructure des dix dernières années, à l'échelle mondiale. C'est un programme extraordinairement compétitif. En d'autres termes, l'obtention d'une commande pour le métro de Delhi était vraiment un exploit pour tous les employés de notre compagnie.

Étant donné que nous avons remporté le contrat, nous nous sommes engagés à produire les trains en Inde. C'est pourquoi nous avons installé cette usine qui est notre première installation de production en Inde. Nous y ajouterons d'autres éléments pour produire davantage pour le marché indien et pour l'exportation.

**Le sénateur Smith :** Bien. Je pense que vous avez signalé que les activités se répartissaient à peu près à égalité — quelque chose de cet ordre — entre les trains et les avions. Lequel des deux secteurs est susceptible de connaître une croissance plus forte que l'autre ou estimez-vous que cela restera à peu près égal?

**M. Haynal :** J'espère que les deux secteurs connaîtront une croissance, et dans les mêmes proportions, mais les commentaires sur cette question ne sont pas de mon ressort. La stratégie commerciale de chacune de ces entreprises est extrêmement complexe et sensible aux particularités du marché. En règle générale, le marché aérospatial a tendance à être plus cyclique et le marché ferroviaire plus contracyclique.

Avec les années, ils sont devenus à peu près les mêmes et je prévois que ça continuera ainsi; quant à savoir si ce sera le cas à un moment précis, c'est autre chose, étant donné la nature cyclique et la nature contracyclique de l'industrie.

**Le sénateur Smith :** Je voyage régulièrement sur les appareils de la Porter et, par conséquent, je connais assez bien cette compagnie. Vous êtes son seul fournisseur. Comptez-vous faire une percée un peu plus forte chez Air Canada? Que prévoyez-vous de ce côté-là?

**M. Haynal :** Vous devriez convoquer des représentants d'Air Canada et leur poser la question. Air Canada utilise, bien entendu, nos appareils. Jazz utilise nos appareils également.

**Le sénateur Smith :** En ce qui concerne les jets qui vont sortir sur le marché, est-ce qu'Air Canada est totalement coincée par les engagements pris avec Boeing pour les années à venir? Je sais que ces contrats sont adjugés à la suite d'appels d'offres ouverts, mais ce serait bien que la principale compagnie aérienne achète les appareils d'une entreprise canadienne, si l'on produit des aéronefs à réaction au Canada.

**M. Haynal :** Je n'en disconviens pas, mais je ne peux pas parler à la place d'Air Canada. Je sais que les aéronefs de la Série C attirent beaucoup l'attention à travers le monde. Le premier acheteur de ces appareils était Lufthansa, qui est membre de Star Alliance avec Air Canada. L'intérêt qu'ont suscité ces appareils, malgré le ralentissement économique, a été considérable.

**Le sénateur Smith :** Je ne vole pas beaucoup sur WestJet, mais est-ce que cette compagnie utilise vos avions?

**Mr. Haynal:** No, they do not yet use our planes. They have one class of aircraft they have stuck with so far. We are marketing this aircraft vigorously around the world and it would be very gratifying if you were able to fly them domestically, too. We will leave no stone unturned.

**Senator Andreychuk:** Thank you for the information you have given us. It seems everywhere I go, Bombardier is there. That is good news for you and for Canada.

To what extent do you rely on the support systems of the government, if I can phrase it that way — the trade offices and the facilities? Are they crucial to your operations overseas, particularly in Russia and China, or do you rely on your own resources?

In other words, I want to know whether the Canadian government is doing the things we need to do to support business and investment there.

**Mr. Haynal:** The answer is, yes, on all those scores, but I can give a bit more nuance. We have manufacturing, engineering and services facilities in 29 countries. We are domestic companies in many of these countries. As I indicated, we are, for these purposes, very much part of the Chinese environment.

You cannot do that unless you do it on your own merits, if I can put it that way. We rely heavily on being excellent and knowing our way around.

It is also an obvious fact that everyone knows Bombardier is a Canadian company. Canadians are proud when they see a Bombardier product outside the country. I know I got a big kick out of it when I served abroad. I am sure senators who may have served abroad have felt the same. It is definitely an asset to be a Canadian, pretty much everywhere in the world. We are very proud of that identity. It is not our only identity, however.

In terms of our cooperation with the government, we rely heavily on the Canadian Foreign Service, which has been an unfailing partner to the company, as it is to other Canadian exporters. We rely on the embassies for high-level official contact when they are required. Obviously, the presence of political leaders in countries where political leaders and business leaders are in close partnership has also been very important to us.

My answer is, yes, we do rely on the Canadian system; yes, we do benefit from it; and, yes, we hope for that to continue and to intensify in the future.

However, it is not what makes us successful. If we were not good, we would not survive. It is a dog-eat-dog business on both sides of the shop. No one does anyone any favours.

**Senator Andreychuk:** This committee will be travelling soon to Russia, and I am interested in that part of your operations. There were many industrial complexes within the Soviet system that collapsed. We hear stories of technologies that they had that

**M. Haynal :** Non. Il y a une seule catégorie d'aéronefs à laquelle elle s'en tient jusqu'à présent. Nous commercialisons activement ces appareils à travers le monde et ce serait très gratifiant de pouvoir voler sur ces appareils à l'intérieur du pays également. Nous remuerons ciel et terre.

**Le sénateur Andreychuk :** Merci pour l'information que vous nous avez donnée. On dirait que Bombardier est là partout où je vais. C'est bon pour vous et pour le Canada.

Dans quelle mesure comptez-vous sur les systèmes de soutien de l'État, si je puis dire, sur les bureaux commerciaux et les autres installations? Jouent-ils un rôle essentiel pour vos activités à l'étranger, en particulier en Russie et en Chine, ou comptez-vous sur vos propres ressources?

En d'autres termes, je voudrais savoir si le gouvernement du Canada fait ce qu'il faut pour soutenir le commerce et l'investissement dans ces pays-là.

**M. Haynal :** La réponse est oui, dans tous les cas, mais je peux nuancer un peu ma réponse. Il y a des installations de fabrication, d'ingénierie et de services dans 29 pays. Nous sommes des entreprises intérieures dans un grand nombre de ces pays. Comme je l'ai fait remarquer, nous faisons à ces fins partie du milieu chinois dans une large mesure.

On ne peut y arriver que par ses propres mérites. Nous comptons largement sur notre excellence et sur notre débrouillardise.

Il est évident que tout le monde sait que Bombardier est une entreprise canadienne. Les Canadiens sont fiers lorsqu'ils voient un produit Bombardier à l'étranger. Je sais que ça me plaisait beaucoup quand j'étais en poste à l'étranger. Je suis certain que les sénateurs qui ont travaillé à l'étranger ont ressenti la même chose. C'est effectivement un atout d'être Canadien, presque partout dans le monde. Nous sommes très fiers de cette identité. Ce n'est toutefois pas notre seule identité.

En ce qui concerne notre coopération avec le gouvernement, nous comptons beaucoup sur le Service extérieur canadien qui a été un partenaire indéfectible pour notre société, comme pour d'autres exportateurs canadiens. Nous comptons sur les ambassades pour les contacts officiels aux niveaux supérieurs, lorsqu'ils sont nécessaires. La présence de dirigeants politiques dans les pays où les dirigeants politiques et les chefs d'entreprise travaillent en étroite association a également été très importante pour nous.

Ma réponse est que oui, nous comptons sur le système canadien; oui, nous en profitons et nous espérons que ça continuera en augmentant.

Ce n'est toutefois pas ce qui nous fait réussir. Si nous n'étions pas bons, nous ne survivrions pas. C'est un secteur dans lequel les deux parties sont impitoyables. Personne ne fait de faveurs à personne.

**Le sénateur Andreychuk :** Le comité se rendra bientôt en Russie et ce volet de vos activités m'intéresse. Dans le système soviétique, de nombreux ensembles industriels se sont effondrés. On nous a parlé du besoin de mise à jour de la technologie russe, des

needed updating, facilities that are available, and some support systems when they privatized, but they are either dormant, in some cases needing rehabilitation, or certainly outdated.

When you went in on transportation issues, did you have the benefit of any of their technologies, or was it the reverse, that you went in with your technologies?

**Mr. Haynal:** It is fair to say that we have taken technology in but we have also benefited from some of the technological advances. It is a very sophisticated engineering culture in Russia. It is in aerospace, and we have not benefited there, but on the rail side in these joint ventures we have been able to benefit from an exchange of flows of technology.

I am not sure I have more detail to offer you on that. I would suggest that you ask others to elaborate.

May I abuse your time for a moment to complement my previous answer? One extremely important partnership with the Canadian government is in the area of trade policy. I do not want to neglect mentioning that. We compete vigorously around the world. Sometimes, when you compete you are also competing not only with your competitor but with your competitors' governments. This can result in practices that are uncompetitive. A vigorous Canadian government defence of fair practices and level playing fields has been an important asset as we expand our presence around the world. I should have thought of that in answering your question spontaneously but it is an important thing to remember.

**Senator Andreychuk:** With the WTO, World Trade Organization, China is in but Russia is not in yet. What difference does that make to your operations?

**Mr. Haynal:** It could make a difference in terms of the disciplines each of these countries is prepared to accept. I am not sure where the negotiations are with Russia. I believe they are close to completion. We will certainly welcome that. WTO membership and the spread of what are universal trade rules are very important in respect of what I just said earlier, about a level playing field globally. These are very difficult markets. Global markets are difficult enough without there being bumps, and to the degree that the rules can be levelled, everyone will benefit, including our competitors.

**Senator Wallin:** Thank you, former consul general. It is good to see you. I have a general question. We have heard from several witnesses in different areas who do things to facilitate business in Russia and China. I guess, because of your longevity in both places, you do not have similar issues that many people have trying to set up shop right at this particular moment.

installations disponibles et de l'établissement de certains systèmes de soutien quand ces entreprises ont été privatisées, mais elles sont en veilleuse et nécessitent un réaménagement dans certains cas ou sont en tout cas dépassées.

Dans le secteur des transports, avez-vous profité de certaines technologies russes ou avez-vous au contraire utilisé vos technologies sur ce marché?

**M. Haynal :** On peut dire que nous avons apporté nos technologies mais que nous avons également profité de certains progrès technologiques. En Russie, la culture de l'ingénierie est très élaborée. C'est dans le secteur aérospatial et nous n'en avons pas profité dans ce domaine mais dans le cadre des contreparties dans le secteur ferroviaire, nous avons pu profiter d'un échange de courants de technologie.

Je ne suis pas sûr d'avoir d'autres renseignements précis à communiquer à ce sujet. Je vous suggère de demander de plus amples informations à d'autres personnes.

Me permettez-vous de prendre un instant du temps dont vous disposez pour compléter ma réponse précédente? Il existe un partenariat extrêmement important avec le gouvernement canadien dans le domaine de la politique commerciale. Je ne veux pas négliger de le mentionner. Nous pratiquons une concurrence vigoureuse à travers le monde. Lorsqu'on est en concurrence, on l'est parfois non seulement avec ses concurrents mais aussi avec leurs gouvernements. Cela peut donner lieu à des pratiques non concurrentielles. Une vigoureuse défense des pratiques et des règles du jeu équitables par le gouvernement du Canada a été pour nous un atout important pendant que nous étendions notre présence dans le monde. J'aurais dû y penser spontanément en répondant à votre question, mais c'est un fait important à ne pas oublier.

**Le sénateur Andreychuk :** La Chine fait partie de l'OMT, l'Organisation mondiale du commerce, mais la Russie n'en fait pas encore partie. Quelle différence cela fait-il pour vos activités?

**M. Haynal :** Cela pourrait faire une différence en ce qui concerne les disciplines que chacun de ces pays est prêt à accepter. Je ne sais pas très bien où en sont les négociations avec la Russie. Je pense qu'elles sont sur le point d'être terminées. Nous nous en réjouissons. L'adhésion à l'OMC et la propagation de règles commerciales universelles sont très importantes dans le contexte des commentaires que je viens de faire, au sujet de règles du jeu équitables à l'échelle mondiale. Ce sont des marchés très complexes. Les marchés mondiaux sont déjà assez complexes sans qu'il y ait des obstacles et, dans la mesure où les règles peuvent être aplanies, tout le monde en profitera, y compris nos concurrents.

**Le sénateur Wallin :** Merci, monsieur l'ex-consul général. Je suis contente de vous voir. J'aimerais poser une question générale. Plusieurs témoins représentant différents secteurs ont parlé des efforts déployés pour faciliter les relations commerciales avec la Russie et la Chine. Je suppose que puisque vous êtes établi dans ces deux pays depuis plusieurs années, vous n'avez pas les mêmes problèmes que bien des personnes qui essaient actuellement de s'y établir.

Because the committee will go to both places, perhaps you could indicate what is the biggest problem Bombardier faces in either or in both China and Russia in terms of doing business.

**Mr. Haynal:** Let me start with China where I would say that, if we had problems, we have been able to manage them so far. However, it is not a matter of just walking in and hoping everything will be fine. If I can make that observation, without directly answering your question, it is a constant work-in-progress. You have to be present. You have to be engaged and understand the rules and regulations, the changes in regulation, especially in an economy that is changing as fast as the Chinese economy. It is modernizing at a vertiginous rate. That is a bad way of putting it. It is a movie, not a photograph. You cannot walk in and think everything will be fine because you are there.

It is a similar case in Russia. The legal system is evolving at a different pace. The market is structured in a different way. If there is a challenge there, and it is the one I think we all face, it is just managing the complexity of the evolution of the system.

That is why we are there for the long term. We are determined to understand and be understood.

That really is the only solution. It is not possible to be exporters only any more, if you are going to succeed in these large, very competitive, very complicated and mutating markets.

**Senator Wallin:** You described both being complex. China seems a little more transparent in terms of its system, even its bureaucracy, although the rules have been complicated for a long time.

We heard yesterday from a Russian political expert who is engaged in the marketing of the new regime, and I mean business, politics and all these things in the Soviet Union.

It does seem more difficult there still, in terms of navigating that system, whether it is a level of corruption or lack of transparency. I know you are on the ground and you have been there and been through many changes, obviously, in 50 years, in each of those places. Is it working? Is it effective, or is it a constant challenge and it works by sheer fact that you have something they need at the end of the day? Is there one thing that you see or a series of things that we could be looking at in terms of even instruction to our own government agencies, et cetera, to work on?

**Mr. Haynal:** Constant engagement to ensure a level playing field, as I mentioned, is a very important function of governance today in the global economy. In terms of our presence in Russia and our challenges there, and in other markets, it is extremely important to understand the environment you are working with and adapt to it, work with it where you can, and if you cannot, not.

Étant donné que le comité se rendra dans ces deux pays, vous pourriez peut-être signaler quel est le plus gros problème auquel la société Bombardier est confrontée dans l'un ou l'autre de ces pays ou dans les deux, en ce qui concerne les affaires.

**M. Haynal :** Je commencerai par la Chine, pour laquelle je signale que, si nous avons eu des problèmes, nous avons pu les gérer jusqu'à présent. Il ne suffit toutefois pas de se présenter en espérant que tout ira bien. Je dirais, sans répondre directement à votre question, que ça nécessite des efforts constants. Il faut être présent. Il faut être engagé et comprendre les règles et les règlements, les changements apportés aux règlements, surtout dans une économie qui évolue aussi rapidement que l'économie chinoise. Elle se modernise à une vitesse vertigineuse. Ce n'est pas une bonne façon de le dire. C'est un film et pas une photographie. On ne peut pas se présenter et s'imaginer que tout ira bien du moment qu'on est sur place.

C'est semblable en Russie. Le système judiciaire évolue à un rythme différent. Le marché est structuré de façon différente. S'il y a un défi à relever, et c'est le type de défi auquel nous sommes à mon avis tous confrontés, c'est celui de la gestion de la complexité de l'évolution du système.

C'est la raison pour laquelle nous sommes là à long terme. Nous sommes déterminés à comprendre et à être compris.

C'est en fait la seule solution. Il n'est plus possible d'être uniquement des exportateurs si on veut réussir sur ces vastes marchés très compétitifs, très complexes et en mutation.

**Le sénateur Wallin :** Vous avez signalé que les deux marchés sont complexes. La Chine semble être un peu plus transparente en ce qui concerne son système, voire sa bureaucratie, quoique les règles ont été longtemps complexes.

Nous avons entendu hier les commentaires d'un expert politique russe qui est en train de commercialiser le nouveau régime et ça concerne les affaires, la politique et toutes ces choses-là, en Union soviétique.

La situation semble être encore plus difficile là-bas pour ce qui est de naviguer dans ce système, qu'il s'agisse d'un certain degré de corruption ou d'un manque de transparence. Je sais que vous êtes sur le terrain et que vous avez manifestement connu de nombreux changements ces 50 dernières années, dans ces deux pays. Est-ce que cela fonctionne? Est-ce efficace ou s'agit-il d'un défi constant et cela ne marche que du simple fait que vous avez un produit dont ils ont besoin, en définitive? Y a-t-il un facteur ou une série de facteurs que nous pourrions examiner pour donner des instructions uniformes à nos organismes gouvernementaux sur lesquelles ils puissent se baser?

**M. Haynal :** Un engagement constant pour assurer qu'il y ait des règles du jeu équitables est actuellement, comme je l'ai fait remarquer, une fonction de gouvernance très importante dans l'économie mondiale. En ce qui concerne notre présence en Russie et sur d'autres marchés, et les défis que nous avons à y relever, il est extrêmement important de comprendre le milieu dans lequel on travaille et de s'y adapter, de collaborer avec lui lorsque c'est possible et de ne pas le faire lorsque ce ne l'est pas.

However, we have our own rules and regulations and we live by those wherever we are.

**Senator Jaffer:** I was interested in what Senator Smith was asking you about India. You said you were not in a joint venture in India. If I understood you, you have been in India for some time. Can you elaborate on how long? You did say you were in Mumbai but what parts of India? Because English is also a language spoken there, perhaps it is easier. I would like to hear more from you about the differences of working and what you are doing in India.

**Mr. Haynal:** We have been in India, I think, for 35 years, in one guise or another.

The market in India liberalized at a different pace than it did in China, so the possibilities were of a historically different kind at different times.

There has been an extraordinary growth and dynamism in the Indian economy in the last 15 years or so. We have tried to be there from the beginning. The limits on our presence were prescribed by the market, both on the supply and demand side. That has evolved quite radically in recent times.

If I am not mistaken, our first presence was in cooperation with Indian Railways in transfer of technology on locomotives. We supplied freight locomotives from outside the country when the technology was not available in India at the time.

We have come a long way from that. As I mentioned in response to Senator Smith, we are also engaged in the design and manufacturing of signalling systems, which is a high-tech activity.

Our presence in India is extensive. For example, we have an engineering centre in Hyderabad that works for global markets. Three hundred and fifty engineers work at this facility for us. We have a software development centre in Vadodara that employs about 750 currently. Our base of operations in India is also in Vadodara. In total, we have about 1,200 people.

All this has happened from a reasonably small base in a reasonably short amount of time. Part of this is driven by investment in urban transit and intercity rail that has grown dramatically in recent years. It is set to grow even more.

We are at the dawn of an exciting era in India. We are partnering with major corporations and bidding for contracts that are being awarded to consortia. Watch this space, senator, because our ambitions are as dramatic there as anywhere else in the world. As you say, the possibilities are enormous. Our past was not as dramatic, perhaps, as it was elsewhere or as intense until recently.

Nous avons toutefois nos propres règles et règlements et nous les respectons partout où nous sommes.

**Le sénateur Jaffer :** La question que le sénateur Smith vous a posée au sujet de l'Inde m'a intéressée. Vous avez répondu que vous n'aviez pas de coentreprise en Inde. Si je vous ai bien compris, votre société est établie en Inde depuis quelque temps. Pouvez-vous préciser depuis combien d'années? Vous avez signalé que vous étiez établi à Mumbai, mais dans quelles régions de l'Inde êtes-vous présents? C'est peut-être plus facile parce qu'on y parle également l'anglais. J'aimerais que vous fassiez des commentaires plus précis sur les différences qu'il y a dans la façon de travailler et sur ce que vous faites en Inde.

**M. Haynal :** Je pense que nous sommes établis en Inde, sous une forme ou une autre, depuis 35 ans.

En Inde, le marché s'est libéralisé à un autre rythme que le marché chinois et, par conséquent, les possibilités ont toujours été différentes selon les périodes.

L'économie indienne a connu une croissance et a fait preuve d'un dynamisme extraordinaires au cours des 15 dernières années. Nous avons essayé d'être là dès le début. Les limites concernant notre présence ont été prescrites par le marché, du côté de l'offre et du côté de la demande. La situation a évolué de façon radicale au cours des dernières années.

Si je ne me trompe, notre première présence a été notre coopération avec Indian Railways, dans le transfert de la technologie concernant les locomotives. Nous avons fourni des locomotives de trains marchandises venant de l'extérieur du pays lorsque la technologie n'était pas disponible en Inde.

Nous avons fait beaucoup de chemin depuis lors. Comme je l'ai fait remarquer en répondant au sénateur Smith, nous nous sommes également engagés dans la conception et la fabrication de systèmes de signalisation, qui est une activité de haute technologie.

Notre présence en Inde est vaste. Nous avons par exemple un centre d'ingénierie à Hyderabad qui travaille pour les marchés mondiaux. Trois cent cinquante ingénieurs y travaillent pour nous. Nous avons un centre de développement de logiciels à Vadodara qui emploie actuellement 750 personnes. Notre base d'opérations en Inde se trouve également à Vadodara. Nous avons au total environ 1 200 employés en Inde.

Tout cela est parti d'une base relativement petite, dans un temps raisonnablement court. Cette activité est générée en partie par l'investissement dans le transport urbain et dans le transport ferroviaire intercity, où la croissance a été très forte au cours des dernières années. La croissance devrait se poursuivre.

Nous sommes à l'aube d'une ère passionnante en Inde. Nous formons des partenariats avec des entreprises importantes et soumissionnons pour les contrats qui sont octroyés à des consortiums. Observez cet espace, sénateur, car nos ambitions y sont tout aussi remarquables que dans les autres régions du monde. Comme vous l'avez souligné, les possibilités sont énormes. Notre présence n'y était peut-être pas, jusqu'il y a peu, aussi spectaculaire ou aussi intense que dans les autres régions.

**Senator Jaffer:** India is a Commonwealth country and we probably had closer ties to it in the past, though not necessarily now. You said you work in joint ventures in India as in China and Russia.

Can you describe the different climates of working in India than in Russia or China? Obviously, they are different. Has it been easier in India because it is a Commonwealth country?

**Mr. Haynal:** They are different markets. It is hard to compare apples and oranges in that sense. A shared legal tradition and a shared common language are extremely helpful. Historic associations between Canada and India are still very real at the people level. Affinities are very strong, so I find being Canadian in India is a signal advantage.

However, as a company in India, we are an Indian company. We want to be an Indian company. We want to be able to employ the considerable talent available in that country. We want to be able to supply a quickly growing market.

The market is of two kinds. The intercity market is controlled by Indian Railways and is very distinct. The urban transit markets are quite diffuse. Each city has its own requirements, installed base and preferences for technology. In each case, we have to act as the local company we are. We work in partnership with those who are competing for other elements of those urban transit projects.

I do not know what more to say. I do not want to dress it up, but that is where we are. It is an exciting time.

**Senator Mahovlich:** You spoke of a train. Is it 380 miles per hour?

**Mr. Haynal:** Kilometres per hour.

**Senator Mahovlich:** What two major cities would this train access in China?

**Mr. Haynal:** I do not know where it will be used. A whole network of cities is being connected by high-speed rail in China. I could not tell you where these will be deployed. I could try to find out or if you are going to Beijing, my colleagues there will be able to give you more information.

**Senator Mahovlich:** How fast is the fast train from Paris to Lyon?

**Mr. Haynal:** My guess is around 350 kilometres per hour. I am not a technological expert. We are talking about very-high-speed. This will be in that category. It will be as fast as anything now on rail.

**Senator Mahovlich:** Is Canada also thinking along those lines for the Quebec City to Windsor corridor for the future?

**Le sénateur Jaffer :** L'Inde est un pays membre du Commonwealth et nous avons probablement des liens plus étroits avec elle dans le passé, mais pas nécessairement maintenant. Vous avez signalé que vous aviez formé des coentreprises en Inde, comme en Chine et en Russie.

Pouvez-vous décrire les différences d'ambiance de travail en Inde par rapport à la Russie ou à la Chine? De toute évidence, le climat de travail est différent. Est-ce que ce fut plus facile en Inde parce que c'est un pays du Commonwealth?

**M. Haynal :** Il existe différents marchés. Il est difficile de comparer des pommes et des oranges. Une tradition juridique et un langage commun partagés sont extrêmement utiles. Les associations historiques entre le Canada et l'Inde sont toujours très réelles au niveau de la population. Les affinités sont très fortes; je trouve par conséquent que c'est un avantage considérable d'être Canadien en Inde.

En Inde, nous sommes toutefois considérés comme une entreprise indienne. Nous voulons être une entreprise indienne. Nous voulons être capables d'utiliser les nombreux talents de ce pays. Nous voulons être capables d'approvisionner un marché en croissance rapide.

Le marché est de deux sortes. Le marché intercités est sous le contrôle d'Indian Railways et est très distinct. Les marchés du transport urbain sont très diffus. Chaque ville a ses exigences particulières, une base installée et ses préférences en matière de technologie. Dans chaque cas, nous devons agir comme l'entreprise locale que nous sommes. Nous travaillons en partenariat avec ceux qui sont en concurrence pour d'autres volets de ces projets de transport urbain.

Je ne sais pas quels autres commentaires je pourrais encore faire. Je ne veux pas en rajouter, mais c'est là que nous en sommes. C'est une période passionnante.

**Le sénateur Mahovlich :** Vous avez parlé d'un train. Sa vitesse est-elle de 380 milles à l'heure?

**M. Haynal :** Ce sont des kilomètres/heure.

**Le sénateur Mahovlich :** À quelles deux grandes villes ce train donnerait-il accès en Chine?

**M. Haynal :** Je ne sais pas où il sera utilisé. Tout un réseau de villes sont reliées par train à grande vitesse en Chine. Je ne pourrais pas préciser où ces trains seront déployés. Je pourrais essayer de le savoir ou si vous allez à Pékin, mes collègues qui sont sur place seront en mesure de vous donner davantage d'information.

**Le sénateur Mahovlich :** Quelle est la vitesse du train rapide Paris-Lyon?

**M. Haynal :** Je pense qu'elle est de l'ordre de 350 kilomètres/heure. Je ne suis pas un expert en technologie. Il s'agit d'un train à très grande vitesse. Il sera dans cette catégorie. Il sera aussi rapide que tout autre train actuellement en service.

**Le sénateur Mahovlich :** Le Canada pense-t-il également à quelque chose de semblable pour le couloir Québec-Windsor pour l'avenir?



**Mr. Haynal:** I understand a study of that possibility has been commissioned by the Quebec, Ontario and federal governments. It will be submitted to them in the next year.

**Senator Mahovlich:** It sounds like I could get to Toronto in an hour and a half or so.

**The Acting Chair:** Honourable senators, any other questions?

Mr. Haynal, thank you for your interesting presentation. We will be meeting with your people as you mentioned before. Some of us going on the trip will meet with your colleagues in Moscow. If we can be of any help, always count on us.

**Mr. Haynal:** Thank you, Mr. Chair.  
(The committee adjourned.)

**M. Haynal :** Je crois savoir qu'une étude de cette possibilité a été commandée par les gouvernements québécois, ontarien et fédéral. Elle leur sera présentée dans le courant de l'année prochaine.

**Le sénateur Mahovlich :** Il semblerait que ça me permettrait de me rendre à Toronto en à peu près une heure et demie.

**Le président suppléant :** Y a-t-il d'autres questions, honorables sénateurs?

Merci pour votre exposé intéressant, monsieur Haynal. Nous rencontrerons vos collègues, comme vous l'avez mentionné. Certains d'entre nous qui seront de ce voyage rencontreront vos collègues à Moscou. Si nous pouvons être d'une aide quelconque, vous pourrez toujours compter sur nous.

**M. Haynal :** Merci, monsieur le président.  
(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

---

WITNESS

*Bombardier Inc.:*

George Haynal, Vice-President, Government Affairs.

TÉMOIN

*Bombardier inc. :*

George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales.