

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12-13

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

FOREIGN AFFAIRS
AND INTERNATIONAL
TRADE

Chair:

The Honourable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Wednesday, May 29, 2013
Thursday, May 30, 2013

Issue No. 27

Fourth and fifth meetings on:

Study on security conditions and economic developments in the Asia-Pacific region, the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
quarante et unième législature, 2011-2012-2013

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Présidente :

L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le mercredi 29 mai 2013
Le jeudi 30 mai 2013

Fascicule n° 27

Quatrième et cinquième réunions concernant :

L'étude sur les conditions de sécurité et les faits nouveaux en matière d'économie dans la région de l'Asie Pacifique, leurs incidences sur la politique et les intérêts du Canada dans la région, et d'autres questions connexes

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND
INTERNATIONAL TRADE

The Honourable A. Raynell Andreychuk, *Chair*

The Honourable Percy E. Downe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Ataullahjan	* LeBreton, P.C.
* Cowan	(or Carignan)
(or Tardif)	Nolin
Dawson	Oh
De Bané, P.C.	Robichaud, P.C.
Demers	Smith, P.C. (<i>Cobourg</i>)
Fortin-Duplessis	Wallace

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Demers replaced the Honourable Senator Meredith (*May 30, 2013*).

The Honourable Senator Oh replaced the Honourable Senator Rivard (*May 30, 2013*).

The Honourable Senator Rivard replaced the Honourable Senator Johnson (*May 29, 2013*).

The Honourable Senator Meredith replaced the Honourable Senator Demers (*May 29, 2013*).

The Honourable Senator Nolin replaced the Honourable Senator Beyak (*May 23, 2013*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL

Présidente : L'honorable A. Raynell Andreychuk

Vice-président : L'honorable Percy E. Downe

et

Les honorables sénateurs :

Ataullahjan	* LeBreton, C.P.
* Cowan	(ou Carignan)
(ou Tardif)	Nolin
Dawson	Oh
De Bané, C.P.	Robichaud, C.P.
Demers	Smith, C.P. (<i>Cobourg</i>)
Fortin-Duplessis	Wallace

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Demers a remplacé l'honorable sénateur Meredith (*le 30 mai 2013*).

L'honorable sénateur Oh a remplacé l'honorable sénateur Rivard (*le 30 mai 2013*).

L'honorable sénateur Rivard a remplacé l'honorable sénatrice Johnson (*le 29 mai 2013*).

L'honorable sénateur Meredith a remplacé l'honorable sénateur Demers (*le 29 mai 2013*).

L'honorable sénateur Nolin a remplacé l'honorable sénatrice Beyak (*le 23 mai 2013*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, May 29, 2013
(64)

[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 A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Dawson, Downe, Fortin-Duplessis, Rivard, Robichaud, P.C., Smith, P.C., (*Cobourg*), and Wallace (9).

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Brian Hermon, 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 Monday, March 25, 2013, the committee continued its study on security conditions and economic developments in the Asia-Pacific region, the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 26.*)

WITNESSES:

Centre for International Governance Innovation:

James Manicom, Research Fellow, Global Security (by video conference).

Dawson Strategic:

Laura Dawson, President.

The chair made an opening statement.

Mr. Manicom and Ms. Dawson each made a statement and, together, answered questions.

At 5:23 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, May 30, 2013
(65)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 10:32 a.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Ataullahjan, Dawson, Demers, Downe, Fortin-Duplessis, Nolin, Oh, Robichaud, P.C., and Wallace (10).

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 29 mai 2013
(64)

[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 A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Dawson, Downe, Fortin-Duplessis, Rivard, Robichaud, C.P., Smith, C.P. (*Cobourg*), et Wallace (9).

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Brian Hermon, analystes, Service de recherche et d'information parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 25 mars 2013, le comité poursuit son étude sur les conditions de sécurité et les faits nouveaux en matière d'économie dans la région de l'Asie Pacifique, les incidences sur la politique et les intérêts du Canada dans la région, et d'autres questions connexes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 26 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Centre de la gouvernance internationale en innovation :

James Manicom, agrégé de recherche, Sécurité mondiale (par vidéoconférence).

Dawson Strategic :

Laura Dawson, présidente.

Le président fait un exposé.

M. Manicom et Mme Dawson font chacun un exposé puis, ensemble, répondent aux questions.

À 17 h 23, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 30 mai 2013
(65)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Ataullahjan, Dawson, Demers, Downe, Fortin-Duplessis, Nolin, Oh, Robichaud, C.P., et Wallace (10).

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Brian Hermon, 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 Monday, March 25, 2013, the committee continued its study on security conditions and economic developments in the Asia-Pacific region, the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 26.*)

WITNESSES:

(By video conference)

Conference Board of Canada:

Danielle Goldfarb, Associate Director, Global Commerce Centre.

Trans-Pacific Connections:

Hugh Stephens, Principal.

The chair made an opening statement.

Ms. Goldfarb and Mr. Stephens each made a statement and together answered questions.

At 12 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Également présents : Natalie Mychajlyszyn et Brian Hermon, analystes, Service de recherche et d'information parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 25 mars 2013, le comité poursuit son étude sur les conditions de sécurité et les faits nouveaux en matière d'économie dans la région de l'Asie Pacifique, les incidences sur la politique et les intérêts du Canada dans la région, et d'autres questions connexes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 26 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

(Par vidéoconférence)

Conference Board du Canada :

Danielle Goldfarb, directrice associée, Centre du commerce mondial.

Trans-Pacific Connections :

Hugh Stephens, directeur.

Le président fait un exposé.

Mme Goldfarb et M. Stephens font chacun un exposé puis, ensemble, répondent aux questions.

À midi, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 29, 2013

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 4:15 p.m., to study security conditions and economic developments in the Asia-Pacific region, the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

Senator A. Raynell Andreychuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: This is the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. We are meeting with regard to our study on security conditions and economic developments in the Asia-Pacific region, the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

We have two panelists with us today, one by video conference from the Centre for International Governance Innovation, James Manicom, Research Fellow, Global Security; and Laura Dawson, President of Dawson Strategic here in person. Welcome.

We will go to the video conference portion first and have Mr. Manicom make his statement, and then we will turn to Ms. Dawson. To both of you, senators will then place questions to you and hopefully we can utilize all of the time and get in all of our issues of concern.

Welcome to the committee. Our clerk has advised you of our study and our interests, so I will turn to Mr. Manicom first to make his presentation.

James Manicom, Research Fellow, Global Security, Centre for International Governance Innovation: Thank you for having me. Thank you for taking the time to hear my point of view. My remarks will be about Canadian re-engagement in Asia. I have also done some work on maritime boundary stuff about barrier disputes, so I am happy to answer questions about that, if there are any.

I will begin with my impression of what is driving Canada's shift to Asia. It seems to have originated from the government's jobs and growth agenda. It seems to be aimed at addressing the fact that Canada's economy remains tied to some very mature economies in Europe and, of course, in North America and, therefore, the argument goes that it is necessary to diversify Canada's trading partners, not only to Asia, but also to Latin America and other emerging markets, such as China, India, Brazil and Peru.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 29 mai 2013

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, pour effectuer l'étude sur les conditions de sécurité et les faits nouveaux en matière d'économie dans la région de l'Asie Pacifique, leurs incidences sur la politique et les intérêts du Canada dans la région, et d'autres questions.

La sénatrice A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit pour procéder à son étude sur les conditions de sécurité et les faits nouveaux en matière d'économie dans la région de l'Asie-Pacifique, leurs incidences sur la politique et les intérêts du Canada dans la région, et d'autres questions.

Nous devons entendre aujourd'hui deux témoins : James Manicom, agrégé de recherche, Sécurité mondiale, du Centre de la gouvernance internationale en innovation, qui témoignera par vidéoconférence, et Laura Dawson, présidente de Dawson Strategic, qui comparait en personne. Bienvenue.

Nous commencerons par le volet de la séance qui se déroulera par vidéoconférence et laisserons M. Manicom faire son exposé, après quoi nous entendrons Mme Dawson. Sachez tous les deux que les sénateurs vous poseront ensuite des questions. Espérons que nous pourrions exploiter pleinement le temps dont nous disposons et aborder toutes les questions qui nous préoccupent.

Bienvenue devant le comité. Notre greffier vous a informés de la teneur de notre étude et de nos intérêts. Je laisserai donc M. Manicom faire son exposé en premier.

James Manicom, agrégé de recherche, Sécurité mondiale, Centre de la gouvernance internationale en innovation : Merci de me permettre de témoigner et de prendre le temps d'écouter mon point de vue. Mon propos portera sur la reprise des relations du Canada en Asie. J'ai également effectué quelques travaux sur les frontières maritimes et les différends à cet égard; c'est donc avec plaisir que je répondrai aux questions que vous pourriez avoir à ce sujet.

Je commencerai par vous indiquer ce que je crois qui est à l'origine du changement d'attitude du Canada par rapport à l'Asie. Ce changement semble découler du programme en matière d'emplois et de croissance du gouvernement et viser à corriger le fait que l'économie canadienne demeure liée à certaines économies en pleine maturité de l'Europe et, bien entendu, de l'Amérique du Nord. Il y aurait donc lieu de croire qu'il est nécessaire de diversifier les partenaires commerciaux du Canada, pas seulement en Asie, mais également en Amérique latine et dans d'autres marchés émergents, comme la Chine, l'Inde, le Brésil et le Pérou.

I certainly cannot find fault with the logic of that argument. Many in the academic community would find fault in the timing. The Asian century began in earnest in the late 1970s, so Canada is late and is playing catch-up, in a sense. I am sure you have already heard that point of view.

The government seems to understand what needs to be done to improve trade ties with Asian countries. Asia is a region where business is done with friends, where the business climate is not yet fully mature and where there remain concerns about interstate wars over disputed rocks, islands and associated maritime claims. Unlike other regions in the world where insurgencies and domestic conflicts seem to be at the heart of most interstate wars, in Asia it is very much a classic, 19th century, state-based war that people seem to be worried about. Asia is also host to unresolved civil conflicts between Korea and China, each of which feature one nuclear-armed participant.

Our re-engagement in Asia confronts three challenges. First, Canadian involvement in regional security issues will necessarily need to involve China because China, of course, is involved in them and is seen as suspicious in the region. Simultaneously, China is arguably the most appealing Asian economy for Canada and for Canadian business, and improved ties with China appear to be part of the prosperity agenda, so there could be a tension between those two prerogatives.

Second, Canada confronts considerable budgetary constraints on trying to engage Asia diplomatically, which are compounded by our distance from the region geographically.

Third, despite calls for Canada to do more from the region, we may also be perceived as so disengaged that our efforts may be met with skepticism. We do have some trust to rebuild.

It seems to me, however, that the government understands what needs to be done. Minister Baird suggested to the Canadian Council of Chief Executives that security and prosperity go hand-in-hand. Therefore, the government is boosting its presence at regional dialogues, contributing to various initiatives and addressing issues that are of interest to people in both Thailand and, of course, in Canada.

I would add that these overtures are important because many in the region expect that Canadian economic statecraft will be matched by diplomatic and foreign aid initiatives. This is a function of what many perceive to be our legacy in the region and what we argue our legacy in the region to be, being a founding member of the ASEAN Regional Forum and a founding member of APEC.

Je ne vois certainement rien à redire quant à la logique de cet argument. Bien des universitaires pourraient s'interroger sur la pertinence du moment choisi pour agir. Le siècle de l'Asie a vraiment commencé à la fin des années 1970; le Canada est donc en retard et tente en quelque sorte de se rattraper. Vous avez certainement déjà entendu ce point de vue.

Le gouvernement semble comprendre ce qu'il faut faire pour améliorer les relations commerciales avec les pays asiatiques. L'Asie est une région où on transige avec ses amis, où le climat d'affaire n'est pas encore pleinement arrivé à maturité et où les conflits qui divisent les États au sujet de bouts de rocher, d'îles et de revendications maritimes afférentes continuent d'être une source de préoccupation. Contrairement à d'autres régions du monde où les insurrections et les conflits intestins semblent être au cœur de la plupart des guerres interétatiques, l'Asie semble plutôt être en proie à des conflits entre États classiques dignes du XIX^e siècle. De plus, l'Asie est le théâtre d'une série de conflits civils irrésolus entre la Corée et la Chine, lesquels font tous intervenir un belligérant doté de l'arme nucléaire.

La reprise de nos relations en Asie se heurte à trois difficultés. Notons d'abord que l'implication du Canada dans les questions de sécurité régionale fera intervenir la Chine, car cette dernière est évidemment concernée et est considérée comme suspecte dans la région. Ce pays pourrait toutefois constituer l'économie la plus intéressante pour le Canada et les entreprises canadiennes, et l'amélioration de nos rapports avec lui semble s'inscrire dans le programme en matière de prospérité. Il pourrait donc y avoir conflit entre ces deux prérogatives.

En outre, le Canada doit composer avec des contraintes budgétaires considérables dans les efforts diplomatiques qu'il déploie à l'égard de la Chine, une situation qu'aggrave la distance géographique qui nous sépare de cette région.

Enfin, même si la région demande au Canada d'en faire davantage, nous pourrions également sembler si peu impliqués que nos efforts susciteront le scepticisme. Nous devons regagner la confiance de la région.

Il me semble toutefois que le gouvernement comprenne ce qui doit être fait. Le ministre Baird a laissé entendre au Conseil canadien des chefs d'entreprise que la sécurité et la prospérité vont de pair. Le gouvernement accroît donc sa présence dans les échanges régionaux, contribuant à diverses initiatives et s'attaquant à des questions qui intéressent les gens en Thaïlande et, évidemment, au Canada.

J'ajouterais que ces démarches d'ouverture sont importantes, car nombreux sont ceux qui, dans la région, s'attendent à ce que le savoir-faire du gouvernement canadien en matière d'économie s'accompagne d'initiatives diplomatiques et d'aide étrangère. Cet état de fait est attribuable à ce que beaucoup considèrent comme étant un legs de notre passé dans la région et à ce que nous considérons comme étant notre héritage de membre fondateur du forum régional de l'ANASE et de l'APEC dans la région.

There is still an expectation, however. Former ASEAN Secretary General Surin Pitsuwan made it clear when visiting Canada last year that ASEAN countries expect more from Canada before we will be considered for membership to the East Asia Summit and the ASEAN Defence Ministers Meeting, which increasingly seem to be the two premier fora in East Asia.

On this basis, it is appropriate for the Government of Canada to try to engage in projects that boost our profile and prestige in Asia. I would argue that this plan should have three aims. The first is to improve relations with Asian countries, which could then lead to accessing membership to regional clubs and can help move along trade negotiations with Canada. The second argument is that engaging the region in this way improves the climate for Canadian business by strengthening the rule of law. The third objective would be to strengthen the security situation in East Asia, the stability of which makes trade possible. Stable maritime boundaries, for example, create opportunities to exploit resources; unstable maritime boundaries do the opposite.

I raised the question of what overtures Canada should make to Asia as a region and as a set of individual states that could help boost Canada's prestige. It is typically within this context that Asian countries raise the issue of our South China Sea dialogue, which was funded by CIDA and hosted by Indonesia. I wanted to talk about that because I am often asked whether we should do that again, both by Asian partners and by people in Canada.

These dialogues on the South China Sea for about 10 years during the 1990s were certainly very useful mechanisms at the time that allowed, effectively, confidence to be built between protagonists. They were important because they were the only meetings in which everyone was present, including Taiwan. As we know, China tends to block Taiwan from regional meetings, but because they were Track II, Taiwan could be there. The dialogues did a great deal to boost Canada's reputation in the region and our reputation with China in particular.

However, there are three reasons why I think the resumption of these particular types of dialogues just is not feasible. First, the region has changed and has become much more antagonistic, particularly on the issue of the South China Sea, as you have probably read in the newspaper. This antagonistic climate has permeated regional multilateral Track II dialogues. Participants in Track II dialogues, particularly China, do not really engage in meaningful dialogue any longer; everyone is busy picking sides.

The second reason is that China has changed. China no longer requires Canadian guidance or help to participate in multilateral dialogues the way it did in the 1990s. China is far more confident and far less interested in coming to meetings where it will be publicly vilified.

Il reste toujours une attente, cependant. L'ancien secrétaire général de l'ANASE, Surin Pitsuwan, a clairement indiqué quand il est venu au Canada l'an dernier que les pays membres de l'ANASE attendent davantage du Canada avant qu'ils n'envisagent sa participation au sommet de l'Asie orientale et à la réunion des ministres de la Défense de l'ANASE, qui semblent de plus en plus être les plus importants forums d'Asie orientale.

Il conviendrait donc que le gouvernement du Canada tente de participer à des projets qui rehausseraient son image et sa présence en Asie. Ce plan devrait selon moi avoir un triple objectif. Le premier consisterait à améliorer nos relations avec les pays asiatiques, ce qui pourrait ensuite nous permettre d'adhérer aux clubs régionaux et favoriser la progression des négociations commerciales du Canada. Qui plus est, en agissant de la sorte, on améliorerait le climat pour les entreprises canadiennes en renforçant la primauté du droit. Le troisième objectif viserait à renforcer la sécurité en Asie orientale, dont la stabilité permet au commerce de suivre son cours. La stabilité des frontières maritimes permet, par exemple, d'exploiter les ressources, alors que leur instabilité a l'effet contraire.

J'ai soulevé la question à savoir quelles démarches d'ouverture le Canada devrait entreprendre à l'égard de l'Asie, tant comme région que comme ensemble d'États individuels, afin de rehausser son prestige. C'est habituellement dans ce contexte que les pays asiatiques abordent la question de nos dialogues en mer de Chine méridionale, qui ont été financés par l'ACDI et se sont tenus en Indonésie. Je tenais à en parler parce que je me fais souvent demander, tant par des partenaires asiatiques que par des Canadiens, si nous devrions recommencer cette initiative.

Ces échanges en mer de Chine méridionale, qui ont duré une dizaine d'années au cours des années 1990, se sont certainement révélés fort utiles à l'époque, permettant d'établir la confiance entre les protagonistes. Ces rencontres étaient importantes, car c'était les seules occasions où tout le monde était présent, y compris Taïwan. Comme nous le savons, la Chine a tendance à bannir Taïwan des réunions régionales, mais comme il s'agissait de démarches de diplomatie parallèle, cette dernière a pu y participer. Ces dialogues ont fait des merveilles pour la réputation du Canada dans la région, particulièrement en Chine.

Cependant, il y a trois raisons pour lesquelles je juge qu'on ne peut reprendre ces types d'échanges. Tout d'abord, la région a changé et est devenue beaucoup plus hostile, particulièrement sur la question de la mer de Chine méridionale, comme vous l'avez probablement lu dans la presse. Ce climat hostile a une influence sur les dialogues multilatéraux parallèles. Ceux qui participent à ces échanges, particulièrement la Chine, ne cherchent plus à engager un dialogue sérieux, chacun s'employant à choisir ses allégeances.

La deuxième raison en est que la Chine a changé. Elle n'a pas besoin des conseils ou de l'aide du Canada pour s'engager dans des pourparlers multilatéraux, comme c'était le cas dans les années 1990. La Chine est beaucoup plus sûre d'elle-même et n'est plus encline à se présenter à des réunions où elle sera diffamée publiquement.

Third, combined, these two reasons make it very hard for Canada to play a constructive role in the South China Sea issue without risking some deterioration of our relationship with China or our traditional partners of Japan, South Korea, the United States and Australia. It seems to me that claimants in the East China Sea and the South China Sea want countries to pick sides — I have heard that as recently as last week — so it would be very difficult for Canada to manage the China file and the regional file by getting involved in that issue.

This raises the question of what direction there is for Canada to boost confidence in its prestige or role in the region. There are a number of different pathways I am sure you have heard of. I will talk about the maritime dimension of this. Even though it is challenging, it is still top of mind in East Asia. It is still a fruitful pathway to building confidence. Japan, South Korea, China and the United States have all used maritime diplomacy in the past to improve relations with Southeast Asian countries, and maritime and naval diplomacy is seen to be a non-controversial way to improve ties. These are, as a consequence of that, on the costlier side of diplomacy, but I would argue that if Canada's future lies with Asia, then they might be worth it.

On the dialogue side, Canada could invest in a series of bilateral Track II dialogues with important regional states, such as China, Japan, South Korea, Vietnam and maybe Singapore. We have some dialogues with these countries; these should be deepened. These dialogues could address topical regional security or economic issues. Dialogue is important in this context, because it is a way to promote new thinking on pressing issues and to deepen understanding between countries. Canada is still viewed as a non-controversial actor, so there is a role there for us. Other countries, perhaps like Australia, do not have that luxury.

Second, Canada could emulate Australian efforts to build transparency with China through military diplomacy and joint exercises. That could happen either in the East China Sea or in the Gulf of Aden, where all of our navies cooperate loosely against piracy.

Third, Canada could use its position in the North Pacific Coast Guard Forum to improve cooperation with the Chinese, South Korean and Japanese coast guards. Canada could also boost its participation at the Asian Coastguard Forum. I am told we are an observer there.

Troisièmement, les deux premières raisons combinées font qu'il est désormais beaucoup plus difficile pour le Canada de jouer un rôle constructif dans la question de la mer de Chine méridionale sans risquer de nuire à nos relations avec la Chine ou avec nos partenaires traditionnels que sont le Japon, la Corée du Sud, les États-Unis et l'Australie. Je pense que ceux qui ont des visées sur les deux mers de Chine veulent que les pays choisissent leur camp — et je l'ai entendu dire pas plus tard que la semaine dernière —, et qu'il sera par conséquent très difficile pour le Canada de gérer le dossier de la Chine et celui de la région s'il se mêle à cette conjoncture.

Cela dit, quelle orientation le Canada peut-il prendre maintenant pour améliorer la confiance dans sa réputation ou son rôle dans la région? Je crois qu'il y a un certain nombre d'options possibles, dont vous avez sans doute entendu parler. Je vais parler du volet maritime de cette affaire. Bien qu'il s'agisse d'un enjeu délicat, la question maritime est toujours au sommet des priorités en Asie orientale. Cela reste toujours un moyen fécond d'édifier la confiance. Le Japon, la Corée du Sud, la Chine et les États-Unis ont tous déjà utilisé la diplomatie maritime pour améliorer leurs relations avec les pays de l'Asie du Sud-Est, et la diplomatie maritime et la diplomatie navale sont perçues comme des moyens non controversés de renforcer les liens. Ce sont des moyens diplomatiques plus coûteux, certes, mais, si l'avenir du Canada dépend de sa présence en Asie, j'estime qu'ils en valent probablement la peine.

En ce qui concerne le dialogue, le Canada pourrait investir dans une série de dialogues de deuxième front avec les grands États de la région, comme la Chine, le Japon, la Corée du Sud, le Vietnam et peut-être Singapour. Nous avons déjà certains échanges avec ces pays, mais ils devraient être poussés plus loin. Ces dialogues pourraient porter sur des enjeux régionaux d'actualité en matière de sécurité ou d'économie. Le dialogue est important dans ce contexte, car c'est une façon de promouvoir de nouvelles idées sur certaines questions pressantes et d'améliorer la compréhension réciproque. Le Canada est toujours perçu comme un acteur non controversé, alors il y a un rôle pour nous là-bas. D'autres pays, peut-être l'Australie, n'ont pas ce privilège.

Deuxièmement, le Canada pourrait s'inspirer des efforts déployés par l'Australie pour instaurer une certaine transparence dans ses relations avec la Chine, par le biais de la diplomatie militaire et d'exercices conjoints. Cela pourrait se produire en mer de Chine orientale ou dans le golfe d'Aden, où toutes nos forces navales coopèrent entre elles pour contrer la piraterie, mais pas de manière concertée.

Troisièmement, le Canada pourrait se servir de sa position au sein du Forum des gardes côtières du Pacifique Nord pour améliorer la coopération avec les gardes côtières de la Chine, de la Corée du Sud et du Japon. Nous pourrions aussi augmenter notre participation au forum des gardes côtières d'Asie. J'ai entendu dire que le Canada avait une place d'observateur au sein de cet organisme.

East Asian countries all have very large, exclusive economic zones, just like Canada. They have to police those with very scarce resources, just like Canada, so I think there is an opportunity for lessons learned to be shared there.

Fourth, Canada can leverage its competency in resource extraction to facilitate dialogue between South China Sea claimants. That is risky, but it has been tried in the past among the state oil companies of China, Vietnam and the Philippines, so there might be an area of growth there.

Fifth, Canada could explore regional interest in establishing a regional fisheries-managed organization in Southeast Asia.

Finally, borne from my colleague Pierre Lizée at Brock University, Canada could push for Myanmar or Burma, however we call it these days, to join APEC as a way to promote rule of law in the region.

In any event, Canada's economic ambitions in the region are served by initiatives that build confidence, increase capacity and foster dialogue. This increases Canada's regional profile, contributes to regional stability and over time improves Canada's economic relationship with Asian states. Canada's interests are not served by initiatives that appear defined by the increasingly divided nature of the security situation in East Asia.

The Chair: Thank you. You have covered a lot of ground. Now we will turn to Ms. Dawson from Dawson Strategic.

Laura Dawson, President, Dawson Strategic: Good afternoon. Thank you for inviting me.

I have spent probably the last 20 years working on international trade issues, primarily from the Canadian perspective, but with other countries as well. I was an international trade professor for a number of years. I have been an adviser to some of Canada's trading partners, such as China, Russia, the Caribbean, Latin America and the United States most recently.

Now I work with the private sector in helping them to engage with the trade advantages that Canada is able to create through our international trade commitments. Therefore, I have been a booster for the Trans-Pacific Partnership, even though it has not been obvious to many people, including myself, why Canada would be engaged in this agreement.

If you have looked at the economics — I know you have many smart economists coming to speak to you — the only trade that is not already covered by an existing trade agreement is something

À l'instar du Canada, les pays de l'Asie orientale ont tous de très vastes zones économiques exclusives. Ils doivent faire respecter l'ordre avec très peu de moyens, comme c'est le cas au Canada, alors je crois qu'il y a là des occasions d'échanger au sujet des leçons apprises.

Quatrièmement, le Canada peut se servir de son grand savoir-faire dans l'extraction des ressources pour faciliter le dialogue avec les pays qui ont des visées sur la mer de Chine méridionale. Cela n'est pas sans risque, mais c'est une démarche qui a déjà été tentée par les sociétés pétrolières d'État de la Chine, du Vietnam et des Philippines, alors c'est une option qui peut être porteuse.

Cinquièmement, le Canada pourrait examiner l'intérêt qu'il aurait à mettre sur pied un organisme régional axé sur les pêcheries en Asie du Sud-Est.

En dernier lieu, voici une idée qui m'a été suggérée par Pierre Lizée, de l'Université Brock : le Canada pourrait se tourner vers le Myanmar ou la Birmanie, selon l'appellation du jour, pour adhérer à l'APEC, adhésion qui pourrait lui permettre de promouvoir la primauté du droit dans la région.

Peu importe le moyen, les ambitions économiques du Canada dans cette région doivent être portées par des initiatives visant à renforcer la confiance, à bonifier les capacités et à encourager le dialogue. On pourra grâce à cela renforcer la présence du Canada dans la région, contribuer à la stabilité régionale et, avec le temps, améliorer les relations économiques du Canada avec les nations asiatiques. Les intérêts du Canada sont mal servis par des initiatives qui semblent se dessiner en fonction des polarités de plus en plus marquées qui caractérisent la sécurité dans l'est de l'Asie.

La présidente : Merci. Vous avez couvert beaucoup de terrain. Nous entendrons maintenant l'exposé de Mme Dawson, de Dawson Strategic.

Laura Dawson, présidente, Dawson Strategic : Bonjour. Merci de m'avoir invitée.

J'ai dû passer les 20 dernières années à travailler sur des dossiers liés au commerce international, surtout d'une perspective canadienne, mais aussi avec d'autres pays. J'ai enseigné le commerce international pendant un certain nombre d'années. Plus récemment, j'ai été conseillère auprès de certains partenaires commerciaux du Canada, tels que la Chine, la Russie, les Antilles, l'Amérique latine et les États-Unis.

Mon travail actuel consiste à aider des sociétés du secteur privé à tirer parti des avantages commerciaux que le Canada est en mesure de créer grâce à ses engagements internationaux. Dans cette optique, j'ai soutenu énergiquement le Partenariat transpacifique, même si, pour bien des gens, dont moi, le bien-fondé de cet accord ne coulait pas de source et qu'on se demandait pourquoi le Canada devait y adhérer.

Si vous examinez la situation économique — et je sais que vous avez eu la visite de brillants économistes — le seul commerce qui ne soit pas déjà couvert par un accord commercial existant

like 4 per cent of Canada's exports, so what are we doing with the Brunei and the Malaysias, et cetera? Why are we not focusing on the big and rich countries?

In speaking to you today, there are two questions I really want to address and those are, first, why are we in the TPP when the gains are small and we already have agreements with many of the countries? Second, since we are already in, how are we likely to do? Is Canada likely to be a winner or loser in these negotiations?

As we wrap up, I will draw a couple of linkages to the ASEAN Pacific Alliance agreement, and I would be happy to take that up in questions at the end.

The first reason why Canada needs to be at the Trans-Pacific Partnership table is a defensive reason; we need to develop preference erosion. We have most of our trade tied up with NAFTA countries, specifically the United States. We do not want the United States to be the major negotiating table making concessions, new commitments and market excess opportunities that Canada is not included in.

Moreover, we have established with Mexico some very strong modalities on how we do things, things like regulatory issues, food, beverage, health and border issues. We have paid our dues in integrating our economy with the United States first and then Mexico. We do not want to have these gains lost. A defensive position is one of the reasons why we are at the TPP table.

Second, in the absence of any meaningful progress in the World Trade Organization, the TPP is the only game in town. The United States has made the Trans-Pacific Partnership the centerpiece of its trade policy. Again, we need to be there because that is where important things are happening.

Not only that, the trade agreement that governs Canada's trade is decades old. The 1994 NAFTA was implemented before we had electronic commerce, before we had third-party logistics, and before we had many of the services economy activities that we do now. Therefore, we need that TPP as a venue to renovate our 20-year-old trade commitments. That is where it is happening with the Trans-Pacific Partnership.

Third, as you all know, we have enjoyed excellent trade relations with the United States; 75 per cent to 80 per cent of Canada's exports have been absorbed by this market and it has been a warm bath for us. They are an easy market to do business with, relatively speaking. We speak the same language, proximity, geography and culture. It has been very easy and very good for us. However, our largest trading partner, the United States, is

compte pour quelque chose comme quatre pour cent de nos exportations, alors, que faisons-nous avec le Brunei, la Malaisie, et tous les autres? Pourquoi n'accordons-nous pas toute notre attention aux grands pays riches?

Mon exposé d'aujourd'hui vise essentiellement à répondre à deux questions. D'abord, pourquoi cherchons-nous à faire partie du Partenariat transpacifique, alors qu'il n'y a pas grand-chose à gagner et que nous avons déjà des accords avec beaucoup de ces pays? Deuxièmement, puisque nous avons déjà le doigt dans l'engrenage, que pouvons-nous espérer? Le Canada va-t-il ressortir gagnant ou perdant de ces négociations?

En conclusion, je tracerai quelques liens entre l'ANASE et l'Alliance du Pacifique, et je me ferai une joie de répondre à vos questions.

La première raison pour laquelle le Canada doit être présent à la table des négociations en est une défensive; nous devons nous prémunir contre l'érosion des préférences. Le gros de notre commerce se fait avec les pays de l'ALENA, et surtout avec les États-Unis. Nous ne voulons pas que les États-Unis soient le seul gros joueur à la table des négociations, faisant des concessions, prenant de nouveaux engagements et créant de nouveaux accès aux marchés, sans le Canada.

De plus, nous avons mis en place des modalités très robustes avec le Mexique concernant nos façons de faire, les questions de réglementation, les aliments, les boissons, la santé et les questions frontalières. Nous avons payé le prix qu'il fallait pour que notre économie soit intégrée à celle des États-Unis dans un premier temps, puis à celle du Mexique. Nous ne voulons pas voir disparaître ces avantages. La position défensive qui est la nôtre est l'une des raisons pour lesquelles nous nous sommes retrouvés à la table de négociations du Partenariat transpacifique.

Deuxièmement, faute de progrès significatifs avec l'Organisation mondiale du commerce, le Partenariat transpacifique est la seule option qui reste. Les États-Unis ont fait de cet accord l'axe central de leur politique commerciale. Encore une fois, nous devons être présents à cette table, parce qu'il s'y passe des choses importantes.

De plus, l'accord commercial qui préside au commerce canadien est déjà vieux de 20 ans. L'ALENA de 1994 a été mis en œuvre avant l'avènement du commerce électronique, avant qu'il y ait la logistique de tierce partie et avant bon nombre des activités de l'économie des services que nous avons maintenant. Nous devons donc profiter du Partenariat transpacifique pour mettre à jour nos engagements commerciaux qui remontent aux années 1990. Le vent souffle du côté du Partenariat transpacifique.

En troisième lieu, comme vous le savez tous, nos relations commerciales avec les États-Unis ont toujours été excellentes; nous y écoulons 75 à 80 p. 100 de nos produits et notre position à cet égard est pour le moins privilégiée. Comparativement à ceux que nous avons avec d'autres, les échanges commerciaux avec ce pays sont relativement faciles. Il y a la langue commune, la proximité, la géographie, la culture. Les choses ont été très faciles

shrinking. Its demand is shrinking. The other countries we traditionally do business with, the OECD states and the G7 states, their demand is shrinking as well. These are old economies in terms of their advancement and also in terms of age. We need younger economies where large numbers of consumers are coming of age and where consumer demand is increasing. We need to be in these emerging markets.

At this point, the TPP is the way for Canada to get into emerging markets in a meaningful way. We have not been able to establish a foothold in Asia. We have now got assent for negotiations with Japan, and that is terrific, but we also need to be engaged in other venues with youthful and growing Asian markets.

The fourth reason we are in a trade agreement that only has 4 per cent of our exports covered is that trade negotiations and trade agreements are very different instruments from what they were 20, 30 and 40 years ago. When we were negotiating the GATT, the General Agreement on Tariffs and Trade, the gains on trade came from tariff reduction. By lowering tariffs, you lowered the cost of exports and you gained new markets. It was like water flowing through the path of least resistance.

We do not have that anymore. Most of the gains from tariffs have been eaten up and the remaining tariffs are in very sensitive areas, such as agriculture, dairy and things that may have winnowed down on a very gradual basis.

Where are the gains for trade? They are in these ponderous, slow-moving non-tariff barriers — again, things like regulatory issues, certification, inspection, duplication and rules of origin. These are dreadful and difficult, but that is where we have to be in fighting this slow-moving war of attrition in order to move our trade interests ahead.

Trade agreements also help us out with something called “retail trade policy,” and this is simply door-to-door sales of what Canada has to offer. We need to be in Asia; we need to be in Japan; and we need to be in Vietnam. It may be that we are there for a negotiation on customs measures, but that also gives us an opportunity for them to get to know us and us to get to know them to pursue things like investment agreements, education exchange, joint venture, cooperation — all of those ancillary and additional things that really we need to develop as an exporting economy into emerging markets.

et très avantageuses pour nous. Or, notre principal partenaire commercial, les États-Unis, est en recul. La demande diminue. La demande des autres pays avec lesquels nous avons l'habitude de faire affaire, les pays de l'OCDE et du G7, diminue elle aussi. Tant sur le plan de l'avancement que sur celui de l'âge de leur population, ce sont des économies vieillissantes. Nous avons besoin d'économies plus jeunes où les consommateurs arrivent en grand nombre à maturité et où la demande est à la hausse. Nous devons être présents sur ces marchés.

À l'heure actuelle, le Partenariat transpacifique est la façon qui s'offre au Canada d'accéder par la grande porte aux marchés émergents. Nous n'avons pas été en mesure de prendre pied en Asie. Nous avons eu le feu vert pour entamer des négociations avec le Japon, ce qui est formidable, mais nous devons aussi sonder d'autres marchés asiatiques, ceux qui sont jeunes et en pleine croissance.

La quatrième raison qui justifie notre participation à un accord commercial qui ne viserait que 4 p. 100 de nos exportations est que les négociations et les accords en matière de commerce sont des instruments très différents de ce qu'ils étaient il y a 20, 30 ou 40 ans. Lorsque nous avons négocié le GATT, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, les gains sur le plan commercial émanaient de la réduction des tarifs. Cette dernière permettait en effet de réduire le coût des exportations et, par conséquent, d'ouvrir de nouveaux marchés, une dynamique que l'on pourrait comparer à l'eau suit le chemin qui oppose le moins de résistance.

Cette dimension n'existe plus. La majorité des gains réalisés par le biais des tarifs se sont érodés et les seuls tarifs qui restent visent des secteurs très délicats, tels que l'agriculture, le lait et d'autres choses dont l'importance n'a cessé de reculer graduellement.

Où sont les avantages commerciaux? Ils sont dans ces barrières laborieuses et poussives qui ne sont pas liées aux tarifs, notamment les questions de réglementation, de certification, d'inspection, de dédoublement et de règles d'origine. Ces questions sont intimidantes et difficiles, mais c'est à elles que nous devons nous attaquer si nous voulons gagner cette lente guerre d'usure et porter en avant nos intérêts commerciaux.

Les accords commerciaux nous aident aussi à nous débrouiller avec ce que l'on appelle la « politique du commerce de détail », qui consiste essentiellement à vendre ce que le Canada a à offrir en faisant du porte-à-porte. Nous devons être présents en Asie, nous devons être présents au Japon et nous devons être présents au Vietnam. Il se peut que nous soyons là pour des négociations sur les mesures douanières, mais cette seule présence nous permettra peut-être de nous faire connaître et d'en apprendre davantage à leur sujet en vue d'autre chose, comme des ententes en matière d'investissement, des échanges universitaires, des coentreprises, des accords de coopération, autrement dit, toutes ces choses secondaires et additionnelles sur lesquelles nous devons vraiment travailler en tant qu'économie exportatrice à l'affût des marchés émergents.

Another elephant in the room — or dragon in the room — is that China is not in the TPP. China is the market we all want to be in. Where are they in the Trans-Pacific Partnership? They are not.

Mr. Manicom has a much better handle on these sorts of things than I do, but this is about *realpolitik* and who is in control of Asian trade blocs. The Trans-Pacific Partnership is the American bloc. ASEAN, ASEAN Plus Three and ASEAN Plus Six is the China bloc. Sooner or later, if Canada is smart and swift, we will be engaged in both of these blocs. However, for now we are going with the TPP; we are getting in the neighbourhood; we are understanding how to do business with these new markets; and we are building supply chains. Within a decade, I would like to see us engaged in both of those blocs and also able to do a business with China. Trade policy is like real estate; it is about location, location, location.

What are the likely outcomes? Canada is not going to make great market access gains from this agreement. There will not be a groundswell of new export opportunities for Canada. This will be those small, incremental gains I was talking to you about. However, they are hard-won and they are necessary.

Again, most of our interests are defensive interests, but we are not going to have to give away very much. Remember that this is a trade negotiation in which the majority of the countries are developing economies that have not been involved in the sort of advanced, deep level trade negotiations that Canada has been involved with. We have paid our dues with the NAFTA. Depending on the outcome on the agreement with the European Union, we will probably have had to make the hard concessions there, so there will not be much difficult asked of us in the Trans-Pacific Partnership. The U.S. and others will be focused on bringing countries like Vietnam up to speed, et cetera. We will be a developed economy that is on the sort of easy side of the table.

At the same time, we need to watch out for innovation in the Trans-Pacific Partnership. The U.S. has made no secret of this 21st century trade agreement 2.0. They want to do some new, novel and interesting things. Canada must be careful that the “interesting things” do not set back our interests in areas like a reintroduction under a different name of the precautionary principle, which means not using a science base to prohibit exports but something based on some future belief that things may be a problem. Those could be things like exports from the oil sands, agricultural products from Saskatchewan, high-sugar containing products, et cetera. We need to make sure the innovation at the TPP table does not go too far.

Une autre évidence que l'on feint d'ignorer est que la Chine, ce marché auquel nous voulons tous accéder, ne fait pas partie du Partenariat transpacifique.

M. Manicom a une bien plus grande maîtrise de ces questions que moi, mais il s'agit là de ce que l'on appelle la *realpolitik* et de savoir qui contrôle les blocs commerciaux asiatiques. Le Partenariat transpacifique est le bloc américain. L'ASANE plus trois et l'ASANE plus six est le bloc chinois. Tôt ou tard, pour peu qu'il soit futé et preste, le Canada aura à traiter avec ces deux blocs. Cependant, pour l'instant, nous devons viser le Partenariat transpacifique. C'est notre façon de mettre notre pied dans la porte et de tenter de comprendre comment faire des affaires sur ces nouveaux marchés. Nous devons mettre au point des chaînes d'approvisionnement. J'aimerais que, d'ici dix ans, nous soyons partie prenante de ces deux blocs et que nous soyons aussi en mesure de faire des affaires avec la Chine. La politique commerciale et l'immobilier fonctionnent selon le même principe : il faut être au bon endroit, un point c'est tout.

Quels sont les résultats auxquels on peut s'attendre? Cet accord ne permettra pas au Canada de gagner beaucoup de terrain sur ces marchés. Nous n'assisterons pas à une avalanche de nouveaux débouchés. Comme je vous l'ai dit, il y aura des gains, mais ceux-ci seront modestes et graduels. Ils seront arrachés de guerre lasse, mais ils seront nécessaires.

Je le répète, la plupart de nos intérêts dans cette affaire sont des intérêts défensifs, mais nous n'aurons pas à laisser aller grand-chose en échange. N'oubliez pas qu'il s'agit d'une négociation commerciale poussée et vaste engageant des pays composés en majorité d'économies émergentes qui n'ont pas autant d'expérience que le Canada en la matière. L'ALENA nous a aguerris. Les grandes concessions, nous devons probablement les faire dans le cadre des négociations sur l'accord avec l'Union européenne. Alors, en comparaison, ce que le Partenariat transpacifique exigera de nous ne devrait pas poser de grandes difficultés. Les États-Unis et les autres concentreront leurs efforts sur l'intégration de pays comme le Vietnam. Nous serons un pays développé, qui aura la partie facile.

Parallèlement, nous devons avoir l'œil sur les orientations novatrices que le Partenariat transpacifique pourrait prendre. Les États-Unis n'ont pas caché leurs intentions au sujet de cet accord 2.0 du XXI^e siècle. Ils veulent faire des choses intéressantes, nouvelles, novatrices. Le Canada doit veiller à ce que ces « choses intéressantes » ne fassent pas reculer nos intérêts, comme ce serait le cas s'ils tentaient de remettre en selle le principe de précaution, mais sous un nouveau nom. Ce principe, rappelons-le, signifie qu'il est possible d'interdire une exportation non pas en vertu de preuves scientifiques, mais bien en fonction d'une raison fondée sur la conviction qu'il pourrait y avoir un problème. Les exportations visées pourraient être des produits provenant des sables bitumineux, des produits agricoles de la Saskatchewan, des produits à haute teneur en sucre, et cetera. Nous devons veiller à ce que les innovations mises de l'avant à la table des négociations n'aillent pas trop loin.

Also, in Canada we have great trade negotiators. Our folks are always very well prepared. They know the issues on both sides of the table. When I used to work for the Americans, they have said, “We can never underestimate you Canadians because otherwise you guys will eat our lunch.” Therefore, we have a couple of innovative proposals we are making at the TPP as well. In particular, as you may know, we have had trouble with buy-American policies in the United States and this is covered by procurement rules. As a relatively small economy, we are not making any headway either in the WTO or with the U.S. on procurement, but we have a terrific innovative policy on procurement that we have on the table at the TPP. I would like to see that move ahead because that will help us make gains with the Americans and with other major economies.

I think this is a good place for Canada to be. I believe the gains outweigh the losses and it fits in very well with our efforts in ASEAN and, as a final point, with the Pacific Alliance, which is another “what-the-heck-are-we-doing-there” kind of agreement. This involved the ambitious economies of Latin America that Canada is working along with.

What I think is important about the Pacific Alliance is that they are really forward-leaning and they may be setting the agenda for the issues discussed at the TPP table. That is the lean, fast, innovators’ table and it is where we need to be as well. Whether or not we conclude a Pacific Alliance, I do not know, but it is a good place to be for now.

The Chair: Thank you. You certainly have a lot of perspectives.

Senator Ataullahjan: Thank you for your presentations.

Mr. Manicom, you talked about security in the region. I am wondering about the rise of Islam. To take Indonesia as an example, as a growing power and the largest Muslim country in the world, what role will that play, if any, in the security of the region?

Mr. Manicom: That is a very good question. I see Indonesia, which is also world’s largest Muslim democracy, playing two roles. From the security standpoint there are really two questions. On the interstate security side — the China-South China Sea side — what is Indonesia’s role? Indonesia sees itself as first among equals in ASEAN and as having a role in the bridge-building capacity. It is not a claimant to the South China Sea. It is concerned that China’s claims do push so far south that it does actually encroach on Indonesian maritime claims, but they do not yet. Indonesia believes it has a role to play in fostering dialogue on the South China Sea. You would also add Brunei to that group

Lorsqu’il est question d’accords, le Canada dispose d’excellents négociateurs. Nos gens arrivent toujours très bien préparés. Ils connaissent les enjeux chers aux deux parties. Lorsque je travaillais pour les Américains, ils disaient : « On ne peut jamais sous-estimer les Canadiens, sinon ils vous enlèvent le pain de la bouche. » C’est d’ailleurs pour cela que nous avons une ou deux propositions novatrices de notre cru à soumettre au Partenariat transpacifique. En particulier, comme vous le savez peut-être, nous avons eu des problèmes avec les politiques « Buy American » des États-Unis. Or, comme nous sommes une économie relativement modeste, nous n’arrivons pas à défendre nos intérêts en matière d’approvisionnement ni auprès de l’OMC, ni auprès des États-Unis. Nous avons par conséquent soumis une formidable politique innovatrice sur l’approvisionnement à la table de négociation du Partenariat transpacifique, et je souhaite qu’elle fasse son chemin, car cela nous aidera à faire des gains auprès des États-Unis et des autres grandes économies.

Je crois que c’est une bonne chose que le Canada soit là. Nous avons davantage à y gagner qu’à y perdre. Au reste, j’estime que ces négociations s’imbriquent très bien aux efforts que nous déployons dans le cadre de l’ANASE et, comme pièce ultime, de l’Alliance du Pacifique — qui est un autre accord du type « mais qu’est-ce qu’on est allé faire dans cette galère? ». Cette alliance comprend les économies dynamiques de l’Amérique latine avec lesquelles le Canada travaille.

À mon sens, ce qui est important avec l’organisation de l’Alliance du Pacifique, c’est qu’elle est très axée sur l’avenir et qu’elle est peut-être en train de faire la liste des questions qui devront être débattues lors des négociations pour le Partenariat transpacifique. Voilà la table des innovateurs, svelte et rapide, et nous devrions y être aussi. Je ne sais pas si nous arriverons à faire partie de l’Alliance du Pacifique, mais je sais que c’est une bonne chose que nous soyons là en ce moment.

La présidente : Merci. Vous avez certainement beaucoup de choses à dire.

La sénatrice Ataullahjan : Je vous remercie de vos exposés.

Monsieur Manicom, vous avez parlé de la sécurité dans la région. Ma question porte sur l’essor de l’islamisme. Prenons par exemple l’Indonésie, qui connaît une montée en puissance et qui est le plus grand État musulman du monde. Quelles répercussions, s’il y a lieu, cela pourrait-il avoir sur la sécurité dans la région?

M. Manicom : C’est une excellente question. Je crois que l’Indonésie, qui est également la première démocratie musulmane au monde, joue deux rôles. Deux questions se posent par rapport à la sécurité. Tout d’abord, quel est le rôle de ce pays sur le plan interétatique en ce qui concerne la mer de Chine méridionale? L’Indonésie se perçoit comme la première parmi ses pairs au sein de l’ANASE et elle croit devoir faciliter la communication dans la région. Elle ne réclame pas une portion de la mer de Chine méridionale, mais elle craint que la Chine ne finisse par empiéter sur ses revendications maritimes, ce qui n’est pas encore le cas. L’Indonésie croit qu’elle doit favoriser le dialogue sur la question.

as people who have been less provoked by China than other regional states like Vietnam and the Philippines. On the state side, Indonesia sees itself as a player.

On the non-state side, obviously, Indonesia has had a lot of trouble with domestic insurgents, terrorists, freedom fighters — call them what you want. Radical Islam is a big deal in Indonesian politics. When I was studying in Australia, every one of my Indonesian PhD colleagues was working on either radical Islam or corruption in Indonesia, which are both serious problems.

My understanding is that Indonesia has come a long way in the battle against radical Islam. It is a country that takes a lot of pride in that fight — the average Indonesian voter — as Indonesia is not a terribly radicalized country. It is just very big and has capacity gaps of state. There are places in Indonesia where the state just is not, and that is where you can have radicalization.

Those are two dimensions to how Indonesia touches on the security situation in East Asia. Indonesia is doing its best on both those files. Both offer opportunities for Canada to strengthen the capacity of the Indonesian state to do counter-terrorism. I believe we have a counter-terrorism dialogue in the area and the Indonesians are involved with us on that and also on the maritime side, if we decide to get into that.

Senator Ataullahjan: Ms. Dawson, the point has been made that Canada has not been as engaged in the region as it could be and that economic competition is becoming more pronounced. In your view, is Canada lagging behind? Could you give us an example of what other countries are doing? What are they doing that we are not doing?

Ms. Dawson: Yes, Canada is lagging behind. We have tended to rely on our existing trade agreements as being our primary means of engagement in emerging economies. Since we have been unsuccessful in completing a trade negotiation in Asia, it has effectively kept us out of the region. We have been slow to engage other ancillary and equally important mechanisms.

We have a terrific trade promotion service, and we need to ensure that our trade commissioners are working full steam. We need to work at the provincial level and sectoral level to do different forms of business cooperation agreements. Confidence-building is really the main thing we have to do. It cannot all be government policy.

Canadian businesses tend to be risk averse. The U.S. market has been very comfortable for us. Taking a risk to go into an emerging market is difficult and expensive, not to deny the risk involved. We have several national champions that have taken the risk and engaged internationally, the Manulifes, Scotiabanks and Bombardiers. If we could find a way to leverage their participation in these markets to assist small- and medium-sized

Brunéi fait également partie du groupe de pays qui ont été moins provoqués par la Chine que d'autres États comme le Vietnam et les Philippines. Bref, l'Indonésie croit qu'elle a un rôle à jouer par rapport aux autres États.

Par ailleurs, les insurgés locaux, les terroristes ou les combattants de la liberté — peu importe le nom que vous leur donnez — lui ont évidemment causé beaucoup de problèmes. L'islam radical est un thème important en politique indonésienne. D'ailleurs, quand j'étudiais en Australie, tous les Indonésiens qui faisaient leur doctorat avec moi avaient choisi ce sujet ou celui de la corruption dans leur pays, qui sont tous les deux des problèmes graves.

D'après ce que j'ai compris, l'Indonésie a fait beaucoup de progrès dans ce dossier. La majorité des électeurs en sont très fiers, car ce n'est pas un pays extrêmement radicalisé. Il est seulement très vaste et la capacité de l'État comporte des lacunes. À certains endroits, il est simplement absent, ce qui laisse le champ libre à la radicalisation.

Bref, l'Indonésie aborde deux aspects de la situation en matière de sécurité en Asie de l'Est, et elle fait de son mieux dans les deux cas. Ils donnent chacun au Canada la possibilité de renforcer la capacité de cet État dans la lutte contre le terrorisme. Je crois que nous avons engagé un dialogue à ce sujet dans la région et que les Indonésiens y participent. Si nous le voulons, nous pourrions également nous joindre aux discussions sur les revendications maritimes.

La sénatrice Ataullahjan : Madame Dawson, on a dit que le Canada pourrait en faire davantage dans la région et que la concurrence économique s'y accentue. À votre avis, est-ce que nous accusons du retard? Pouvez-vous nous donner un exemple de mesures prises par les autres pays? Que font-ils de plus que nous?

Mme Dawson : Oui, le Canada accuse du retard. Nous avons eu tendance à nous fier à nos accords commerciaux comme principaux moyens d'intégrer les économies émergentes. De plus, nous n'avons pas réussi à mener à terme des négociations commerciales en Asie, ce qui nous a tenus à l'écart de la région. Nous avons aussi tardé à enclencher des mécanismes connexes tout aussi importants.

Nous avons un excellent service de promotion du commerce, et nous devons nous assurer que nos délégués commerciaux donnent tout ce qu'ils ont. Nous devons collaborer avec les intervenants des provinces et des divers secteurs pour établir diverses ententes de collaboration économique. Nos efforts devraient porter principalement sur le renforcement de la confiance. Les politiques gouvernementales ne suffisent pas.

Les entreprises canadiennes ont tendance à redouter les risques, et le marché américain s'est avéré très rassurant pour nous. Il est difficile et coûteux de se tailler une place dans un marché émergent, sans mentionner les risques que cela présente. Plusieurs entreprises d'ici, telles que Manuvie, ScotiaBank et Bombardier, ont affronté les risques et fait le saut à l'échelle internationale. Il faudrait trouver un moyen de mettre à profit leur participation

enterprises to work in these markets and to reduce the risks, it would be an excellent contribution. Anything we can do to increase knowledge and reduce risk and transaction costs should be our mantra across the board.

Senator Downe: Ms. Dawson, we all understand the importance of trade for Canada, but the trend line is not particularly good according to Statistics Canada. The value of goods and services exported to other countries has declined while our trade deficit increased from \$37.8 billion in 2006 to \$143.8 billion in 2011. This is over the same period when we were running around the world, if you will, signing as many trade deals as we could with what I would call insignificant markets, almost all of which increased our trade deficit after we signed the deals with those countries compared to before.

You have identified correctly that our primary market is the United States. The government seems to be moving resources and trade officials out of the United States to what they hope are new and emerging markets. However, the results are going in the opposite direction of where we want them to go.

Based on what has happened in the last 10 years, why would we advance a lot of resources into trying to conquer new markets when the trade agreements we have signed over the last number of years have not achieved the objective that we had hoped for?

Ms. Dawson: This goes back to the point of trade agreements being necessary but insufficient. Our trade agreements have reflected an old modality of trade that was based on manufacturing and some commodities exports. Canada's comparative advantage is not, for the most part, a manufacturing exporter, unless we can get at the higher end of the value chain and are producing high value, high tech and high capital products. Otherwise, we have to accept the fact that we are not going to be a major manufacturing power in the world.

Statistics Canada has the trade numbers. Do those numbers really reflect our full trade picture? First, Canada is a growing services exporter. That area is growing in leaps and bounds, and most of our trade numbers do not reflect that. Second, Canadian businesses do not tend to be dominated by large exporting entities. Rather, they are small- and medium-sized enterprises that tend to participate in supply chains. When a Canadian antenna goes into a cell phone exported out of the United States, it is not counted as a Canadian value export but as a U.S. export.

First, statistical gathering, taking account of where the value of trade is, is behind the times. Second, to use a hockey analogy, we have to look at where the puck is going as a services exporter in high value-added sectors participating in global supply chains. We

dans ces marchés pour aider les PME à en faire autant et diminuer les risques. Ce serait une excellente contribution. Le mot d'ordre devrait être de faire tout ce que nous pouvons pour accroître les connaissances et diminuer les risques et les coûts de transaction.

Le sénateur Downe : Madame Dawson, nous comprenons tous l'importance du commerce pour le Canada, mais la ligne de tendance n'est pas particulièrement bonne selon Statistique Canada. En effet, la valeur des biens et services exportés a diminué, tandis que notre déficit commercial est passé de 37,8 milliards de dollars en 2006 à 143,8 milliards en 2011. Il s'agit de la même période pendant laquelle nous avons parcouru le monde, si je peux m'exprimer ainsi, pour conclure le plus d'accords commerciaux possible afin d'accéder à des marchés que je qualifierais de négligeables. Ils ont ensuite presque tous contribué à faire augmenter notre déficit commercial.

Vous avez raison de dire que notre principal marché est celui des États-Unis. Pourtant, le gouvernement semble canaliser les ressources et les délégués commerciaux vers ce qu'il espère être des marchés émergents qui donneront de nouvelles possibilités. Toutefois, les résultats semblent contraires à ceux que nous aurions voulu obtenir.

Compte tenu de ce qui s'est passé au cours des 10 dernières années, pourquoi devrions-nous mobiliser beaucoup de ressources pour pénétrer de nouveaux marchés alors que les accords commerciaux que nous avons signés dernièrement n'ont pas donné les résultats escomptés?

Mme Dawson : Cela nous ramène au fait que les accords commerciaux sont nécessaires, mais insuffisants. Les nôtres reflètent une vieille approche qui consiste à compter sur le secteur manufacturier et certaines exportations de produits de base. L'avantage comparatif du Canada n'est pas, en grande partie, à titre d'exportateur de produits manufacturiers, à moins que nous atteignons le haut de la chaîne de valeur et que nous fabriquions des produits de pointe qui nécessitent des investissements élevés. Autrement, nous devons accepter le fait que nous ne serons pas un grand exportateur de produits manufacturés.

Statistique Canada dispose de chiffres sur le commerce. Est-ce qu'ils reflètent vraiment l'ensemble de notre situation commerciale? Premièrement, le Canada est un exportateur de services en croissance. C'est un milieu qui se développe très rapidement, et la plupart de nos données sur le commerce n'en tiennent pas compte. Deuxièmement, les entreprises canadiennes n'ont pas tendance à être dominées par les grandes sociétés exportatrices. Il s'agit plutôt de PME qui interviennent la plupart du temps dans les chaînes d'approvisionnement. Lorsqu'une antenne fabriquée au Canada est utilisée dans un téléphone cellulaire exporté à partir des États-Unis, on ne considère pas qu'il s'agit d'une exportation canadienne.

Premièrement, la collecte de données statistiques sur la valeur des échanges est en retard sur son temps. Deuxièmement, pour faire une analogie avec le hockey, nous devons regarder où va la rondelle en tant qu'exportateurs de services dans des secteurs à

need these trade agreements to get out in the world. Trade agreements that focus on tariffs are an imperfect instrument. We need to find a way to engage better with emerging markets. I am sorry; I missed the importance of investment promotion.

Senator Downe: The counter argument would be that our manufacturing capacity is not what it was and is going down because of many of these agreements. We are being flooded with things we used to produce in this country coming from countries that we sign trade deals with.

I am looking at statistics from Industry Canada. The year before a free trade agreement with Israel, we had a trade deficit of under \$27 million. Last year, our trade deficit grew to over \$58 million. Our trade with Chile before the free trade agreement in 1997 was a surplus of \$73 million and went to a deficit of over \$1 billion.

We sign these deals with the best of intentions. This may go to your earlier point about Canadian businesses being reluctant or not creative, but I do not want to put words in your mouth. Other countries seem to be more prepared for their end of deal and their opportunities than the Canadian companies are prepared, based on these figures.

In your experience, not only in Canada but also around the world, what assistance are other countries giving their businesses to take advantage of the opportunities that the Canadian Government may not be providing and should be providing?

We are well aware of the Export Development Corporation and so on. In this new environment you are talking about, what else should be we be doing so that people and businesses can take any opportunities from these deals?

Ms. Dawson: There were a lot of points, but I will go to the last question. Canadian businesses could benefit from more effective commercial diplomacy abroad, not just the trade commissioner services and folks at the embassies, but also prime ministers, MPs and senators going out with businesses to emerging markets and helping to increase that credibility and presence to enforce that Canada is a player.

There have been complaints about Canada that we are in emerging markets, but we do not stay. We need to ramp up our presence and be a country that is known to be in for the long term in countries like India, China, et cetera.

haute valeur ajoutée liés aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Nous avons besoin d'accords commerciaux pour nous assurer une présence dans le monde. Les accords qui mettent l'accent sur les tarifs ne sont pas ce qu'il y a de mieux. Nous devons donc trouver une meilleure façon de pénétrer les marchés émergents. Je suis désolée; je n'ai pas parlé de l'importance de la promotion de l'investissement.

Le sénateur Downe : L'argument contradictoire serait que beaucoup de ces accords font en sorte que la capacité de notre secteur manufacturier n'est plus ce qu'elle était et qu'elle diminue. Nous sommes envahis de produits que nous fabriquons ici, mais qui proviennent maintenant de pays avec lesquels nous avons signé des accords commerciaux.

Je regarde des statistiques d'Industrie Canada. Au cours de l'année qui a précédé la signature d'un accord avec Israël, notre déficit commercial était inférieur à 27 millions de dollars. L'année dernière, il a grimpé à plus de 58 millions. Nos échanges avec le Chili affichaient quant à eux un surplus de 73 millions de dollars avant la signature d'un accord en 1997, et nous avons maintenant un déficit de plus d'un milliard.

Nous signons ces accords avec les meilleures intentions du monde. Ce que je m'appête à dire se rapporte peut-être à vos propos sur la réticence ou le manque de créativité des entreprises canadiennes, mais je ne veux pas parler à votre place. Selon ces chiffres, d'autres pays semblent mieux préparés que nous à tirer profit des accords et des possibilités qu'ils offrent.

D'après votre expérience, non seulement au Canada, mais aussi ailleurs dans le monde, quelle est l'aide offerte par les autres pays aux entreprises que le gouvernement du Canada ne donne pas et qu'il devrait donner pour qu'elles tirent profit des possibilités que présentent les accords?

Nous connaissons bien Exportation et développement Canada et les autres organismes semblables. Dans le nouveau contexte dont vous parlez, que devrions-nous faire d'autre pour que les gens et les entreprises puissent saisir toutes les occasions qui découlent de ces ententes?

Mme Dawson : Vous avez abordé beaucoup de points, mais je vais répondre à la dernière question. Les entreprises canadiennes pourraient profiter d'une diplomatie commerciale plus efficace qui ne se limite pas au travail des délégués commerciaux et du personnel des ambassades. En effet, le premier ministre, des députés et des sénateurs devraient visiter des marchés émergents en compagnie de gens d'affaires afin de renforcer la crédibilité et la présence du Canada en tant qu'acteur de premier plan.

On a reproché au Canada de pénétrer dans les marchés émergents, mais de ne pas y rester. Nous devons accroître notre présence afin d'être reconnus comme un État qui s'engage à long terme dans des pays comme l'Inde, la Chine et ainsi de suite.

[Translation]

Senator Rivard: I am concerned for the manufacturing sector. It is clear that, with globalization, manufacturing companies have seen their sales volumes fall dramatically, and in some regions, I would even say the decline has been fatal. The clothing industry — denim, in particular — the plastics industry and, on a smaller scale, the bicycle industry — except the Louis Garneau company — come to mind, among others.

Can you assure me that, through oil development and all types of mining endeavours, this partnership agreement with 11 countries in the Asia-Pacific region will help us make up for the losses we are currently experiencing?

If we draw a comparison with NAFTA, it is clear that the Americans' standard of living and wages are comparable to ours. We are about to sign a free trade agreement with the European Union, and Europe's main countries have a GDP and wage level comparable to ours. The situation is different when we are talking about competing with countries such as Peru, Chile and perhaps Malaysia. I understand the situation with Australia, whose standards are similar to ours, and with Mexico, which is already part of NAFTA. Can you assure me that this will allow us to make up for the losses?

[English]

Ms. Dawson: Canada will never again be competitive in products in which the major contribution to that project is low labour cost. That ship has sailed. We are not going to do that and, unless we are willing to raise our tariffs and buy \$4,000 bicycles domestically, we can never manufacture those products in Canada and be able to pay our workers a living wage and the benefits that they deserve. If we cannot do it on lower skill manufacturing, where can we do it? We do it in higher skill processes.

We have a world-class education system; we have research and development facilities that are the envy of the world. Can we find a way to mobilize these technologies and these capacities in ways that better support our export sector?

When I was a student in Northern Ontario, my high school friends would graduate and go and work in the steel plant and that would be their career for life. Canadians can no longer do that. My son now works for a company that manufactures motion picture equipment that is exported all over the world for extremely high-tech processes from a tiny town on the St. Lawrence. These are the areas where Canada has advantage and must continue to press that advantage.

We can see in the numbers that a lot of the work that was offshore is now returning to Canada and the United States through advance manufacturing processes and through re-integrating manufacturing and research and development. These are initiatives that are very important. Companies like GE are

[Français]

Le sénateur Rivard : Je m'inquiète pour le secteur manufacturier. On sait que, par suite de la mondialisation, le secteur du vêtement, entre autres — je pense aux jeans —, le secteur du plastique et, sur une plus petite échelle, les bicyclettes — à l'exception de l'entreprise de Louis Garneau —, le chiffre d'affaires des entreprises qui œuvraient dans ce domaine depuis la mondialisation a décliné d'une façon dramatique et, pour certaines régions, d'une façon je dirais même mortelle.

Avec cette entente de partenariat avec les 11 pays de l'Asie-Pacifique, pouvez-vous me convaincre que c'est le fait d'exploiter le pétrole, les mines de toute sorte qui peut nous aider à compenser pour les pertes qu'on subit présentement?

Si on compare avec l'ALENA, les Américains ont un niveau de vie comparable au nôtre, le niveau des salaires est comparable. On s'apprête à signer un accord de libre-échange avec l'Union européenne et pour les principaux pays, on peut comparer le PIB et le salaire. Lorsqu'on parle de concurrence avec des pays comme le Pérou, le Chili, peut-être la Malaisie, je comprends qu'avec l'Australie, et le Mexique qui est déjà dans l'ALENA, c'est déjà comparable. Pouvez-vous me rassurer qu'on pourra compenser pour les pertes?

[Traduction]

Mme Dawson : Le Canada ne sera plus jamais concurrentiel pour ce qui est des produits dont la fabrication repose essentiellement sur une main-d'œuvre bon marché. Il est maintenant trop tard. Nous ne serons plus en mesure de l'être, et à moins que nous soyons disposés à augmenter les tarifs et à acheter des vélos canadiens de 4 000 \$, nous ne pourrons plus jamais fabriquer ces produits ici tout en accordant à nos travailleurs le salaire et les avantages qu'ils méritent. Quelle est la solution de rechange? Nous devons miser sur les procédés hautement spécialisés.

Nous avons un des meilleurs systèmes d'éducation au monde et des installations de R-D qui font l'envie des autres pays. Pouvons-nous trouver un moyen de tirer parti de nos technologies et de nos capacités de manière à mieux soutenir nos exportations?

Quand j'étudiais dans le Nord de l'Ontario, mes amis du secondaire obtenaient leur diplôme, étaient embauchés à l'aciérie et pouvaient y travailler toute leur vie. Ce n'est plus une possibilité qui s'offre aux Canadiens. Mon fils travaille pour une entreprise, située dans une petite ville en bordure du Saint-Laurent, qui fabrique à l'aide de procédés à la toute fine pointe de la technologie du matériel cinématographique qui est exporté partout dans le monde. C'est un exemple de domaine dans lequel le Canada a un avantage qu'il doit continuer d'exploiter.

Nous pouvons constater en regardant les chiffres qu'une bonne partie du travail qui était fait à l'étranger est de nouveau accompli au Canada et aux États-Unis grâce à des procédés de fabrication avancés et à la réintégration de la fabrication et de la R-D. Ces initiatives sont très importantes. Des entreprises comme GE

investing in re-nationalizing manufacturing. It is smart, high-tech manufacturing processes that we have to be involved in and, in addition, our work as not only an exporter of commodities but a specialist in commodity extraction. Our knowledge in the mining sector and our capacity in the extractive sector is the envy of the world. Again, that is where we need to focus our efforts.

Mr. Manicom: I am certainly no trade expert, but I agree with the assessment that the ship has sailed on low-cost manufacturing and that there is a role for government here in retraining those who are left behind by the ships that Professor Dawson is talking about. There is a role for government in supporting innovation in high-tech sectors. That is my answer.

[Translation]

Senator Rivard: We know that the budget currently being examined contains a \$15,000 grant that will go to those in manufacturing, among others, to help them change their specialization in response to globalization.

Do you think that measure is enough or do you think that a denim or bicycle manufacturer will have a hard time relying on \$15,000 to convert their business into a high-tech company, in order to compete with European countries or the 11 countries in the Trans-Pacific Partnership?

[English]

Ms. Dawson: It seems as though you are asking us to take a position. My answer is it is never enough. I do not want to underplay or be glib about the impact on people and communities of economic restructuring. When we did the Canada-U.S. Free Trade Agreement, what we gained was tremendous advantages in our ability to export services. That is where our Nortels came from, but it also affected the agricultural sector, the domestic wine sector and certain manufacturing sectors. If you have those in your community, that makes a difference. That factory worker does not train overnight to become a high-tech cell phone designer.

Senator Wallace: Ms. Dawson, as you point out repeatedly, Canada has been lagging behind and you made the comment that Canadian businesses generally are risk adverse; certainly, it seems to be compared to Americans.

I wonder about the extent to which the lack of harmonization of commercial laws in the region as experienced in Canada in the North American market is a factor. Could you give us some sense of the state of commercial laws in that region?

Ms. Dawson: That is interesting.

investissent dans la renationalisation de la fabrication. Nous devons miser sur des procédés de fabrication de pointe ingénieux ainsi que sur notre travail, non seulement en tant qu'exportateurs de produits de base, mais aussi à titre de spécialistes en extraction de matières premières. Le monde entier envie nos connaissances dans le secteur minier et notre capacité d'extraction. Encore une fois, c'est là que nous devons concentrer nos efforts.

M. Manicom : Je ne suis certainement pas un spécialiste du commerce, mais je suis d'accord avec Mme Dawson, il est trop tard pour ce qui est de la fabrication à faible coût et que le gouvernement doit prendre des mesures pour préserver ce qu'il en reste. Il doit également soutenir l'innovation dans les secteurs de haute technologie. C'est ma réponse.

[Français]

Le sénateur Rivard : On sait que, dans le budget qui est présentement à l'étude, il y a une subvention de 15 000 \$ qui sera accordée aux gens de l'industrie manufacturière, entre autres, pour leur permettre de pouvoir changer de spécialité afin de faire face à la mondialisation.

Trouvez-vous que cette mesure est suffisante ou pensez-vous qu'il serait difficile, avec une somme de 15 000 \$, de transformer quelqu'un qui fabriquait des jeans ou qui assemblait des bicyclettes en quelqu'un de spécialisé en haute technologie afin de pouvoir concurrencer les pays du marché européen ou les 11 pays qui font partie du Partenariat Asie-Pacifique?

[Traduction]

Mme Dawson : Il semble que vous nous demandez de prendre position. Ma réponse est que nous n'en faisons jamais assez. Je ne veux pas sous-estimer ou prendre à la légère les répercussions de la restructuration économique sur les gens et les collectivités. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis nous a apporté d'énormes avantages en ce qui a trait à notre capacité d'exporter nos services. C'est ce qui nous a permis d'avoir des entreprises comme Nortel. Cela dit, il a également eu des répercussions négatives sur le secteur agricole, celui des vins locaux et certains secteurs de fabrication, ce qui a fait une différence dans certaines collectivités. Un travailleur d'usine ne devient pas du jour au lendemain un concepteur de téléphones cellulaires de pointe.

Le sénateur Wallace : Madame Dawson, comme vous l'avez maintes fois souligné, le Canada accuse un retard, et vous avez dit que les entreprises d'ici prennent généralement peu de risques, ce qui semble tout à fait vrai lorsqu'on les compare à leurs pendants américains.

Je me demandais à quel point le manque d'uniformité des lois commerciales dans la région, comme c'était le cas à l'époque pour le Canada dans le marché nord-américain, est un facteur à considérer. Pouvez-vous nous donner une idée de la situation?

Mme Dawson : C'est très intéressant.

First, the World Trade Organization and the agreements related to the World Trade Organization have done a good job of establishing a base coat in basic commercial policy and basic commercial law. Without those agreements from 1994, we would be much further behind than we are now.

Going into the Trans-Pacific Partnership with the United States is advantageous for Canada because most of our important regulatory and legal processes commercially are aligned with the United States. If the U.S. gets what they want, we probably get what we want.

The issue, though, is not the lack of rules and laws. There are plenty of conventions out there. The problem is implementation and capacity-building and the capacity of developing and emerging economies to implement the commitments that they have already made.

We need to have a very concerted focus on things like regulatory and technical issues, because they account for about 5 per cent of the lost cost on a product. That is an important area. We also have to pay more attention to anti-corruption and transparency measures. We can no longer accept in these markets that that is the way they do it. Canadian companies will find themselves in a world of trouble if they do business in that way.

Our involvement in these negotiations is not just a way to get more harmonized agreements; it is a technical assistance exercise in itself. I worked for Canada in Central America for four years on a CIDA-funded technical assistance exercise that was to go along with our trade negotiations. I swear that we trained every trade negotiator and mid-level official in all five Central American countries. How did that pay off? When we finished they understood how the agreements worked; they understood how Canada worked; and they had a deep appreciation for Canada. So, our engagement in these markets at that level is actually very good for our long-term commercial interests.

For reciting priorities, I would say getting Canada back into trade-related technical assistance through CIDA and other development agencies is a very good idea.

Senator Wallace: From a Canadian business investors' point of view, would there be a lack of confidence in the commercial law as it exists in the region and the enforcement of those rights?

We are very familiar here with contractual requirements and the rights that those would bring. Businessmen want to minimize risk. That would be a huge risk if they felt they may not be able to enforce rights. There may be a lack of confidence in the judicial system or the enforcement of commercial laws in those countries.

Are there major differences? Is that something you see reflected in the attitudes of Canadian businesses and investors?

Premièrement, les ententes auxquelles a participé l'Organisation mondiale du commerce ont permis de mettre en place de manière adéquate des politiques et des lois commerciales de base. Nous accuserions un retard encore plus grand si ce n'était pas de ces ententes qui remontent à 1994.

Il est avantageux pour nous de joindre le Partenariat transpacifique avec les États-Unis parce que la plupart de nos processus juridiques et réglementaires en matière de commerce sont alignés sur les leurs. S'ils obtiennent ce qu'ils veulent, ce sera probablement la même chose pour nous.

Cela dit, le problème n'est pas lié à une insuffisance de règles et de lois, car ce ne sont pas les conventions qui manquent. Il relève plutôt de la mise en œuvre et du renforcement des capacités de même que de la capacité des pays en développement et en émergence de donner suite aux engagements qu'ils ont déjà pris.

Nous devons tous bien concentrer nos efforts sur des aspects tels que les questions réglementaires et techniques, car environ 5 p. 100 des pertes liées aux produits leur sont attribuables. C'est un élément très important. Nous devons également accorder davantage d'attention aux mesures de transparence et de lutte contre la corruption. Nous ne pouvons plus accepter la façon dont on conclut des affaires dans ces marchés, car autrement, les entreprises canadiennes auront énormément de difficultés.

Notre participation à ces négociations ne vise pas seulement à harmoniser les accords; il s'agit d'un exercice d'assistance technique en soi. J'ai travaillé pour le Canada en Amérique centrale pendant quatre ans à un exercice d'assistance technique financé par l'ACDI associé à nos négociations commerciales. Je vous jure que nous avons formé tous les négociateurs commerciaux et fonctionnaires intermédiaires des cinq pays d'Amérique centrale. Est-ce que cela a porté ses fruits? À la fin de l'exercice, ils avaient compris comment fonctionnaient les accords et le Canada, et avaient une profonde appréciation de notre pays. Donc, notre engagement à ce niveau du marché sera très profitable pour nos intérêts commerciaux à long terme.

En ce qui a trait aux priorités, je dirais que la participation du Canada à l'assistance technique en matière de commerce, par l'entremise de l'ACDI et d'autres agences de développement, est une très bonne idée.

Le sénateur Wallace : Y aurait-il un manque de confiance de la part des investisseurs commerciaux canadiens envers la loi commerciale de la région et envers l'application de ces droits?

Nous connaissons très bien les exigences contractuelles et les droits qui les accompagnent. Les gens d'affaires veulent minimiser les risques. Le risque serait très grand s'ils doutaient de la possibilité d'appliquer les droits. On pourrait manquer de confiance envers le système judiciaire ou l'exécution des lois commerciales de ces pays.

Est-ce qu'il y a des différences importantes? Est-ce une chose que vous avez remarquée dans le comportement des entreprises et des investisseurs canadiens?

Ms. Dawson: I think the major differences are in the level of implementation and respect for the agreements that do exist.

I have been working a little bit with Export Development Canada on strategies to mitigate risk for Canadian exporters. The best we have come up with is that you have to go in on a multi-levelled approach. You cannot rely on the agreement itself. You also have to engage the Canadian Trade Commissioner Service. You have to have a reliable local partner. You have to be working with the local bar associations. You have to be operating at multiple levels in order to build confidence and reduce risk.

Start small and build gradually, because Canadians have had some great experiences internationally, but there are also some horror stories and an agreement alone is no guarantee of the security of your investment abroad.

Senator Wallace: Thank you.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Thank you. Ms. Dawson, Mr. Manicom, I would like to begin by apologizing for my tardy arrival today. The new Senate table calendar was unveiled today.

In a previous meeting, we discussed the issue of establishing political and economic relationships with certain countries in the Asia-Pacific region, against a backdrop in which we do not necessarily share the same values.

Advancing human rights is one example. With the political systems in place in Pacific countries, has there been any progress in their policies on fundamental issues like human rights?

My second question is on the same topic. Do you think Canada can advance its business relationships in the region while working to further respect of human rights?

[English]

Ms. Dawson: I am going to punt that to Mr. Manicom to begin with human rights, and then I can talk a bit about the linkage to economic activity.

Mr. Manicom: That sounds like an appropriate division of labour.

I would first take issue with the assessment that there are a lot of countries in the Asia-Pacific region that do not share our perspective on human rights. You will find no greater advocates of the fact that human rights are universal than Japan, South Korea and Indonesia, to name three. I do not think it is fair to paint the region with one brush.

Mme Dawson : Je crois que les principales différences ont trait au degré de mise en œuvre et au respect des accords existants.

Je travaille un peu avec Exportation et développement Canada à l'élaboration de stratégies d'atténuation des risques pour les exportateurs canadiens. La meilleure solution serait d'adopter une approche à niveaux multiples. On ne peut pas se fier aux accords en soi. Il faut aussi la participation du Service des délégués commerciaux du Canada. Il faut un partenaire local fiable, collaborer avec les associations du barreau locales et fonctionner à de multiples niveaux pour accroître la confiance et réduire le risque.

On doit commencer à petite échelle et y aller progressivement. Les Canadiens ont connu de très belles expériences à l'échelle internationale, mais il y a aussi des histoires d'horreur, et un accord en soi ne garantit pas la sécurité de votre investissement à l'étranger.

Le sénateur Wallace : Merci.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Merci. Madame Dawson, monsieur Manicom, je voudrais tout d'abord vous demander d'excuser mon retard. Nous procédions aujourd'hui au dévoilement du nouveau calendrier du Sénat.

Nous avons discuté, dans le cadre d'une réunion précédente, de l'enjeu de créer des relations politiques et économiques avec certains pays de la région de l'Asie-Pacifique dans un contexte où nous ne partageons pas nécessairement les mêmes valeurs.

La promotion des droits de la personne en est un exemple. Si nous observons les systèmes politiques en place dans les pays de la région du Pacifique, est-ce qu'on peut remarquer une évolution dans leurs politiques sur des questions fondamentales telles que celle des droits de la personne, par exemple?

Ma deuxième question touche le même sujet : croyez-vous possible pour le Canada de faire évoluer ses relations d'affaires dans cette région tout en poursuivant l'objectif de promouvoir les droits de la personne?

[Traduction]

Mme Dawson : Je vais laisser M. Manicom parler des droits de la personne, puis je parlerai de leurs liens avec les activités économiques.

M. Manicom : Cela me semble être une bonne répartition des tâches.

J'aimerais d'abord vous dire que je m'oppose à la croyance selon laquelle un grand nombre de pays de l'Asie-Pacifique ne partagent pas notre vision des droits de la personne. Il n'y a pas plus grands défenseurs des droits universels de la personne que le Japon, la Corée du Sud et l'Indonésie, pour n'en nommer que trois. Je ne crois pas qu'il soit juste de mettre tout le monde dans le même panier.

To that point, you are right that there are governments in East Asia or in the Asia-Pacific that, perhaps, do not share the Canadian perspective on human rights. I think the time has passed where you can try to link human rights with trade. That debate is dead. You cannot do it. It has been tried; it did not work. That is over.

The question is: By doing business with these countries, do you improve standards of living in their country and ours, and does that, over time, lead to improved human rights?

The second part of that also is that these governments that do not share Canadian or Western or what are universal human rights would also define human rights in economic terms versus political or social terms.

I tried to answer three questions at once there. Is it possible to improve international trade? Over the course of time with rising living standards, there is. I think there is an opportunity, as part of the wider diplomatic engagement, to talk about human rights issues but not using the term “human rights.” You could talk about rule of law, judicial processes or human smuggling, all those things which are in and of themselves connected with human rights violations, but not have it come across as though we are lecturing countries on human rights. No one wants to hear that. I will punt it back to Ms. Dawson.

Ms. Dawson: I would agree with that. I do not want to argue that there is a homogenizing effect of trade agreements, or simplify it to “countries with McDonald’s do not go to war with each other.” For Canada, we have never benefited from overt scolding of other countries’ human rights or from confrontational behaviour. We have benefited, however, from being a trustworthy ally, an honest broker, an alternative, if I may say, to the United States in the room, not only as a country that can suggest alternative ways of being but a country that has a real model of tolerance, diversity and respect for human rights. I think that serves us very well. As we are known in emerging markets regions, I think Canada’s weight in the world will increase on that front.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Ms. Dawson, does your information show that security conditions are discouraging interested companies from doing business with certain countries in the Asia-Pacific region?

[English]

Ms. Dawson: Again, I may punt this over to Mr. Manicom.

I was perhaps a bit glib in my introduction when I spoke about a multi-polar trade world in which we have one side dominated by the United States, the TPP and we have China dominating ASEAN. I said if Canada were strategic, we would be working on both sides in order to get economic benefits from our participation in both of these agreements. However, I would say

À cet égard, vous avez raison : certains gouvernements de l’Asie orientale ou de l’Asie-Pacifique ne partagent peut-être pas le point de vue canadien en matière des droits de la personne. Je crois que le temps où l’on pouvait marier commerce et droits de la personne est révolu. Ce débat est mort. C’est impossible. On a essayé, et cela n’a pas fonctionné. C’est terminé.

En faisant affaire avec ces pays, est-ce qu’on améliore leur niveau de vie, et le nôtre? Cela ne donne-t-il pas lieu à l’amélioration des droits de la personne au fil du temps?

Aussi, ces gouvernements qui ne partagent pas le point de vue canadien ou occidental, ou notre définition des droits universels définissent les droits de la personne en des termes économiques par opposition à des termes politiques ou sociaux.

J’ai tenté de répondre aux trois questions en même temps. Est-il possible d’améliorer le commerce international? Au fil du temps, avec l’amélioration du niveau de vie, ce sera possible. Je crois que nous pouvons parler des questions relatives aux droits de la personne dans le cadre de notre engagement diplomatique en général sans utiliser le terme « droits de la personne ». On pourrait parler de la primauté du droit, des processus judiciaires ou de la migration clandestine, tous ces sujets qui sont liés à la violation de ces droits, mais il ne faut pas faire la leçon à ces pays. Personne ne veut entendre cela. Je cède la parole à Mme Dawson.

Mme Dawson : Je suis d’accord avec vous. Je ne veux pas prétendre que ces accords commerciaux ont un effet d’homogénéisation, ou simplifier les choses et dire que les pays qui ont des restaurants McDonald’s ne se font pas la guerre. Le Canada n’a jamais tiré profit de la réprimande explicite d’autres pays à propos des droits de la personne ou d’un comportement d’affrontement. Nous avons toutefois intérêt à être un allié de confiance, un courtier honnête, une solution de rechange, si je puis dire, aux États-Unis, non seulement en tant que pays qui peut suggérer d’autres façons de faire, mais aussi en tant que pays qui offre un vrai modèle de tolérance, de diversité et de respect des droits de la personne. Je crois que cela nous sert très bien. Comme nous sommes connus dans les régions des marchés émergents, je crois que nous occuperons une plus grande place à cet égard.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Madame Dawson, selon les données que vous possédez, est-ce que l’enjeu de la sécurité freine les entreprises désireuses de faire des affaires avec certains pays de la région de l’Asie-Pacifique?

[Traduction]

Mme Dawson : Encore une fois, je céderais la parole à M. Manicom.

J’ai peut-être été un peu désinvolte dans mon exposé, lorsque j’ai parlé d’un monde commercial multipolaire, dominé d’un côté par les États-Unis et le Partenariat transpacifique, et de l’autre par la Chine et l’ANASE. Si le Canada avait une vision stratégique, il travaillerait des deux côtés pour obtenir les avantages économiques de la participation à ces deux accords.

that if we perpetuate this too much and if we perpetuate bipolarity in the Asia-Pacific, then we would not be doing ourselves any favours and may exacerbate some of our security concerns. I turn it over to my friend in Waterloo.

Mr. Manicom: I would like to weigh in on that.

If you define security in the classic state way, yes, I think it has. It used to not do that. Three years ago, the great paradox was that China and Japan hated each other yet traded with each other so much, but in 2010 and afterwards, we saw that political crises led to a reduction in investment, sanctions and informal embargoes, which certainly affected the Japanese economy.

There is also the perception of embargoes. There was a perception that China embargoed rare earth elements, which it did not do. It actually cut off shipments earlier, before the crisis. However, because that was felt at the same time as the crisis, it was perceived to be a political cost.

Also, Taiwan has just slapped a heap of sanctions on the Philippines after a crisis between a patrol boat and a fishing boat, including visa restrictions on Philippine workers in Taiwan. Those are not necessarily business opportunities, but there was certainly an increase in economic cost associated with political crises in East Asia.

The Chair: We did have traditional two-track processes, Mr. Manicom, in Asia-Pacific, and they were incredibly helpful. Now I hear that perhaps we should have some other two-track processes with law societies, regulatory bodies and so forth. That is still two-track, in my opinion. Should these be formalized or informal?

When we were looking before at traditional security, is that a way of getting at our issues about the security of our technologies, the cyber issue? Would that be a way to assist that?

Mr. Manicom: That is a very good question. I think track-tvos are always best kept informal just because you avoid any kind of diplomatic ruffled feathers that may arise through ignorance on the part of organizers, who are often academics like me, who are not well versed in diplomatic niceties. I think it is important to keep those things informal but regular. For example, have annual track twos but keep them informal.

As to whether or not they are a way to address intellectual property and cyber theft, it depends who you are dealing with. The major protagonist on cyber and intelligence theft is China. If you asked someone if you could even have a Track II with China, they would say if you even had a group of representatives from Canadian companies and Chinese companies sitting together in a room, would the Chinese companies not be just the government when so much of their economy is now tied to the state sector? There is obviously a problem with how far you can go in terms of making progress at Track II.

Toutefois, si nous perpétuons trop cette tendance, et la bipolarité dans l'Asie-Pacifique, nous n'en tirerons rien de bon et nous pourrions aggraver certaines préoccupations en matière de sécurité. Je passe la parole à mon ami de Waterloo.

M. Manicom : J'aimerais donner mon opinion à ce sujet.

Si on définit la sécurité de façon classique, oui, je crois que c'est le cas. Ce ne l'était pas avant. Le grand paradoxe il y a trois ans était que la Chine et le Japon se détestaient, mais faisaient beaucoup d'échanges commerciaux. Or, depuis 2010, les crises politiques ont entraîné une réduction des investissements, des sanctions et des embargos officieux qui ont certainement eu une incidence sur l'économie japonaise.

Il y a aussi la perception d'embargo. On croyait que la Chine avait imposé un embargo sur les éléments des terres rares, ce qui était faux. Elle avait réduit les expéditions avant la crise. Toutefois, puisqu'on en a ressenti les effets pendant la crise, on a cru que c'était un coût politique.

Aussi, Taïwan a imposé une avalanche de sanctions aux Philippines après une crise entre les bateaux patrouilleurs et les bateaux de pêche, notamment des restrictions relatives aux travailleurs philippins à Taïwan. Ce ne sont pas nécessairement des occasions d'affaires, mais les crises politiques en Asie orientale ont certainement entraîné une augmentation des coûts économiques.

La présidente : Nous avons recours à des processus à deux volets en Asie-Pacifique, monsieur Manicom, et ils étaient très utiles. On me dit qu'on devrait peut-être en établir d'autres, avec les ordres d'avocats, les organismes de réglementation et ainsi de suite. Est-ce qu'on devrait les officialiser ou non?

Nous avons étudié la question de la sécurité traditionnelle. Serait-ce une façon d'aborder les questions relatives à la sécurité de nos technologies, la cybersécurité? Est-ce que cela pourrait aider?

M. Manicom : C'est une très bonne question. Je crois que ces processus sont plus efficaces lorsqu'ils sont officieux; on évite ainsi certains problèmes diplomatiques pouvant émaner de l'ignorance des organisateurs, qui sont souvent des universitaires comme moi et ne connaissent pas bien les subtilités en la matière. Je crois qu'il est important que ces processus soient officieux, mais réguliers. Par exemple, on peut y avoir recours chaque année, de façon non officielle.

Est-ce qu'ils permettent d'aborder la question de la propriété intellectuelle et du vol électronique? Cela dépend des intervenants. La Chine est le plus grand protagoniste en matière de vol électronique et de vol de renseignements. Selon certains, si on organisait une réunion entre les entreprises canadiennes et les entreprises chinoises, les Canadiens rencontreraient en fait des fonctionnaires du gouvernement, puisqu'une grande partie de l'économie de la Chine est liée à l'État. Cela poserait évidemment problème en vue de la mise en place d'un tel processus.

Certainly that is not the case with intelligence. On cyber I do not think there is really an opportunity at all for Track II to make a meaningful difference because cyber is very much a government prerogative.

Ms. Dawson: I am, in most commercial respects, a big fan of informal engagement, multi-level engagement, but where I think there is a very strong need for formal engagement and also for formal cooperation is in Canada's ability to defend, monitor and regulate its sensitive and secure sectors.

I have been working a little bit on the China issue — China foreign investment and state-owned enterprises — and I believe if Canada has something that is lawfully for sale that we ought to sell it to a willing buyer. However, I am not convinced that we are able to really monitor the activities and intentions of our trade and investment partners. I would like to think they are all noble and terrific, but I do not think they are.

I know Canada has updated its rules on how state-owned enterprises and national security will be tested within foreign investment rules in the Investment Canada Act, but I do not think we are sufficiently able to monitor.

I have been suggesting, whistling in the wind, that Canada and the United States work together on monitoring investment by certain countries in our shared economic space. I believe the U.S. has a very good capacity to report and monitor on these things, but we do not have any formal mechanisms for sharing this information between Canada and the United States.

The Chair: Thank you on that point.

There is one other area on which I want your comments. Both of you indicated that human rights and trade linked together conditionally is not working and practices in the past have pointed that out. However, is it not fair for a country to trade — to be multi-dimensional, in other words — and still raise the issues and raise them publicly in the multilateral fora in which we have been creating the international standards?

I recall with China the rebuttal was, “Do not impose your point of view on us; we will not trade with you.” However, the rebuttal was, “You have signed on to all of these treaties and conventions. You have an obligation to uphold them and we have responsibilities in those conventions to raise them and equally, you can do it with us.”

Do you not think there is still a lot of avenue for public discussion on all of our human rights records?

Mr. Manicom: What you have outlined I believe is fair. When you sign an agreement or set up protocols with a country, there may be suspicion that it is being violated. Some countries are more litigious than we actually give them credit for so, if you have that in writing, it is useful.

Ce n'est certainement pas le cas quant au vol de renseignements. Je ne crois pas que ce processus puisse faire une différence sur Internet, puisqu'il s'agit d'une prerogative du gouvernement.

Mme Dawson : À de nombreux égards, j'aime beaucoup les engagements commerciaux non officiels et à paliers multiples, mais pour que le Canada puisse défendre, surveiller et réglementer les secteurs délicats et sécurisés, je crois qu'on a besoin d'un engagement et d'une coopération officiels.

J'ai étudié quelque peu la question de la Chine — ses investissements à l'étranger et ses entreprises d'État — et je crois que le Canada devrait vendre à un acquéreur consentant, en toute légalité. Cependant, je ne sais pas si nous pouvons réellement surveiller les activités et les intentions de nos partenaires de commerce et d'investissement. J'aimerais croire qu'ils sont tous nobles et merveilleux, mais je ne crois pas que ce soit le cas.

Je sais que les entreprises d'État et la sécurité nationale du Canada seront dorénavant évaluées en fonction des règles sur l'investissement à l'étranger de la Loi sur investissement Canada, mais je ne crois pas que nous pourrions exercer une surveillance suffisante.

J'ai suggéré que le Canada et les États-Unis collaborent à la surveillance des investissements de certains pays dans notre espace économique commun. Je crois que les États-Unis sont dotés d'une très bonne capacité de rapport et de surveillance, mais il n'y a aucun mécanisme officiel de partage des renseignements entre le Canada et les États-Unis.

La présidente : Merci.

J'aimerais que vous commentiez une autre question. Vous avez tous deux fait valoir que l'association conditionnelle des droits de la personne et du commerce ne fonctionnait pas et que les expériences passées l'avaient démontré. Les pays ne peuvent-ils pas entretenir des relations commerciales — être multidimensionnels, en d'autres termes — et soulever ces questions publiquement dans le contexte multilatéral qui a permis la création de normes internationales?

Je me souviens que la Chine refusait de faire affaire avec ceux qui lui imposaient leur vision. Toutefois, elle avait signé des traités et des conventions. Elle était tenue de les respecter, et nous avions la responsabilité — tout comme elle — de les soulever.

N'y a-t-il pas place à une discussion publique sur nos bilans en matière de respect des droits de la personne?

M. Manicom : Votre question est juste. Lorsqu'on signe une entente ou qu'on établit un protocole avec un pays, on peut soupçonner qu'ils ne seront pas respectés. Certains pays sont plus litigieux que ce qu'on pourrait penser, alors il est utile d'avoir des ententes écrites.

I am concerned about actions that are perceived to be lecturing by country X, because those have not worked in the past. This is an argument to spell out your expectations and the responsibilities of everyone involved. Certainly within that context it is appropriate to raise them.

Ms. Dawson: There is a space for public declarations for taking a stand, but it is a very blunt instrument and it is very difficult to step away from. All other diplomatic options should be explored in the meantime.

We are all familiar with the case currently with Russia and the United States, where a complaint against Russia's treatment of businessmen has escalated into a war on foreign adoptions. It was a principled position that those other countries took, but the consequences have now fallen out of their control.

The Chair: Ms. Dawson, someone put the question about Canadians being risk-averse and we keep hearing that wherever we go. We have done a number of studies where the appetite to go into more risky ventures seem to be in other countries and not ours. You seem to say we are risk-averse because it is so easy to work in the United States. Surely that is not the only reason to be risk-averse.

Ms. Dawson: No. Businesses look at the bottom line and they look at the cost of doing business near to home or in foreign markets. The short-term benefits of going to a foreign market are very limited. The companies that are able to go and to sustain that presence have done very well, but there are only a handful of Canadian companies that have been successfully able to do that.

I am an advocate of working at multiple levels. I am doing a lot of work right now at a regional level, including provinces and states, and building supply chains there as well. I would like to see provinces and states in particular regions working together in emerging markets.

There are many ways to reduce risk. Having a business as a unilateral actor heading across an ocean to contest a new market is very difficult and there are other ways to do it.

The Chair: Just so my members can fault me uniformly at every meeting, I am going to raise Saskatchewan. We have a STEP process that has taken many dimensions, but more recently it has been a combination of businesses in all kinds of sectors, with some government involvement, going into targeted countries around the world. They seem to be successful. In one of our reports, we encouraged others to look at that model or other models. Is that what you are talking about when you say strategically working with provinces, et cetera?

Ms. Dawson: Yes, and I am a huge fan of Saskatchewan's efforts internationally and the way that the sectors and the governments have worked together to promote certain areas of strategic investment. I believe Saskatchewan is the world's leading exporter of birdseed, mint for toothpaste and many other important commodities. Saskatchewan is kind of a role model

Je m'inquiète des actions perçues à titre de réprimandes par certains pays, parce qu'elles n'ont pas fonctionné dans le passé. C'est un argument qui vise à expliquer les attentes et les responsabilités de chacun. Il est tout à fait approprié de les évoquer dans ce contexte.

Mme Dawson : Les déclarations publiques et les prises de position ont leur place, mais ce sont des mesures brutales, et il est difficile de s'en défaire. Il faudrait songer à d'autres options diplomatiques.

Nous connaissons bien le cas de la Russie et des États-Unis : une plainte relative au traitement des gens d'affaires par la Russie s'est transformée en une guerre sur l'adoption à l'étranger. Ces pays ont fait valoir leur position de principe, mais les conséquences sont maintenant hors de contrôle.

La présidente : Madame Dawson, on a parlé de l'aversion au risque du Canada, et on en entend parler partout. Plusieurs études montrent que les autres pays ont le goût du risque, mais pas le nôtre. Vous semblez dire que nous y sommes réfractaires en raison de la facilité des échanges avec les États-Unis. Ce n'est sûrement pas la seule raison.

Mme Dawson : Non. Les entreprises s'intéressent aux résultats et comparent le coût des relations d'affaires avec leurs voisins par rapport aux marchés étrangers. Les avantages à court terme de percer les marchés étrangers sont très restreints. Les entreprises qui ont réussi à le faire et à maintenir leur présence ont connu un grand succès, mais elles sont peu nombreuses.

Je privilégie une action à divers niveaux. À l'heure actuelle, je travaille beaucoup à l'échelon régional, dans les provinces et les États, et j'établis des chaînes d'approvisionnement. J'aimerais que les provinces et les États de certaines régions travaillent ensemble dans les marchés émergents.

On peut réduire le risque de nombreuses façons. Il est difficile pour une entreprise de lutter seule au sein d'un nouveau marché, mais il y a d'autres façons de faire.

La présidente : Pour le plaisir de mes collègues, je vais parler de la Saskatchewan. Nous avons en place un processus qui a pris de nombreuses formes : récemment, des entreprises de divers secteurs se sont regroupées, appuyées par le gouvernement, et se sont rendues dans les pays ciblés du monde. Elles semblent avoir réussi. Dans un de nos rapports, nous encourageons les autres entreprises à étudier ce modèle, et d'autres. Lorsque vous dites qu'il faut travailler de façon stratégique avec les provinces, c'est de cela que vous parlez?

Mme Dawson : Oui, et j'applaudis énormément les efforts de la Saskatchewan sur la scène internationale ainsi que la façon dont les divers secteurs et les gouvernements ont collaboré en vue de promouvoir certains domaines d'investissements stratégiques. Je crois que la Saskatchewan est le premier exportateur mondial de graines pour les oiseaux, de menthe pour le dentifrice ainsi que de

for many of the other provinces in working smart in emerging markets.

The Chair: Why have other provinces not done that if it is that smart and that successful? I think it is and I am a great advocate for it. One could say it was necessity that drove us into it, and trial and error. We have tried other models. Why is there not an appetite in another province, in the Atlantic region or elsewhere with comparable size or comparable populations? Is it a function of the resources we have?

Ms. Dawson: I think you just said it, senator. It is necessity. The global recession and the restructuring of the global economy hit Saskatchewan earlier than the rest of us. Central Canada was much more comfortable for a longer period of time. Who would have thought a decade ago that we would be looking at Saskatchewan as one of Canada's economic leaders and innovative trade powerhouses? Maybe you did; I did not.

The Chair: I was going to put that as the last statement. Of course, we knew. I think you are right; necessity is one of the issues. As we talk about doing more trade and involving the government, we are having a problem of how to translate that into some model and some procedure. We come up with a generality that we should do more and look further, et cetera, but we are trying to get something that we can attach to a government recommendation that would be actionable rather than facilitating, et cetera.

Ms. Dawson: I know a great trade consultant who would be happy to help you out.

The Chair: I am sure you are talking about yourself. Perhaps we will call on you later.

Senator Fortin-Duplessis, did you have a question?

Senator Fortin-Duplessis: This question is for Ms. Dawson.

[Translation]

Ms. Dawson, as part of a previous study, I thought I read about a measure applicable to other free trade agreements Canada had signed. There was a rule stipulating that Canadian businesses could fine companies in a country with which we had a free trade agreement, if that company employed very young children, between 6 and 10 years of age, to work in a factory or if it failed to pay its employees adequate wages. That measure was in the agreement with Jordan, for example.

Do you think Canada could include a similar measure in a potential free trade agreement with certain countries in the Asia-Pacific region?

nombreuses autres denrées importantes. La Saskatchewan sert de modèle à d'autres provinces qui souhaitent profiter de façon intelligente des marchés émergents.

La présidente : Quelles ont été les lacunes des autres provinces vu la démarche intelligente et réussie observée? Du moins, c'est ce que je constate et je suis une grande partisane. On pourrait dire que c'était par nécessité et qu'il y a eu des erreurs et des échecs en cours de chemin. Nous avons essayé d'autres modèles. Pourquoi ne constatons-nous pas un désir semblable dans une autre province, que ce soit les provinces de l'Atlantique ou ailleurs où la taille et la population sont semblables? Est-ce lié à nos ressources?

Mme Dawson : Je crois que vous venez de le dire, madame la sénatrice. C'est une question de nécessité. La récession mondiale et la restructuration de l'économie mondiale ont touché la Saskatchewan plus tôt que le reste du pays. Le centre du Canada n'a pas été dérangé pendant une période plus longue. Il y a 10 ans, qui aurait imaginé que la Saskatchewan serait l'un des moteurs économiques du Canada et un champion commercial innovateur? Peut-être que vous l'avez imaginé, mais pas moi.

La présidente : J'allais conclure ainsi. Bien sûr, nous le savions. Mais je crois que vous avez raison, c'était entre autres une question de nécessité. Nous discutons des façons d'augmenter le commerce et de faire participer le gouvernement, mais nous ne savons pas comment procéder pour établir un modèle et une certaine démarche. Nous élaborons des généralités selon lesquelles il faut en faire plus, et ainsi de suite, mais nous souhaitons formuler un texte qui s'attacherait à une recommandation gouvernementale pour donner des mesures concrètes plutôt que de tout simplement des propos encourageants.

Mme Dawson : Je connais un consultant commercial formidable qui se ferait un plaisir de vous aider.

La présidente : Je suis sûre que vous parlez de vous-même. Nous ferons peut-être appel à vos services plus tard.

Madame la sénatrice Fortin-Duplessis, vous aviez une question?

La sénatrice Fortin-Duplessis : Ma question s'adresse à Mme Dawson.

[Français]

Madame Dawson, lors d'une étude précédente, je pense avoir lu que dans les accords de libre-échange que nous avons passés, lorsque cela concernait la Jordanie par exemple, il y avait une règle qui stipulait que les entreprises canadiennes pouvaient imposer des amendes aux entreprises d'un pays avec lequel un accord de libre-échange avait été signé si ce pays engageait des enfants en très bas âge, entre six et dix ans, pour travailler dans leur usine ou encore s'ils ne payaient pas assez leurs employés.

Pensez-vous qu'une telle mesure pourrait être incluse dans un accord de libre-échange que le Canada pourrait éventuellement signer avec certains pays de l'Asie-Pacifique?

[English]

Ms. Dawson: There is a provision in the WTO agreements that prohibits the use of prison labour and certain other labour practices. The very useful thing about a free trade agreement is it is one of the few things in the world that has an economic enforcement mechanism. You can ignore the UN, you can ignore the Red Cross, but if you ignore your trade agreement, then you will pay an economic penalty. Very many interests and organizations would like to attach their interests to trade agreement enforceability.

The issue you mentioned about child labour is very important. That initiative, in order to be effective, needs a lot of ancillary work. We need to work with the folks who do trade agreements in order to do things like traceability. How do you find out if child labour is involved in the production of a product?

I have been aware of an issue in the United Kingdom where a major retailer discovered that some of its garments were produced by children in Eastern Europe, but it is the traceability in this world of global supply chains that is so difficult. We require non-governmental organizations, the social and consumer sector to step up and say, "This is a priority for us. This is how we are willing to contribute to the mitigation of this problem, and we would like you, Government of Canada, or we would like you, signatories to this trade agreement, to help us to provide the enforcement tools to achieve this goal."

Trade agreements themselves cannot do it. As you have seen in environment and labour, they have good intentions, but unless there is willingness from outside the trade regime, they are relatively ineffective.

The Chair: Mr. Manicom and Ms. Dawson, as you know, we are starting our study. You have pointed us to directions that we should continue, and you have given us some history of some of the initiatives through Asia-Pacific. Centering on Canada's policy has also been very helpful.

Mr. Manicom and Ms. Dawson, thank you for being here. As we continue our study, I ask you to continue to have interest in it and perhaps at a later date either file more information or perhaps appear before us again.

I should say to senators that next week there is a large conference on Asia-Pacific in British Columbia. We are grounded here because we have so many issues in the Senate, but our researcher will be attending that conference. I think it will be valuable in the contacts, resources and the content of the conversation itself. Because of that, we will have some difficulty getting witnesses here as they will all be at the conference, so we are waiting for the final word.

[Traduction]

Mme Dawson : Les accords de l'OMC interdisent l'utilisation d'une main-d'œuvre constituée de détenus ainsi que d'autres pratiques de travail. Les accords de libre-échange sont utiles dans la mesure où ce sont l'un des rares instruments au monde qui prévoient un mécanisme d'application avec pénalité financière. On peut faire fi des Nations Unies, ou encore de la Croix-Rouge, mais si on bafoue les termes d'un accord commercial, il y aura une pénalité financière. De nombreux groupes d'intérêt et organisations souhaiteraient faire défendre leurs causes par des mesures d'application contenues dans les accords commerciaux.

Vous avez soulevé la question de la main-d'œuvre juvénile, qui est très importante. Pour que cette initiative ait du mordant, il faudra travailler beaucoup plus. Nous devons collaborer avec les signataires des accords commerciaux afin d'imposer la traçabilité. Comment savoir si des enfants ont participé à la fabrication d'un produit quelconque?

Au Royaume-Uni, par exemple, un grand détaillant a découvert que certains de ses vêtements avaient été fabriqués par des enfants de l'Europe de l'Est, mais la traçabilité demeure extrêmement difficile dans un contexte de chaînes d'approvisionnement mondiales. Il faudrait que les organisations non gouvernementales, ainsi que le secteur social et les consommateurs disent : « C'est une priorité pour nous. Voici comment nous sommes prêts à lutter contre ce problème, et nous voulons que vous, le gouvernement du Canada, ou encore vous, les signataires de cet accord commercial, nous aidiez afin de prévoir les mesures d'application nécessaires à la réalisation de notre objectif. »

Les accords commerciaux à eux seuls ne suffisent pas. Comme vous l'avez vu dans le domaine de l'environnement et de la main-d'œuvre, on peut avoir de bonnes intentions, mais à moins qu'il n'y ait une volonté venant de l'extérieur du régime commercial, ces outils sont relativement inefficaces.

La présidente : Monsieur Manicom et madame Dawson, comme vous le savez, nous commençons notre étude. Vous nous avez indiqué les orientations que nous devrions prendre, et vous nous avez fourni le contexte de certaines des initiatives dans la région de l'Asie-Pacifique. Vos commentaires sur la politique du Canada nous ont également été très utiles.

Monsieur Manicom et madame Dawson, je vous remercie d'être venus. Je vous demanderais, dans le cadre de notre étude, de continuer à vous intéresser à la question et il se peut que je vous demande de nous fournir plus de renseignements ou même de comparaître une deuxième fois.

Chers collègues, la semaine prochaine la Colombie-Britannique accueillera une grande conférence sur la région de l'Asie-Pacifique. Nous serons obligés de rester ici, vu les nombreuses questions qui entourent le Sénat, mais notre analyste assistera à la conférence. Je crois que sa participation sera utile vu les contacts, les ressources et la teneur des échanges. Or, il sera difficile de faire comparaître des témoins, car les gens qui nous intéressent seront à la conférence et nous attendons des confirmations.

We may or may not have hearings next week, and we are just finishing the last touches to the report. We hope it will be finished and translated and ready for your reading. If you do not have meetings, you will have a reading assignment, and we hope to conclude our study on Turkey and continue with Asia-Pacific.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, May 30, 2013

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 10:32 a.m., to study security conditions and economic developments in the Asia-Pacific region, the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

Senator A. Raynell Andreychuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is convened to continue our study on security conditions and economic developments in the Asia-Pacific region, the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

We have two panellists by way of video conference. From the Conference Board of Canada, we have Danielle Goldfarb, Associate Director, Global Commerce Centre; and from the Trans-Pacific Connections, we have Hugh Stephens, Principal. He is also on video conference, though he has disappeared from the screen. Do we have a problem here?

While we are waiting, Ms. Goldfarb, can you hear me?

Danielle Goldfarb, Associate Director, Global Commerce Centre, Conference Board of Canada: Yes, I can. Good morning.

The Chair: We will take a moment to find out what happened to the other panellist; he seems to have faded from the screen.

Mr. Stephens is with us now.

Hugh Stephens, Principal, Trans-Pacific Connections: I am. I am sorry; I just stepped out for a moment.

The Chair: I will turn to Ms. Goldfarb for her initial statement and then Mr. Stephens. Then we will have questions and answers. Welcome to the committee.

Il se peut ou non que nous tenions des audiences la semaine prochaine, et nous sommes en train d'apporter les dernières modifications au rapport. Nous espérons que ce rapport sera terminé et traduit afin de vous le remettre la semaine prochaine. Si vous n'avez pas de réunions, vous aurez de la lecture, et nous espérons donc terminer notre étude sur la Turquie et poursuivre celle sur l'Asie-Pacifique.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 30 mai 2013

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, pour étudier les conditions de sécurité et les faits nouveaux en matière d'économie dans la région de l'Asie-Pacifique, leurs incidences sur la politique et les intérêts du Canada dans la région, et d'autres questions connexes.

La sénatrice A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Chers sénateurs, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international poursuit son étude sur les conditions de sécurité et les faits nouveaux en matière d'économie dans la région de l'Asie-Pacifique, leurs incidences sur la politique et les intérêts du Canada dans la région, et d'autres questions connexes.

Nous entendrons aujourd'hui deux témoins par vidéoconférence. Du Conférence Board du Canada, nous accueillons Danielle Goldfarb, directrice associée du Centre du commerce mondial, et Hugh Stephens, directeur de Trans-Pacific Connections. Nous sommes censés être en communication avec M. Stephens, mais malheureusement, il a disparu de l'écran. Y a-t-il un problème?

En attendant que le problème soit réglé, madame Goldfarb, m'entendez-vous?

Danielle Goldfarb, directrice associée, Centre du commerce mondial, Conférence Board du Canada : Oui, je vous entends. Bonjour.

La présidente : Nous allons attendre un peu avant de commencer, pour savoir ce qui est arrivé du côté de l'autre témoin; il a disparu de l'écran.

Nous avons retrouvé M. Stephens.

Hugh Stephens, directeur, Trans-Pacific Connections : Veuillez m'excuser, j'étais sorti quelques instants.

La présidente : Je vais inviter Mme Goldfarb à faire une déclaration liminaire, après quoi nous entendrons celle de M. Stephens, puis nous passerons aux questions des sénateurs. Je vous souhaite la bienvenue parmi nous.

Ms. Goldfarb: Thank you. I just want to make a few points that draw on several recent studies that we have published at the Conference Board of Canada. They are studies that have looked at the impact of the global economy on Canada and the impact of global economic changes on Canadian trade, in particular. In fact, we just released a new study today on Canada's next top markets, which will look at the most important markets for Canada's future.

My three points are, first, that Canada's commercial relationships are changing; second, Canada's future markets go beyond the obvious markets; and third, we need different strategies in non-traditional markets, both business and government strategies.

First, in terms of Canada's commercial strategies changing, we know that global trade has been taking off over the past decade. At the same time, Canadian exports have actually flatlined; we are exporting the same amount now in terms of export volumes as we did a decade ago. Canadian export growth continues to lag behind the global average by about 5 per cent annually, which is really bad news for a country like Canada that has a small domestic economy and needs to depend on global opportunities to bolster living standards.

At the Conference Board, we call this the lost decade of Canadian exports. Essentially, it reflects with whom Canadian businesses trade. Most of our exports are aimed at slow-growth markets, so this overexposure to slow-growth markets and underexposure to the fastest-growing emerging markets is almost entirely responsible for Canada's lost world market share over the last several years.

However, I think the common wisdom that Canada cannot reduce its dependence on the U.S. market is really starting to change; there is a dramatic shift already under way. Canada's trade with markets outside of the U.S., particularly fast-growth markets, has taken off. From looking at the data, we know that Canadian companies have been increasing their export share going to these markets, and they have been investing in them and importing from them.

This dramatic shift is due to the rapid growth in the developing world as well as weak growth in the developed world. While developed-country economies accounted for almost four fifths of the world economy a decade ago, they only account for about two thirds now, and that will decline dramatically over time, according to current projections.

Mme Goldfarb : Je vous remercie. J'aimerais simplement aborder quelques points que nous avons analysés dans des études récemment publiées par le Conference Board du Canada. Ce sont des études qui traitent de l'incidence de l'économie mondiale sur le Canada et, en particulier, de l'incidence des changements économiques mondiaux sur le commerce extérieur du Canada. En fait, nous avons publié aujourd'hui une nouvelle étude sur les marchés qui seront prioritaires pour le Canada d'ici quelques années.

Mon argumentation comporte trois points. Premièrement, les relations commerciales du Canada sont en train de changer; deuxièmement, les marchés futurs du Canada ne se limitent pas aux marchés habituels; et troisièmement, il nous faut des stratégies commerciales et gouvernementales différentes pour les marchés non traditionnels.

Premièrement, s'agissant de l'évolution des stratégies commerciales du Canada, nous savons que les échanges mondiaux se sont beaucoup développés au cours des dix dernières années, mais que, pendant cette même période, les exportations canadiennes n'ont pas progressé. Autrement dit, le volume de nos exportations est le même qu'il y a 10 ans. Le taux de croissance de nos exportations est chaque année inférieur d'à peu près 5 p. 100 au taux mondial, ce qui n'est vraiment pas une bonne nouvelle pour un pays comme le Canada qui a un marché intérieur limité et qui, par conséquent, a besoin de débouchés à l'étranger pour maintenir son niveau de vie.

Au Conference Board, nous l'appelons la décennie perdue pour les exportations canadiennes. En fait, ça reflète bien les types de marchés sur lesquels les entreprises canadiennes sont implantées. La majeure partie de nos exportations sont destinées à des marchés à faible croissance, et c'est cette surexposition aux marchés à faible croissance, couplée à une sous-exposition aux marchés à croissance rapide, qui explique pratiquement à elle seule pourquoi le Canada a perdu des parts de marché dans le monde entier au cours des dernières années.

Pour autant, tous ceux qui pensaient que le Canada ne pouvait pas réduire sa dépendance à l'égard du marché américain sont vraiment en train de changer d'avis, et la mutation est en train de s'opérer. Les échanges canadiens avec des marchés autres que le marché américain, surtout des marchés à croissance rapide, ont vraiment commencé à décoller. Il suffit de regarder les chiffres pour voir que les entreprises canadiennes ont augmenté leurs exportations vers ces marchés, qu'elles y investissent et qu'elles en importent également des produits et des services.

Cette mutation spectaculaire est due à la croissance rapide des pays en développement et à la faible croissance des pays industrialisés. Les économies des pays industrialisés, qui représentaient près des quatre cinquièmes de l'économie mondiale il y a 10 ans, n'en représentent plus que les deux tiers aujourd'hui, et ce recul devrait nettement s'accroître avec le temps, d'après les projections actuelles.

This is not only a dramatic shift but a really fast shift. It happened in a decade, which is pretty fast. It is dramatic and rapid. We expect the trend to accelerate.

We have done forecasts of what will happen to Canada's trade in the future, and it shows that the U.S., of course, will remain our largest trading partner for the foreseeable future. However, Canadian exports to the U.S. will drop from about three quarters of our total exports today to just over two thirds by 2025.

By contrast, Canada's share of goods trade with China will expand from 3 per cent to 7 per cent by 2025, and the same goes for other fast growth markets. We forecast that the share of Canada's exports to India will more than double, and will actually be roughly equal in size to the share going to Mexico. Trade with Brazil is also likely to double by 2025.

It is not just the geographic composition of our exports, but also the geographic composition of our imports that has become incredibly diverse over such a short time. Now half of our imports come from outside the U.S.

It is not just the geographic distribution of trade but it is also the industrial composition of our trade that is changing. Rapid growth in the developing world has led to a resource boom in Canada, and despite our iconic image of trucks leaving with goods, going across the Canada-U.S. border, we actually find that services are among our fastest-growing exports. That is actually a shift in our industrial composition of trade.

The second point I want to make is that our future markets go beyond the obvious. Markets that represent the greatest economic potential for Canadian companies, of course, are with traditional partners like the U.S. and the European Union. They also include the rapidly growing, largest-developing economies of India, Brazil and China. Those markets are already on our radar screen.

However, in the study we just released today, we look beyond these usual suspects. What we look for are countries that get as close as possible to what we call our sweet spot. This means that the market has to represent growth potential, but they also have to have some existing connections with Canada to build upon. We also excluded the riskiest, smallest economies; they had to have some scale to them.

We wind up with a list of countries that, again, moves away from the obvious suspects: Indonesia, Malaysia, Turkey, Thailand, South Africa, South Korea, Chile, Mexico and many others; we have a list of 24.

C'est une mutation non seulement spectaculaire mais vraiment très rapide, puisqu'elle ne s'est produite qu'en l'espace de 10 ans, ce qui est relativement court. Et cette mutation spectaculaire et rapide devrait s'accélérer.

Nous avons fait des projections sur l'évolution du commerce canadien, et elles montrent que les États-Unis resteront bien sûr notre principal partenaire commercial dans un avenir prévisible. Toutefois, les exportations canadiennes vers le marché américain, qui représentent aujourd'hui environ les trois quarts du total de nos exportations, n'en représenteront qu'un peu plus des deux tiers d'ici à 2025.

En revanche, nos échanges de marchandises avec la Chine vont passer de 3 à 7 p. 100 d'ici à 2025, et ce sera la même chose avec les autres marchés à croissance rapide. Nous prévoyons que les exportations canadiennes vers l'Inde vont plus que doubler et qu'en volume, elles seront comparables à nos exportations vers le Mexique. Nos échanges avec le Brésil devraient également doubler d'ici à 2025.

Il n'y a pas que la répartition géographique de nos exportations qui est en train de changer, il y a aussi la répartition géographique de nos importations qui s'est incroyablement diversifiée en peu de temps. Aujourd'hui, la moitié de nos importations proviennent de pays autres que les États-Unis.

En plus de la répartition géographique de nos échanges, il y a aussi la composition industrielle de nos échanges qui est en train de changer. La croissance rapide des pays en développement a impulsé un boom des ressources au Canada, et malgré le cliché des camions chargés de marchandises canadiennes à destination du marché américain, nous constatons aujourd'hui que les services font partie de nos exportations dont la croissance est la plus rapide. C'est donc une évolution de la composition industrielle de notre commerce.

Deuxièmement, je disais tout à l'heure que les marchés futurs du Canada ne se limitent pas aux marchés habituels. Les marchés qui représentent le potentiel économique le plus important pour les entreprises canadiennes sont bien sûr nos partenaires traditionnels comme les États-Unis et l'Union européenne. Ils comprennent également les économies à forte croissance de l'Inde, du Brésil et de la Chine. Ces marchés comptent déjà parmi nos priorités.

Mais dans l'étude que nous avons publiée aujourd'hui, nous ne nous limitons pas à ces marchés habituels, comme je les appelle. Ce que nous cherchons, ce sont des pays qui sont aussi proches que possible de ce que nous appelons notre zone de confort. Je veux dire par là que le marché doit offrir un potentiel de croissance, mais qu'il doit aussi avoir déjà établi avec le Canada des affinités qu'il sera possible de développer par la suite. Nous avons exclu les pays les plus risqués et les plus petits, car il faut quand même que le marché soit d'une certaine taille.

Nous avons abouti à une liste de pays qui nous éloigne des marchés habituels : l'Indonésie, la Malaisie, la Turquie, la Thaïlande, l'Afrique du Sud, la Corée du Sud, le Chili, le Mexique et bien d'autres, puisque nous avons une liste de 24 pays.

A number of our next top markets, as we call them, are actually in Southeast Asia, which has roughly the same economic size as the Great Lakes states, an economic region with which we are more familiar. However, they will not be the same size tomorrow; Southeast Asia has grown at 6 per cent annually over the past five years, taking out the effects of inflation. The Great Lakes states have had negative growth in that time; it has been a bad growth time in the U.S. economy. The key point here is that these economies represent much greater growth potential than our traditional trade and investment markets.

We need to think beyond the usual suspects and not underestimate the potential of some of these new markets, as well as the fact that we already have a presence in some of these markets. It might be a small presence, but we can build on that presence, and we need to get to know these markets better.

Finally, we cannot necessarily think that we will be engaged with the global economy with markets that are different from our traditional trade partners using the same strategies that we have used in the past. Many of these markets can be extremely challenging to do business in. Therefore, in our research we are looking at recipes and strategies for success, both on the business and on the policy front.

I will outline a couple of these and then sum up. First, we need to look for the pockets of openness and growth. India's economy, for example, is notoriously closed, but the auto sector in India has been growing at 20 per cent annually over the past five years. The auto industry is relatively open to Canadian trade and investment, so that is an area where Canada has a strength, where it is relatively open for us, and where there is extremely rapid growth and possibility. That is just one example of where we can look for pockets of openness in closed economies.

If we look beyond our usual markets — the usual suspects — we may be able to get better access. Everyone in the world is courting China, India and Brazil. If you are able to court some of those markets, then you may be able to get access to government and business leaders. In those economies, government contacts can be critical to business success.

We need to recognize that there is not just one way to benefit from fast-growth markets. We can sell into the U.S. economy, to a U.S. multinational engaged in some of these fast-growth markets. We can import from these markets, and we can set up in one market that gives us access to other parts of the region, such as using Thailand to get access to the rest of Southeast Asia.

Un certain nombre de nos futurs marchés prioritaires, comme nous les appelons, se trouvent en Asie du Sud-Est, dont l'économie est comparable à celle des États des Grands Lacs, région qui nous est plus familière. Mais d'ici peu, ces deux économies ne seront plus de la même taille. L'Asie du Sud-Est a affiché un taux de croissance de 6 p. 100 par an au cours des cinq dernières années, si l'on ne tient pas compte des effets de l'inflation, et pendant ce temps-là, les États des Grands Lacs ont accusé un taux de croissance négatif. Certes, ce fut une période difficile pour l'économie américaine. Mais ce que je veux dire ici, c'est que ces économies ont un potentiel de croissance bien supérieur à celui de nos marchés traditionnels pour les biens et les investissements.

Nous ne devons donc pas nous limiter à nos marchés habituels et nous ne devons pas sous-estimer le potentiel de ces nouveaux marchés, d'autant plus que nous sommes déjà implantés sur certains d'entre eux. Cette implantation est peut-être embryonnaire, mais nous pouvons la développer, et en tout cas, nous devons mieux connaître ces marchés.

Enfin, nous ne devons pas penser qu'avec les pays qui ne sont pas nos partenaires commerciaux traditionnels, nous pourrions systématiquement utiliser les mêmes stratégies que celles que nous avons utilisées dans le passé. Dans un grand nombre de ces pays, il peut être extrêmement difficile de faire des affaires, et c'est pour cette raison que, dans nos études, nous essayons de trouver des recettes et des stratégies à la fois commerciales et politiques qui sont la clé du succès.

Je vais vous en décrire rapidement quelques-unes avant de conclure. Premièrement, il faut être à la recherche de poches d'ouverture et de croissance. L'économie indienne, par exemple, a la réputation d'être très fermée, mais le secteur automobile de ce pays a affiché un taux de croissance annuel de 20 p. 100 au cours des cinq dernières années. L'industrie automobile est relativement ouverte au commerce et aux investissements canadiens, par conséquent, c'est un secteur où le Canada a du potentiel, puisque c'est un secteur qui nous est relativement ouvert et dont le taux de croissance est extrêmement rapide. Ce n'est qu'un exemple de poche d'ouverture qu'on peut rechercher dans des économies fermées.

Si nous ne nous limitons pas à nos marchés habituels, nous aurons peut-être la possibilité d'accéder à de nouveaux marchés. Tout le monde courtise la Chine, l'Inde et le Brésil. Si vous savez courtiser certains de ces marchés, vous aurez peut-être la possibilité d'établir des contacts avec des membres du gouvernement et de l'industrie. Dans ces pays, il est parfois indispensable d'avoir des contacts au gouvernement pour pouvoir s'implanter sur le marché.

Il faut bien comprendre qu'il n'y a pas qu'une seule façon de réussir sur les marchés à croissance rapide. Nous pouvons aussi vendre à une multinationale américaine qui y est implantée. Nous pouvons importer de ces marchés, et nous pouvons en choisir un qui nous servira de tête de pont pour d'autres pays de la région, par exemple la Thaïlande pour accéder aux autres pays de l'Asie du Sud-Est.

There is also a perception that you have to be large to succeed in these markets. You do not have to be large. In fact, Canada's small companies have accounted for almost all of our export growth to Thailand, India, Singapore, Hong Kong and Vietnam. However, not all small businesses are suited to expanding to fast-growth markets. Our research is showing you cannot just be that middle-of-the-pack company; you need cutting-edge technology, a global reputation, a commitment to learn deeply about the international market and you need to be on the ground frequently and for the long term.

It is also important to recognize that while free trade deals are generally viewed as the main policy tool of government to connect Canadian companies to these markets and remove barriers in these markets, it is not the only tool. Relationships in these markets that are extremely different from Canada's traditional markets are really important.

Government policies and services are needed to help companies learn about these markets and develop relationships with trusted local partners that can help them access these markets and understand them. Those are very important ways that government can help our companies succeed in these markets. Developing these relationships may be more important than things like formal intellectual property provisions. If you have a strong relationship and if you are constantly innovating, then trusted relationships and constant innovation can be a way of ensuring that your company is not subject to intellectual property theft.

Some of these more informal mechanisms to deal with things like intellectual property protection, supply chains and so on depend on having a trusted local relationship. Government policies can help support that kind of network development and match-making.

To summarize, I think the world economy has changed dramatically in a quick time. Canada's role is changing dramatically. The opportunities are tremendous and they go beyond the obvious. I think the challenges are equally tremendous, and Canadian business leaders and government leaders need to think differently about how we address those challenges. Thank you.

The Chair: Thank you, Ms. Goldfarb. I will now turn to Mr. Stephens.

Mr. Stephens: Good morning from beautiful British Columbia. Can everyone hear me okay?

The Chair: Yes, we can hear you, loud and clear. We agree with you — it is beautiful in British Columbia.

Mr. Stephens: Thank you for the invitation to appear. I am honoured to speak to your committee. I have looked at your terms of reference and see they are very wide-ranging,

D'aucuns prétendent aussi qu'il faut être une grande entreprise pour prospérer sur ces marchés. Ce n'est pas vrai. En fait, ce sont les petites entreprises canadiennes qui sont pratiquement le seul moteur de la croissance de nos exportations vers la Thaïlande, l'Inde, Singapour, Hong Kong et le Vietnam. Il est vrai cependant que les petites entreprises ne sont pas toutes bien positionnées face à ces marchés à croissance rapide. Nos recherches nous ont montré qu'il ne suffisait pas d'être au milieu du peloton, qu'il fallait offrir une technologie avant-gardiste, une réputation internationale, la volonté de connaître à fond le marché étranger et une présence sur le terrain fréquente et durable.

Il faut bien comprendre que, même si les accords de libre-échange sont généralement considérés comme le principal outil du gouvernement pour mettre des entreprises canadiennes en contact avec ces marchés et pour faire disparaître les droits de douane, ils ne sont pas le seul outil. Les relations qu'on établit dans ces pays, qui sont extrêmement différents des marchés traditionnels du Canada, sont très importantes.

Il faut que des programmes et des services du gouvernement aident les entreprises canadiennes à mieux connaître ces marchés et à établir des relations avec des partenaires locaux fiables, qui pourront les aider à s'implanter sur ce marché et à bien les connaître. C'est très important que le gouvernement le fasse, car il est sans doute plus important de réussir à établir de telles relations que de négocier des accords sur la propriété intellectuelle, par exemple. Si vous établissez une bonne relation et que vous innovez constamment, cette relation de confiance et cette innovation constante peuvent s'avérer une bonne façon de protéger votre entreprise contre le vol de propriété intellectuelle.

Pour protéger sa propriété intellectuelle et ses chaînes d'approvisionnement, entre autres, il est important d'avoir des mécanismes moins officieux, comme une relation de confiance avec une personne au niveau local. Des politiques gouvernementales peuvent encourager le développement d'un réseau ou des jumelages.

Pour résumer, je dirai que l'économie mondiale a changé radicalement en très peu de temps. Le rôle du Canada est en train de changer de façon radicale aussi. Les débouchés sont nombreux, mais il ne faut pas se limiter aux marchés habituels. Les défis aussi sont considérables, et il faudra que les entrepreneurs et les gouvernements canadiens envisagent des façons différentes de les relever. Merci.

La présidente : Merci, madame Goldfarb. Je vais maintenant donner la parole à M. Stephens.

M. Stephens : Je vous donne le bonjour depuis notre belle province de la Colombie-Britannique. Vous m'entendez bien?

La présidente : Oui, nous vous entendons parfaitement. Vous avez raison, la Colombie-Britannique est une bien belle province.

M. Stephens : Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner. C'est un honneur pour moi. J'ai examiné votre mandat et j'ai constaté qu'il était très vaste puisqu'il englobe tous les aspects de

encompassing the full range of Canada's relationship with the Asia-Pacific region. I am glad you have turned your attention to this subject; it is obviously timely, topical and important.

I have been closely associated with Asia for most of the past 40 years, either through study, living or working in the region. More recently, I have been observing and commenting on regional developments from the West Coast.

I first landed in Asia in 1975 as a young officer with the then department of external affairs. I was sent to learn Mandarin Chinese in order to prepare for a posting to the Canadian embassy in Beijing, where I served from 1978 to 1980, the early days of our relationship with China. A succession of assignments with the department in Ottawa and abroad at Canadian missions in Pakistan, Korea and Taiwan kept me closely connected with Asia and with Canada's activities in Asia.

In 2001, I joined the U.S. media and entertainment firm, Time Warner, as Senior Vice-President for Public Policy for Asia. I worked for almost a decade at the company's regional headquarters in Hong Kong. This was an opportunity to step back and look at Canada's role from the outside, as seen through the eyes of others, and observe from the perspective of a large U.S. company operating in Asia how Canada was perceived in the region.

More recently, I have returned to Canada and now serve as Executive-in-Residence of the Asia Pacific Foundation of Canada, and I know that the foundation's president and CEO, Yuen Pau Woo, spoke to you recently. I am also Vice-Chair of the Canadian Committee to the Pacific Economic Cooperation Council, known as PECC.

I mention this rather long exposure to matters Asian not because I think it makes me an expert, because it does not. In fact, the more time one spends in the region, the more one realizes how much more there is always to learn. I mention it because it provides a perspective on how things have developed over time and how Canada's relationships with the region has evolved, which is certainly part of your study.

To cite one example, the question is often asked with respect to China and democratization in China whether the glass is half full or half empty. Having seen the glass completely empty in the 1970s, I would say the glass is definitely half full and it is filling. There is a long way to go, however, and progress has not been uniform.

A longer-term perspective also helps put in context Canada's current realization that Asia is important, if not crucial, to our future well-being.

la relation du Canada avec la région de l'Asie-Pacifique. Je me réjouis que vous ayez entamé cette étude, car elle est tout à fait d'actualité et elle est importante.

J'ai des liens étroits avec l'Asie depuis près de 40 ans, parce que j'y ai fait des études, j'y ai vécu et j'y ai travaillé. Depuis quelque temps, j'observe et je commente ce qui se passe dans cette région, à partir de la côte Ouest.

C'est en 1975 que j'ai débarqué pour la première fois en Asie, alors que je commençais ma carrière d'agent au ministère qu'on appelait alors le ministère des Affaires extérieures. J'y avais été envoyé pour apprendre le mandarin, afin de me préparer à une affectation à l'ambassade canadienne à Pékin, où j'ai travaillé de 1978 à 1980, au tout début de nos relations avec la Chine. Par la suite, diverses affectations ministérielles au Pakistan, en Corée et à Taïwan, entre deux séjours à Ottawa, m'ont permis de garder des contacts étroits avec l'Asie et de suivre de près les activités du Canada dans cette région.

En 2001, je suis entré chez Time Warner, le conglomérat américain dans le secteur des médias et du divertissement, comme vice-président principal des politiques publiques pour l'Asie. J'ai travaillé pendant près de 10 ans au siège régional de la société à Hong Kong. Ça a été pour moi l'occasion de prendre du recul, de voir le rôle du Canada à partir de l'étranger, comme le font les autres pays, et d'observer, à partir d'une grande entreprise américaine implantée en Asie, comment le Canada était perçu dans la région.

Je suis revenu au Canada depuis peu, et je suis actuellement cadre en résidence à la Fondation Asie-Pacifique du Canada; je sais que le PDG de cette fondation, Yuen Pau Woo, s'est entretenu avec vous récemment. Je suis aussi vice-président du comité canadien auprès du Pacific Economic Cooperation Council, qu'on appelle le PECC.

Si je vous parle de ma longue expérience de l'Asie, ce n'est pas pour vous faire croire que je suis un spécialiste, car je n'en suis pas. En fait, plus on passe de temps dans une région, plus on se rend compte qu'on a des choses à apprendre. Donc, si je vous parle de mon expérience, c'est parce que cela m'a permis de prendre un certain recul sur l'évolution de la situation et sur l'évolution de nos relations avec cette région, ce qui fait assurément partie de votre étude.

Par exemple, s'agissant de la démocratisation de la Chine, on se demande souvent si le verre est à moitié plein ou à moitié vide. Comme j'ai constaté par moi-même qu'il était complètement vide dans les années 1970, je vous dirai sans hésiter que le verre est à moitié plein et qu'il continue de se remplir. Mais il y a encore beaucoup à faire, et les progrès ne sont pas uniformes.

Quand on adopte une perspective à plus long terme, on voit bien, comme le Canada est en train de s'en rendre compte, que l'Asie est importante, voire cruciale pour le maintien de notre niveau de vie.

I think it is no secret that Canada's engagement with Asia has not been consistent. Interest has been episodic, and that has and is hurting us today. If we leave aside the legacy of the very early contact with Asia, which was largely through Canadian missionaries, from the 1950s on we started building a strong Asian policy foundation, initially through the Colombo Plan in South Asia, through our relatively early recognition of the People's Republic of China, through strong engagement with ASEAN, being a founding member of APEC, and so on.

However, for the past 10 or 15 years, indeed until quite recently, this legacy of goodwill was squandered by what I guess I would call a benign neglect. Quite simply, we dropped out of sight, relatively speaking. There are reasons for this I am sure, but I am happy to notice that over the past three to four years, this neglect is being reversed.

However, although we have started showing up again, simply showing up, while it is a good start, is not enough; we have to earn back the credibility we once had. Asia is not sitting back, waiting for us to show up again. However, the good news is that we are welcome when we do; we have a reservoir of goodwill to draw on still.

In closing, I would add that one relatively underutilized channel of contact that Canada could engage with more is through Track II dialogue. Here I would like to mention the role of the Pacific Economic Cooperation Council, PECC. It is a tripartite, non-governmental organization. It is tripartite in the sense that it encompasses academics, government officials in their private capacity and private-sector representatives — a so-called Track II organization that is really a think-tank for the region. It has been around since 1980. Canada was a founding member and is still active. PECC produces studies and thought pieces on the region, its challenges and future directions. Being a Track II organization, it is a good forum for testing out ideas and building informal networks in the region.

I would be happy to discuss PECC's current research interests, which include open regionalism with a study of trade architectures, and inclusive growth and social cohesion, which is a growing issue for the region. A lot of work has been done in bringing down trade barriers, but the benefits have not trickled through to all parts of the population. There are also the issues of infrastructure and connectivity, both physical and human, which include energy, transport and services.

Indeed, this coming weekend, the PECC's twenty-first annual general meeting is taking place in Vancouver for the first time in many, many years. This meeting will be held in Vancouver in conjunction with the Canada-Asia 2013 forum organized by the

Ce n'est un secret pour personne que l'intérêt du Canada pour l'Asie n'a pas été constant. Il a été épisodique, et c'est notre talon d'Achille aujourd'hui. Mis à part l'héritage de nos tout premiers contacts avec l'Asie, essentiellement par le truchement de missionnaires canadiens, c'est à partir des années 1950 que nous avons commencé à établir une solide relation avec l'Asie, d'abord avec le plan Colombo pour l'Asie méridionale, puis avec notre reconnaissance, relativement tôt, de la République populaire de Chine, et ensuite par notre ferme engagement au sein de l'ANASE, de l'APEC, dont nous sommes un membre fondateur, et cetera.

Toutefois, depuis 10 ou 15 ans jusqu'à encore tout récemment, cette relation de bienveillance s'est transformée en ce que j'appelle de l'indifférence bienveillante. Nous nous sommes tout simplement retirés de la scène. Pour toutes sortes de raisons, j'en suis sûr, mais je me réjouis de voir que, depuis trois ou quatre ans, nous essayons de corriger cela.

Toutefois, le simple fait de se montrer sur le terrain, tout en étant un bon point de départ, n'est certainement pas suffisant. Il nous faut regagner la crédibilité que nous avons auparavant. L'Asie n'attend pas que nous daignons montrer le bout du nez. Mais fort heureusement, quand nous le faisons, nous sommes bien accueillis. Cette région a donc conservé une certaine bienveillance à notre égard, sur laquelle nous pouvons encore miser.

En conclusion, j'aimerais simplement ajouter qu'il existe une voie de communication que le Canada pourrait utiliser davantage, et je veux parler de la diplomatie parallèle. À ce propos, j'aimerais parler du rôle du Pacific Economic Cooperation Council, le PECC. C'est une organisation non gouvernementale tripartite, en ce sens qu'elle regroupe des universitaires, des fonctionnaires à titre privé et des représentants du secteur privé. C'est donc une sorte d'organisation qui pratique la diplomatie parallèle, car c'est en fait une cellule de réflexion sur l'ensemble de la région. Cette organisation existe depuis 1980. Le Canada en a été un membre fondateur et continue d'y jouer un rôle actif. Le PECC produit des études et des documents de réflexion sur la région, sur ses défis et sur ses perspectives. Étant partie à la diplomatie parallèle, le PECC est une bonne tribune pour tester de nouvelles idées et développer des réseaux informels dans la région.

Je serai ravi de vous parler plus longuement des sujets qui intéressent actuellement le PECC, notamment le régionalisme ouvert, avec une étude sur les architectures commerciales, ainsi que la croissance inclusive et la cohésion sociale, qui sont un sujet de plus en plus important dans la région. Bon nombre de barrières douanières ont été levées, mais les bienfaits de ces mesures ne se sont pas répercutés sur tous les secteurs de la population. Il y a aussi les dossiers de l'infrastructure et de la connectivité, aussi bien physique qu'humaine, et cela inclut l'énergie, les transports et les services.

En fait, le PECC va tenir, le prochain week-end, sa 21^e assemblée générale annuelle, et ça va se passer à Vancouver pour la première fois depuis longtemps. C'est organisé par la Fondation Asie Pacifique du Canada, en parallèle avec le forum

Asia Pacific Foundation of Canada. We will have a good group of Asian experts and Canadians interested in Asia meeting together over the next three or four days of next week.

I will close my comments there. I would be happy to elaborate on this and any other themes you wish to pursue. Thank you.

The Chair: Thank you, Mr. Stephens. I do have a list of questioners.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: My first question will be for Mr. Stephens.

In a very interesting article published in June last year by the Asia Pacific Foundation of Canada, you say that Canada is not very present in Asian media. What initiatives would you recommend to increase our presence in the media, and how should Canadian authorities position themselves?

[English]

Mr. Stephens: Thank you for the question.

There is no question that as the media world has evolved, the Canadian presence in Asia has declined. The media has an important role in interpreting to Canadians what is happening from a Canadian perspective. Of course, there are news feeds from other organizations that Canadians can see, but the representation of Canadian media in Asia is very slim. I guess the one exception is the Beijing bureau of *The Globe and Mail*, which has been there since the 1950s and continues to provide a good source. We have correspondents in Beijing. However, other than that, I do not think the Canadian media has any other presence in Asia. This is something very difficult for government to remedy; it is a private sector issue. I think it is unfortunate.

I am not necessarily advocating this as a solution for Canada, but if we look at the Australians, with whom we are very often compared, Australia has made a conscious effort to try to project its voice in Asia and to project what is happening in Asia back to Australians through its government corporation, the ABC. It has also funded a network, called Australia Network, that is available throughout Asia on most of the cable platforms and so forth.

If you like, the comparison might be that it is along the lines of an Australian BBC. It is interesting to note that China is doing exactly the same thing with its new English-language platform, which projects China's voice.

Canada has been absent. It is unfortunate that the gap has not been filled to the extent that one would wish by the Canadian private sector. I guess the market speaks in that regard. Without the voice of Asia and without the direct interpretation back, it is not surprising that Canadians' views are filtered through those of

Canada-Asie 2013. Nous accueillerons un bon groupe de spécialistes asiatiques et canadiens qui souhaitent se rencontrer pendant trois ou quatre jours la semaine prochaine.

Je vais m'arrêter là pour l'instant. Je serai ravi de revenir sur ce sujet ou sur d'autres qui vous intéressent particulièrement. Je vous remercie.

La présidente : Merci, monsieur Stephens. J'ai une liste de plusieurs sénateurs qui veulent poser des questions.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Ma première question s'adressera à M. Stephens.

Dans un article fort intéressant de la Fondation Asie Pacifique du Canada paru en juin dernier, vous mentionnez que la voix du Canada est plutôt silencieuse auprès des médias en Asie. Quelles recommandations voudriez-vous faire à ce sujet, et de quelle manière les instances canadiennes devraient-elles se positionner selon vous?

[Traduction]

M. Stephens : Je vous remercie de votre question.

Il est indéniable que le monde des médias a évolué et que la présence canadienne en Asie a décliné. On sait que les médias jouent un rôle important quant à façon dont ils présentent aux Canadiens de ce qui se passe dans le monde, dans une perspective canadienne. Bien sûr, les Canadiens peuvent se brancher sur les fils de nouvelles d'autres organisations, mais la représentation des médias canadiens en Asie est très mince, la seule exception étant le bureau que le *Globe and Mail* maintient à Pékin, depuis les années 1950, qui continue d'être une bonne source d'information. Nous avons des correspondants à Pékin, mais à part ça, je ne pense pas que les médias canadiens aient d'autres antennes en Asie. C'est un problème auquel le gouvernement peut difficilement remédier, car ça relève du secteur privé. Je trouve cela regrettable.

Ce n'est peut-être pas nécessairement la solution que le Canada devrait retenir, mais les Australiens, à qui on nous compare très souvent, s'emploient résolument, par l'intermédiaire d'une société d'État, ABC, à faire entendre leur voix en Asie et à faire savoir aux Australiens ce qui se passe en Asie. L'Australie finance également un réseau, Australia Network, disponible dans toute l'Asie sur la plupart des plates-formes de câbles.

On pourrait comparer cela à une sorte de BBC australienne. Je vous signale en passant que la Chine est en train de faire exactement la même chose, avec sa nouvelle plate-forme en langue anglaise, qui fait entendre la voix de la Chine.

Mais le Canada est absent, et c'est regrettable parce que ce vide n'a pas été comblé adéquatement par le secteur privé canadien. Et le marché en est le reflet direct. Sans la voix de l'Asie et sans présence canadienne sur place, il n'est pas surprenant que les opinions des Canadiens soient modelées par des médias étrangers,

others, or else they just find that information crowded off the front page. Equally, the projection of Canada's voice is increasingly drowned out by those of others.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: My second question is for Ms. Goldfarb.

In your opinion, where in Asia should Canada strategically direct its foreign aid to better allow for security risks and economic needs in recipient countries, in order to strengthen the economic context for Canadian businesses?

[English]

Ms. Goldfarb: I just want to ensure I understand the question correctly. Could you clarify, so I ensure I answer your question?

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Certainly. CIDA is now back with Foreign Affairs, and Canada usually provides aid to countries which need it. I asked you where in Asia should Canada strategically direct its foreign aid to better allow for security risks in recipient countries, and also better meet their economic needs, in order to strengthen the economic context for Canadian businesses?

Are the countries that receive aid taken into account? Is it more profitable for Canadian companies to do business in countries that receive Canadian aid?

[English]

Ms. Goldfarb: I am not an expert on security risks and some of the political dimensions that you asked about in your question. However, I guess I could briefly comment on aid, how we decide what the right criteria are for aid and what the relationship is between Canadian commercial interests and foreign aid, which I think is what you are getting at.

We have to think more broadly about development policy as going beyond simply foreign aid dollars. My own research has looked at the question of how we can best help poor countries. How we can best do so is not necessarily a question of how much aid we give to poor countries, because we know that flows like investment, trade and remittances, which are private sector flows, are all much more significant in terms of both their volume and their impact on poverty alleviation, and even on the growth in these countries. They are not perfect tools, but they are certainly ways in which we can help economic growth, or have an impact, both on the business strategy side of things and also on the policy front in terms of removing barriers to trade with those countries.

ou que les informations qui pourraient les intéresser soient reléguées à la dernière page des journaux. Et réciproquement, la voix du Canada se perd de plus en plus dans la multitude de médias étrangers.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Ma deuxième question s'adresse à Mme Goldfarb.

Selon vous, dans quels pays le Canada pourrait-il affecter son aide internationale de façon stratégique en Asie pour mieux tenir compte des risques en matière de sécurité dans les pays bénéficiaires et de leurs besoins au plan de la croissance économique, pour renforcer le contexte des affaires pour les entreprises canadiennes?

[Traduction]

Mme Goldfarb : Je n'ai pas tout à fait compris votre question. Pourriez-vous la préciser, pour que je puisse y répondre?

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Certainement. L'ACDI est maintenant sous la direction du ministère des Affaires étrangères, et normalement le Canada est un pays qui fournit de l'aide à des pays qui en ont besoin. Je vous demandais si vous aviez une idée de la façon stratégique dont on pourrait envoyer cette aide en Asie et dans quels pays, pour mieux tenir compte des risques en matière de sécurité dans les pays qui sont les bénéficiaires, et aussi en comparaison avec leurs besoins au plan de la croissance économique, pour renforcer le contexte des affaires pour les entreprises canadiennes.

Est-ce qu'on doit tenir compte des pays qui reçoivent l'aide? Est-ce plus bénéfique pour les compagnies canadiennes d'aller dans ces pays?

[Traduction]

Mme Goldfarb : Je ne suis pas une spécialiste des risques de sécurité et des aspects politiques auxquels vous faites allusion dans votre question. Toutefois, je peux vous dire quelques mots sur l'aide internationale, comment nous déterminons les critères qu'il faut appliquer et quelle relation il doit y avoir entre les intérêts commerciaux canadiens et l'aide internationale, ce qui est l'essentiel de votre question, je crois.

Nos politiques de développement ne doivent pas se limiter à une aide financière. J'ai personnellement étudié la question de savoir quelle est la meilleure façon d'aider les pays pauvres. Et ce n'est pas nécessairement une question d'aide financière, car nous savons que les investissements, le commerce et les envois de fonds par le secteur privé sont beaucoup plus importants, de par leur volume, leur incidence sur la pauvreté, et même leur impact sur la croissance de ces pays. Ce ne sont pas des outils parfaits, mais ils sont utiles pour stimuler la croissance économique, ou tout au moins avoir un impact sur la stratégie commerciale et sur les politiques relatives à la suppression des barrières commerciales. Est-ce que les entreprises canadiennes ont intérêt à aller dans les

Is it better for Canadian companies that go into those countries where we have an aid relationship? One would probably say there would be an opening door effect where you have a relationship with that country and then you can get better access to their leadership. However, we need to think about aid dollars going into areas where there is a need and where we can improve people's outcomes.

We also need to think about other policy tools we can use that go beyond aid that can help us improve our commercial relationships. The DFAIT-CIDA merger may help aid specialists within the Department of Foreign Affairs to have a better understanding of how the world economy has changed and what that means and the relationship between development and trade and investment. Conversely, I think it is important for those people who deal with trade and investment to think also about the impacts on poverty reduction. They are not unrelated, but I would not say you want to develop your aid policies specifically based on commercial interests. I would not recommend that as the way to develop a foreign aid policy.

If you are thinking more broadly about a development policy, there may be ways for you to have trade policies that can help with both poverty alleviation and Canada's commercial interests.

If you take Indonesia, which is one of Canada's most important future markets, it is a poor country and a difficult country to do business in. We have commercial interests in that country, and there are probably ways that Canadian policy can help, aid policy can help in that country. There may be ways where those two things coincide, but I do not want to say, without doing a full analysis, where specifically we should send our aid. Hopefully that addresses your question.

Senator Ataullahjan: When we talk about trade, we will invariably bring up the issue of human rights, such as labour conditions. Yesterday our witnesses said that the link between trade and human rights is not working. When we talk about issues, we should talk about them but not mention human rights. When we mention human rights we are perceived as lecturing, and that does not seem to work. How do we ensure that when we sign trade agreements, human rights are not violated?

Ms. Goldfarb: That is a very important question. The recent case of the disaster, the devastating factory collapse in Bangladesh, illustrates how important thinking through these issues is. Canadian policy-makers eliminated tariffs on goods coming from the poorest countries about a decade ago, and that led to a huge increase in Bangladeshi imports to Canada, Bangladeshi clothing. Of course, we all know that Joe Fresh is connected with working in that factory. There are two issues here. The first one is a real question of Canadian business leadership. It is not necessarily a policy question, but that case in Bangladesh

pays qui reçoivent notre aide plutôt que dans les autres? Je suppose que, si vous avez déjà une relation bien établie avec un pays, les portes s'ouvrent plus facilement et que vous pouvez avoir plus facilement accès aux autorités. Pour autant, il ne faut pas oublier que l'aide financière doit être accordée aux pays qui en ont besoin afin d'améliorer la condition des populations.

Nous devons aussi réfléchir à d'autres outils politiques, à part l'aide étrangère, qui pourraient nous aider à améliorer nos relations commerciales. La fusion du MAECI et de l'ACDI aidera peut-être les spécialistes de l'aide internationale, au ministère des Affaires étrangères, à mieux comprendre en quoi l'économie mondiale a changé, ce que ça signifie, ainsi que les relations entre le développement, le commerce et les investissements. Réciproquement, je pense qu'il est important que ceux qui s'occupent de commerce et d'investissement réfléchissent eux aussi aux impacts que cela peut avoir sur la réduction de la pauvreté. Tout se tient, mais il ne faut pas pour autant élaborer des politiques d'aide uniquement en fonction des intérêts commerciaux. Ce n'est certainement pas ce que je recommande.

Si vous voulez parler d'une politique de développement en termes plus généraux, il est sans doute possible d'avoir des politiques commerciales qui favorisent à la fois la réduction de la pauvreté et les intérêts commerciaux du Canada.

Prenez le cas de l'Indonésie, qui est l'un des futurs grands marchés du Canada. C'est un pays pauvre, où il est difficile de faire des affaires. Nous y avons des intérêts commerciaux, et on pourrait certainement faire en sorte que la politique du Canada contribue également à réduire la pauvreté dans ce pays. Il y a certainement des points de convergence entre les deux, mais je ne peux pas vous dire, sans avoir analysé la situation de près, à quels pays précisément nous devrions offrir de l'aide. J'espère avoir répondu à votre question.

La sénatrice Ataullahjan : Quand on parle d'échanges commerciaux, on touche invariablement à la question des droits de la personne, en l'occurrence les conditions de travail. Hier, des témoins nous ont dit que ça ne sert à rien de chercher à faire un lien entre eux le commerce et les droits de la personne. Que lorsque nous parlons de commerce, nous devrions nous limiter à ça, sans aborder la question des droits de la personne, car nos interlocuteurs ont l'impression qu'on veut leur donner des leçons, et ça ne marche pas. Dans ce cas, comment pouvons-nous être sûrs qu'en signant des accords commerciaux, nous ne cautionnons pas la violation des droits de la personne?

Mme Goldfarb : C'est une question très importante. La récente tragédie qui s'est produite au Bangladesh avec l'effondrement d'une usine montre combien il est important de réfléchir à toutes ces questions. Il y a une dizaine d'années, les décideurs canadiens ont éliminé les tarifs douaniers sur les biens provenant des pays les plus pauvres, et ça s'est traduit par une augmentation considérable des importations au Canada de vêtements du Bangladesh. Nous savons tous que des vêtements de la marque Joe Fresh étaient fabriqués dans cette usine. Cette situation soulève deux questions. La première est celle du leadership que

demonstrates the responsibility Canadian companies have to ensure their supply chains are in line with the same set of values that their company or Canada has with minimum labour and safety standards.

I think we will see some movement to more company leadership to ensure those risks, along with supply chain. When we are engaged with countries that have different human rights, different labour standards, for example, than we do, our companies need to ensure they have the right relationships — I talked before about the importance of relationships — with a trusted local partner. They cannot assume everything is going fine without being on the ground and knowing what is going on there. I think there is responsibility on the part of the Canadian private sector — and their own self-interests — to ensure these supply chain risks are mitigated, and when they are engaging in trade with countries with different standards, that those standards are kept in line with what we would consider reasonable in Canada.

In terms of the right policy tool for addressing if we want to include human rights standards in trade agreements that we are negotiating, one thing governments can do — this is a very tricky question — is work with companies on the ground to address the supply chain risk issues I just talked about by helping set them up with trusted local partners and establish relationships with markets. This is a way in which the government can have a positive impact.

There is one line of thought that argues that you should put human rights conditions into trade agreements. Another line of thought says that you need the right policy tool to address each issue, that trying to mix up those two would put environmental and labour standards into trade agreements and it will make it difficult to achieve trade ends, and that you should use the right policy tool for each specific issue. This line of thought says that you should have different ways to address labour conditions, whether through international bodies and elsewhere. I am not an expert specifically on that issue. We have not done research in that area on the question of what the pros and cons are of putting human rights conditions specifically into trade deals.

The Chair: I have a long list, so I will encourage shorter responses. We can follow up with written responses so we can get everyone's questions in.

Senator Nolin: My first question is directed to Ms. Goldfarb. As you know, last October Canada joined the Trans-Pacific Partnership negotiation, and Japan joined the group last April. According to DFAIT, excluding Japan, the TPP market represents more than 658 million people with a combined GDP of more than \$20 trillion.

doivent exercer les entreprises canadiennes. Ce n'est pas nécessairement une question de politique gouvernementale, et la tragédie du Bangladesh montre bien que les industriels canadiens doivent s'assurer que leurs chaînes d'approvisionnement respectent les mêmes valeurs que leur entreprise ou qu'elles respectent les normes de sécurité au travail en vigueur au Canada.

Je pense que les entreprises canadiennes vont faire preuve de plus de leadership face à ces risques, tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Lorsqu'elles veulent faire des affaires dans un pays qui n'a pas les mêmes valeurs que nous en matière de droits de la personne, de conditions de travail, par exemple, elles doivent s'assurer qu'elles ont, sur place, un partenaire de confiance — et j'ai parlé tout à l'heure de l'importance de ces relations. Les industriels canadiens ne doivent pas supposer que tout va bien aller s'ils ne sont pas présents sur le terrain et s'ils ne savent pas ce qui s'y passe. J'estime que c'est leur responsabilité — et c'est aussi leur intérêt — de s'assurer que les risques que posent leurs chaînes d'approvisionnement restent minimes et que, lorsqu'ils entament des relations commerciales avec des pays qui ont des normes différentes, ces normes restent raisonnables, d'un point de vue canadien.

S'agissant des outils à utiliser pour inclure des normes sur les droits de la personne dans les accords commerciaux que nous négocions, les gouvernements pourraient — mais c'est une question très délicate —, aider les entreprises sur le terrain à évaluer les risques que présentent les chaînes d'approvisionnement dont je viens de parler, à établir sur place des relations avec des partenaires de confiance, et à nouer des contacts avec les marchés. Dans ce domaine, le gouvernement pourrait jouer un rôle très positif.

Il existe deux écoles de pensée : certains prônent l'inclusion des droits de la personne dans les accords commerciaux, tandis que d'autres estiment qu'il faut avoir les bonnes politiques pour chaque situation, car l'inclusion de normes environnementales et de normes de travail dans un accord commercial nuit au commerce. Dans ce dernier cas, ça signifie qu'il faut s'adresser à des instances différentes pour ce qui est des conditions de travail, par exemple des organisations internationales. Je ne suis pas une spécialiste en la matière, et nous n'avons pas fait de recherche sur les avantages et les inconvénients de l'inclusion des droits de la personne dans les accords commerciaux.

La présidente : J'ai une longue liste de noms, et je vais donc inviter les témoins à nous donner des réponses plus concises. Ils peuvent aussi nous faire parvenir des réponses écrites, de sorte que tous ceux qui le souhaitent auront le temps de poser leurs questions.

Le sénateur Nolin : Ma première question s'adresse à Mme Goldfarb. Comme vous le savez, le Canada s'est joint aux négociations du Partenariat transpacifique en octobre dernier, et le Japon lui a emboîté le pas en avril dernier. Selon le MAECI, le marché du PTP représente, le Japon exclu, plus de 658 millions de personnes, pour un PIB total de plus de 20 billions de dollars.

My first question is general. Which sectors of industries and which region of Canada will likely gain or be affected negatively as the result of such a huge trade negotiation?

Ms. Goldfarb: We have not done a study specifically on the TPP and which sectors and industries would gain or be affected negatively. However —

Senator Nolin: If I may interrupt, if you want to send the answer to the committee in writing — because my question is quite large, the answer could be quite large — you could follow up with a written answer. I think we would benefit greatly from a written answer.

Ms. Goldfarb: I would say since we have not done a study on it, the impact would be across the country.

We cannot say specifically without doing an analysis, but we expect there would be benefits not only for trade in goods, but trade in services. Trans-Pacific Partnership is supposed to be a leading edge agreement going beyond what we have in our existing trade agreements. It is going to be focused on issues related to trade in services, movements of people, issues that go beyond our traditional trade agreements. One area that could benefit are all the regions of the country that sell services to the world, and that is one area where there could be a major benefit or impact. The idea is that we must be around the table at those talks because it has the potential to be one of the world's largest trade deals.

Senator Nolin: Mr. Stephens, complementary to that, what specific barriers to trade and investment should be addressed in the FTA among the TPP countries?

Mr. Stephens: On the part of the TPP, there are two dimensions to it of course. There are the current 11 partners, including Japan. Canada has good trade relations with some of them, free trade agreements with some. The important thing about the TPP is that it took a while for Canada to get into this game. As we know, we were latecomers; we are now part of that process. However, it is part of a larger, longer-term game, so the TPP is proceeding. It could well expand beyond Japan. At the same time, there are other regional trade groupings forming, the Regional Cooperative Economic Partnership, that does not include Canada, the Pacific Alliance, other things. This — the TPP — gets Canada into the game.

Eventually, these would ideally be brought together through some kind of much broader free trade agreement of the Asia-Pacific.

Specifically with respect to investment, the TPP is a high-standard agreement. Investment commitments will be required in the area of government procurement, et cetera. I am not privy to the detailed negotiations, but Canada has already crossed the

Ma première question est d'ordre général. Quels secteurs de l'industrie et quelles régions du Canada sont susceptibles d'être touchés, positivement ou négativement, par des négociations commerciales d'une telle envergure?

Mme Goldfarb : Nous n'avons pas fait une étude spécifique sur le PTP et sur les secteurs industriels qui en profiteront ou non. Toutefois...

Le sénateur Nolin : Excusez-moi de vous interrompre, mais vous pourriez peut-être nous envoyer la réponse par écrit, car je reconnais que ma question est très vaste et que la réponse pourrait, par conséquent, être assez longue. Je vous propose donc de nous envoyer votre réponse par écrit, cela nous serait très utile.

Mme Goldfarb : Étant donné que nous n'avons pas fait d'études là-dessus, je pense que la réponse concernera l'impact sur l'ensemble du pays.

Il est difficile de vous le dire sans avoir fait d'analyse précise, mais nous pensons qu'il y aura des retombées positives non seulement sur le commerce des biens, mais aussi sur le commerce des services. Le Partenariat transpacifique est censé être un accord avant-gardiste, qui va plus loin que nos accords commerciaux actuels. Il va porter principalement sur les questions liées au commerce des services, à la libre circulation des personnes, bref, des questions qui dépassent le cadre des accords commerciaux traditionnels. Toutes les régions du pays qui vendent des services dans le monde entier pourraient bénéficier de cet accord, car dans ce secteur, les retombées pourraient être considérables. C'est pour cela qu'il faut que nous fassions partie des négociations, car c'est un accord commercial qui sera sans doute l'un des plus importants au monde.

Le sénateur Nolin : Monsieur Stephens, sur le même sujet, quels obstacles précis au commerce et aux investissements le PTP devrait-il régler entre les membres signataires de cet accord?

M. Stephens : S'agissant du PTP, j'aurai deux remarques à faire. Il y a d'un côté les 11 partenaires actuels, y compris le Japon. Le Canada a de bonnes relations commerciales avec certains d'entre eux, même parfois des accords de libre-échange. Mais il ne faut pas oublier que le Canada a attendu un certain temps avant de se décider. Ça nous a pris du temps, mais maintenant, nous y sommes. Le PTP est toutefois un processus à long terme, de grande envergure, et les choses avancent. Il pourrait bien y avoir d'autres membres, après le Japon. Et d'un autre côté, il y a les autres groupes commerciaux régionaux, comme le Partenariat économique intégral régional, qui ne comprend pas le Canada, et l'Alliance du Pacifique. Le PTP fait entrer le Canada dans l'arène, en quelque sorte.

Il faut espérer qu'un de ces jours, toutes ces organisations seront regroupées dans un vaste accord de libre-échange Asie-Pacifique.

Pour ce qui est de l'investissement, le PTP est un accord de haut niveau, qui exigera des engagements dans le domaine des marchés publics, et cetera. Je ne suis pas dans le secret de ces négociations, mais le Canada a l'expérience de ces dossiers. Bien

bridge on many of these things. Obviously the United States and Mexico, through NAFTA, are now rolled into the TPP. We have agreements with Chile and others.

While additional commitments will no doubt be required, I think we need to look at these investment commitments as being very much a two-way street. Whereas we may be required to reduce or open up investment in certain areas where we already have very few restrictions, these could obviously be a benefit to Canada, but reciprocally, we will get more opportunities for Canadian investment. Investment is the path that helps not only trade in goods but also trade in services, and this should provide a good foundation for expansion of our goods and services exports to this growing part of the world.

Senator Dawson: We have had many witnesses come before us and speak to us about the issue that as we go east, fewer and fewer people are interested in Asia-Pacific issues, whether trade or politics. One of the objectives of these committees is to expose, debate and try to get coverage on these issues. What recommendations would you make to us to try to find ways to raise the profile and convince the politicians? We need to convince the people because politicians react to needs of the population. How do you we convince Canadians that this is an opportunity we need to seize? We cannot go back to benign neglect. We have to convince Canadians this is worthy of investment both from the political perspective and the perspective of encouraging our companies to realize these markets must be explored and exploited by Canadian companies.

What can we do to raise the profile of the Asia-Pacific and Asia-Pacific growth? We are far from B.C., as you know. We cannot see Russia from here.

Mr. Stephens: I take it the question is for me. Working with the Asia-Pacific Foundation, which you have already heard, you will be aware that the foundation, which was established to raise the profile of Asia in Canada, has various activities under way, including this National Conversation on Asia, which has taken place in various parts of the country. The idea is to try to raise profile; we speak and we write about it. You have asked specifically what governments can do. One of the things is exactly what you are doing, senator — putting the spotlight on these issues by holding hearings, by conducting studies. Of course, government is not just Parliament and the federal government. It involves three levels. I think it is helpful to also involve the provincial and municipal governments in this. We see trade missions from time to time from various municipal and provincial administrations as helpful. They bring their companies to Asia, but it also raises profile back in those communities.

entendu, les États-Unis et le Mexique, par l'intermédiaire de l'ALENA, font maintenant partie du PTP. Nous avons des accords commerciaux avec le Chili et d'autres pays.

Même s'il faudra bien évidemment donner des engagements supplémentaires, je pense qu'il faut bien comprendre qu'en ce qui concerne l'investissement, ces engagements seront réciproques. Il nous faudra peut-être restreindre ou ouvrir davantage les possibilités d'investissement dans certains secteurs où nous avons déjà très peu de restrictions, et ça peut être manifestement bénéfique pour le Canada, mais réciproquement, nous aurons plus de débouchés pour les investissements canadiens. L'investissement est le ressort non seulement du commerce des biens, mais aussi du commerce des services, et ça devrait servir de moteur à l'expansion de nos exportations de biens et de services dans cette région du monde qui est en pleine croissance.

Le sénateur Dawson : Un grand nombre de témoins nous ont dit que, plus nous allons vers l'Est, moins il y a de gens qui s'intéressent aux questions relatives à l'Asie-Pacifique, qu'il s'agisse de commerce ou de politique. L'un des objectifs de notre comité est de discuter de toutes ces questions et de faire en sorte qu'on en parle au Canada. Comment, à votre avis, pouvons-nous rehausser le profil de ce dossier et convaincre les politiciens? Nous avons d'abord besoin de convaincre la population parce que les politiciens l'écoutent davantage. Alors comment convaincre les Canadiens que c'est une occasion que nous devons saisir? Nous ne pouvons pas revenir à l'époque de l'indifférence bienveillante. Il nous faut convaincre les Canadiens que ça vaut la peine de s'investir dans ces régions, aussi bien nos gouvernements que nos entreprises qui ont des marchés à explorer et à exploiter.

Que pouvons-nous faire pour faire comprendre aux Canadiens l'importance de la croissance de la région Asie-Pacifique? Comme vous le savez, nous sommes loin de la Colombie-Britannique, nous ne pouvons pas voir la Russie de chez nous.

M. Stephens : Je suppose que c'est à moi que vous vous adressez. Comme je travaille à la Fondation Asie Pacifique, dont je vous ai déjà parlé, je peux vous dire que cette fondation, dont la mission est de rehausser l'image de l'Asie au Canada, a récemment lancé plusieurs initiatives, notamment Le dialogue canadien sur l'Asie, qui se déroule dans plusieurs régions du pays. L'objectif est de mieux faire connaître l'Asie; nous faisons des conférences et nous écrivons sur le sujet. Vous m'avez demandé précisément ce que les gouvernements peuvent faire. Eh bien justement, l'une des choses consiste exactement à faire ce que vous faites, sénateur, c'est-à-dire braquer les projecteurs sur ces questions-là en organisant des audiences publiques et en faisant des études. Et quand je parle des gouvernements, ce n'est pas seulement le Parlement et le gouvernement fédéral. Je parle des trois paliers de gouvernement, car il faut faire participer les gouvernements provinciaux et municipaux. Je constate que des missions commerciales sont organisées de temps à autre par des administrations municipales et provinciales, et je trouve cela utile. Ces administrations envoient leurs entreprises en Asie, et ça aussi, ça fait connaître davantage l'Asie dans nos collectivités.

A supportive environment is really one of the key elements. I would note that the Asia Pacific Foundation of Canada has an office in Toronto, so it is not just a West Coast organization. It has a board composed of people from all parts of Canada, both linguistic groups. We do what we can, and the foundation is ultimately a creation of Parliament and so government has played a role in that regard. This requires continued effort. Attention is easily distracted. This is not just a short-term, one-year or two- or three-year exercise. This is something that will require a generational change, and that is where we get into the younger generation and the raising of awareness of Asia and Asian languages in the schools. That is a provincial responsibility, obviously, but something that could be given encouragement at all levels.

Senator Demers: This is for the witness or witnesses. Some analysts have argued that Canadian foreign policy in Asia needs to encompass a broad range of issues and not focus primarily on commercial relationships and emerging markets: “A comprehensive connection including political and security processes is needed to demonstrate Canadians commitment and capacity.”

Mr. Stephens: I am happy to speak to that, senator. I fully agree with the proposition. Trade is extremely important. Out of the old expression about trade following the flag or the flag following trade, I am not sure which is true today, but it is a given that you cannot have a unidimensional foreign policy. Basically, to address this issue of benign neglect, we have taken the first step; we have started to show up: We have had ministers go now more frequently, and the Prime Minister has made a couple of visits to important partners and so forth. However, this needs to be sustained and needs to be long-term, and for that to be the case, you need to take — I know it is an overworked word — a strategic approach.

We have always had a strategic approach to the United States. It is part of our DNA. We understand why it is important. We look at the full range of our dimensions with our relationship with the United States, and we need to do the same with Asia. Asia is a very disparate place, of course, but we need to take a holistic approach.

You mentioned, for example, security. We need to look at what assets we have. We are not going to project security assets in the Asia-Pacific as the United States does, but there are many areas of security where Canada has a role to play. I am talking more about what we could call human security or soft security issues, the whole range of human smuggling, disaster relief. There are many forums developing where Canada could play a role. We used to play quite an active role back in the 1990s in the South China Sea issue by providing a forum for the facilitation of dialogue. Those are the sorts of things that would help because simply having a trade mission periodically is not going to cut it. We need to be there in all our dimensions. I mentioned the Track II dimension where we need to have a role, we need to be present. People notice whether you are engaged or simply chasing a quick return on the

L'un des éléments importants, c'est d'instaurer un climat propice. J'observe que la Fondation Asie Pacifique du Canada a un bureau à Toronto, donc ce n'est pas seulement une organisation de la côte Ouest. Son conseil d'administration est composé de gens issus de toutes les régions du Canada et de divers groupes linguistiques. Nous faisons ce que nous pouvons, car après tout, la fondation est une création du Parlement, et le gouvernement y joue un certain rôle. Il ne faut donc pas relâcher nos efforts, même s'il est facile de porter son attention ailleurs. Ce n'est pas un exercice à court terme, ni même sur deux ou trois ans. C'est quelque chose qui va nécessiter un changement générationnel, et c'est pour cela qu'il faut sensibiliser les jeunes générations à la culture et aux langues asiatiques, dans les écoles. C'est une responsabilité provinciale, c'est évident, mais c'est quelque chose qu'on pourrait encourager à tous les niveaux.

Le sénateur Demers : Je m'adresse à l'un ou l'autre des témoins, ou aux deux. Certains analystes prétendent que la politique étrangère du Canada en Asie devrait s'étendre à toute une gamme d'enjeux et non être axée sur les relations commerciales et les marchés émergents : « Il faut une approche globale qui inclut les questions de politique et de sécurité, si l'on veut démontrer l'engagement et la capacité du Canada. »

M. Stephens : Je suis ravi de répondre à votre question, sénateur. Je suis tout à fait d'accord avec ça. Le commerce est une chose très importante. Comme le dit le vieil adage, le commerce suit le drapeau, ou bien est-ce l'inverse aujourd'hui... Quoi qu'il en soit, c'est un fait qu'on ne peut pas avoir une politique étrangère unidimensionnelle. Pour répondre à ce reproche d'indifférence bienveillante qu'on lui a fait, le Canada a décidé de se montrer davantage sur le terrain. Les ministres y vont dorénavant plus souvent, et le premier ministre a rendu visite à des partenaires importants. Par contre, il faut que ces contacts soient plus réguliers et qu'ils visent le long terme, ce qui nécessite — je sais que le terme est galvaudé — une approche stratégique.

Nous avons toujours eu une approche stratégique à l'égard des États-Unis. Ça fait partie de notre ADN. Nous savons pourquoi c'est important. Nous savons prendre la mesure de toutes les facettes de notre relation avec les États-Unis. Nous devons en faire autant avec l'Asie. Même si c'est une région très disparate, nous devons adopter une approche holistique vis-à-vis de l'Asie.

Vous avez parlé de sécurité. Il faut d'abord faire l'inventaire de ce que nous avons. Nous n'allons pas envoyer en Asie-Pacifique autant de biens de sécurité que les États-Unis, mais dans le domaine de la sécurité, il y a beaucoup de secteurs où le Canada a un rôle à jouer. Je veux parler de la sécurité humaine ou de la sécurité dite douce, le passage de clandestins, les secours humanitaires, et cetera. De nombreux forums sont en train de se constituer, où le Canada pourrait jouer un rôle. Dans les années 1990, nous avons joué un rôle actif dans le conflit de la mer de Chine méridionale, en offrant un forum pour faciliter le dialogue. Ce sont des initiatives qui pourraient être utiles, car il ne suffit pas d'envoyer des missions commerciales à intervalles réguliers. Il va falloir assurer une présence tous azimuts. J'ai parlé des réseaux de diplomatie parallèle où nous devons jouer notre

dollar or when you appear to be committed. It involves security, trade and a commitment to cultural exchange, et cetera. I would agree with the proposition.

Senator Wallace: Ms. Goldfarb, you mentioned that you felt we should focus our Canadian efforts to develop trade and economic opportunities with countries close to our sweet spot, as you referred to it. I believe in the Asia-Pacific area you said there were 24 countries on that list. When you say that, I am wondering what your comment would be on the approach that the Canadian government is now taking to developing these relationships and opening these doors with emerging markets, in particular in the Asia-Pacific.

Do you feel that we are being focused enough as a country? Are we focusing on countries where the greatest opportunity exists or could exist to match what we have in Canada in terms of our services, materials and opportunities to develop? Are we matching those properly, or are we taking a broad, sweeping approach to it, without the necessary strategic focus to develop real opportunity? Again, the government can only do so much. It can establish the framework, set the table, open up, through policy, develop opportunities for Canadian industry and private sector to step in, but that is what must happen. That is where the trade and activity occur. It is a rambling question, but it comes back to the point of focus. Are we being focused enough in our Canadian approach in developing these economic opportunities needed in this country?

Ms. Goldfarb: Thank you for that question. I want to clarify that the 24 countries we listed in our report as the most important future markets to Canada are not all in the Asia-Pacific region. Twenty-four countries are the overall list. Many of these countries are in Southeast Asia and include South Korea and countries like India and China.

Are we being focused enough? It is a very good question. Certainly the officials at DFAIT, the limited number of trade negotiators we have, are working overtime. We are negotiating with everybody, everywhere. There is definitely scope for Canadian policy to be more focused. In the last Global Commerce Strategy that the government produced, we came up with a number of priority regions, but those regions were essentially everywhere in the world. There is more scope to be more focused. I think a key issue is that Canada has not really been successful at negotiating a large free trade deal since the Canada-United States deal. We are apparently close to negotiating one with the Europeans and we are negotiating with Japan, India, the TPP and others. We have not actually signed a deal with a big one. It is critical that we sign an important deal with an important future market for Canada that will set a precedent for signing deals with other large important markets to Canada. That will send a signal to the world that we are capable of doing this, we can negotiate in good faith and make

rôle, où nous devons être présents. Les gens remarquent vite si vous êtes là pour faire de l'argent rapidement ou bien si vous êtes vraiment engagés. Alors je suis d'accord, ça comprend la sécurité, le commerce et un engagement sur le plan culturel, et cetera.

Le sénateur Wallace : Madame Goldfarb, vous nous conseillez de concentrer nos efforts sur le développement de relations commerciales et économiques avec des pays qui sont proches de notre zone de confort, pour reprendre vos propres termes. Si je me souviens bien, vous avez dit qu'il y avait 24 pays de la zone Asie-Pacifique qui figuraient sur cette liste. J'aimerais donc savoir ce que vous pensez des démarches entreprises par le gouvernement canadien pour développer nos relations avec ces marchés émergents, notamment en Asie-Pacifique.

Pensez-vous que ces démarches soient suffisamment coordonnées? Est-ce que nous concentrons nos efforts sur les pays qui nous offrent le maximum de débouchés ou qui sont un bon complément pour le Canada, en ce qui concerne les services, les ressources et les opportunités à saisir? Est-ce que nous faisons attention à cette complémentarité, ou bien est-ce que nous avons une approche globale et pas toujours axée sur les débouchés réels? C'est vrai, le gouvernement ne peut pas tout faire. Il peut définir un cadre général, faire les préparatifs nécessaires et, au moyen de politiques, ouvrir des débouchés pour le secteur privé canadien, mais ensuite, il faut que ça se concrétise. Il faut que le commerce et l'activité industrielle s'ensuivent. C'est une question un peu décousue, mais ça nous ramène à la stratégie. Est-ce que notre stratégie est suffisamment axée sur le développement des débouchés économiques dont nous avons besoin?

Mme Goldfarb : Je vous remercie de votre question. Je tiens à préciser que les 24 pays que nous désignons dans notre rapport comme les grands marchés futurs du Canada ne sont pas tous en Asie-Pacifique, c'est une liste de 24 pays du monde entier. Il est vrai que la plupart se trouvent en Asie-Pacifique, et qu'on y compte par exemple la Corée du Sud, l'Inde et la Chine.

Quant à savoir si notre stratégie est assez ciblée, c'est une excellente question. Je suis sûre que les fonctionnaires du MAECI, vu le nombre limité de négociateurs commerciaux que nous avons, travaillent d'arrache-pied, car nous sommes en train de négocier tous azimuts. Il serait bon que la politique canadienne soit davantage ciblée. La dernière Stratégie commerciale mondiale élaborée par le gouvernement énumère un certain nombre de régions prioritaires, mais ces régions se trouvent dans tous les coins du monde. Il faudrait que nos efforts soient davantage ciblés. Je pense que c'est surtout dû au fait que le Canada n'a pas vraiment réussi à négocier un autre accord de libre-échange global, depuis celui que nous avons signé avec les États-Unis. Nous sommes apparemment sur le point d'en signer un avec les Européens, et nous sommes en négociation avec le Japon, l'Inde, le PTP et d'autres. Cependant, nous n'avons pas encore signé un accord avec un partenaire d'envergure, et il faut absolument que nous le fassions, car ça servira de précédent à la signature d'accords avec d'autres marchés importants pour le Canada. En

concessions on so-called sensitive sectors and issues that are sensitive on the Canadian side.

We talk about Canadian strengths, and we should negotiate deals where there is an industrial alignment and so on. I think that is important, but we should also keep in mind that our strengths have changed dramatically in the last 10 years. We have moved more towards services trade than we ever were focused on in the past. Services are leading our trade growth. We have a huge growth in our resource exports, so there has been a dramatic shift in what we have traded over the last 10 years. We cannot think of trade deals as just focusing on our current areas of strength. We need to be able to negotiate as ambitious agreements as we can, as comprehensive agreements as we can. That will get into areas of strength that we do not even know about that Canada will have 10 years down the road. We want to ensure we are focused on the largest, most important markets that will have the greatest growth potential for us. We also need to think about having the widest potential opportunities within those markets.

Senator Wallace: Thank you for that. It is that connection between government policy and private sector investment that I am interested in, and we are all interested in. Mr. Stephens, you commented that Canadian industry has not responded to opportunities in Asia-Pacific to the extent that I sense you thought would be adequate. We have heard from other witnesses that the Canadian private sector seems to be very much risk-averse, compared to the approach in some other countries. Perhaps it is as a result of the traditional U.S., EU markets; we have become comfortable with those and it is difficult to move out from that.

It is one thing to establish new trade arrangements for policy to open up the opportunities, but in order for the Canadian private sector to move in and take advantage of those, what will it take? I understand we have trade missions, and that is typically what has happened over time. Are there any initiatives that we should take to better connect Canadian trade policy with Canadian private sector investment in these markets?

Mr. Stephens: Senator, I do not disagree that the Canadian private sector could do more. It is very easy for someone to criticize the private sector. Obviously there are bottom lines to be considered. It is not all a bad-news story. I was talking more about the government presence in Asia rather than the private sector. If we look at some sectors, the financial sector is good example, some Canadian companies have been extremely active for many years in Asia, and they are the standard bearers. If we look at the IT sector, formally Nortel was very active. That is a story of the past, but of course for RIM, BlackBerry, its largest markets today are in Asia. There are plenty of examples, engineering services and so on. It is interesting that it is

effet, ça enverra un message au monde entier que le Canada est capable de signer ce genre d'accord, de négocier en toute bonne foi et de faire des concessions sur des dossiers dits sensibles pour les Canadiens.

On parle souvent des points forts du Canada, et nous devrions négocier des accords alignés sur les points forts de notre industrie. Il ne faut pas oublier que ces points forts ne sont plus du tout les mêmes qu'il y a 10 ans. Aujourd'hui, c'est le secteur des services qui est le ressort de la croissance de notre commerce extérieur. Nos exportations de ressources affichent elles aussi une croissance considérable, ce qui montre bien que la composition de notre commerce extérieur a radicalement changé en 10 ans. Nous ne devons pas négocier des accords commerciaux uniquement sur la base de nos points forts actuels. Nous devons être capables de négocier des accords aussi ambitieux que possible, des accords aussi globaux que possible. Cela nous amènera à découvrir les nouveaux points forts que le Canada aura dans 10 ans et dont nous n'avons aucune idée. Il faut s'assurer qu'on met le cap sur les marchés qui sont les plus importants, qui présentent le plus grand potentiel de croissance pour le Canada et qui nous offrent le plus de débouchés.

Le sénateur Wallace : Je vous remercie. Ce qui nous intéresse plus particulièrement, moi et mes collègues, c'est le lien qui existe entre les politiques du gouvernement et les investissements du secteur privé. Monsieur Stephens, vous avez dit que les entreprises canadiennes n'avaient pas su saisir les opportunités qui existent en Asie-Pacifique, en tout cas pas suffisamment, selon vous. D'autres témoins nous ont dit que les industriels canadiens avaient horreur du risque, beaucoup plus que les industriels d'autres pays. C'est peut-être parce que nous avons l'habitude des marchés américains et européens, que nous avons trouvé là notre zone de confort et qu'il est difficile de s'en écarter.

C'est bien de négocier de nouveaux accords commerciaux qui vont nous ouvrir de nouveaux débouchés, mais que va-t-il falloir faire de plus pour que les entrepreneurs canadiens se lancent à l'assaut de ces marchés? Je sais que nous avons des missions commerciales, et que c'est par elles qu'ils passent, mais quelles initiatives devrait-on prendre pour mieux faire correspondre les politiques commerciales canadiennes et les investissements du secteur privé canadien sur ces marchés?

M. Stephens : Sénateur, c'est vrai que le secteur privé canadien pourrait faire mieux. C'est facile de critiquer. Il ne faut pas oublier que les entrepreneurs doivent au départ s'assurer que ça va être rentable. Tout n'est pas négatif pour autant. Moi je parlais davantage de la présence du gouvernement en Asie, plutôt que du secteur privé. Dans certains secteurs, notamment le secteur financier, certaines entreprises canadiennes sont solidement implantées en Asie depuis de nombreuses années. Ce sont nos porte-étendards. Dans le secteur des TI, Nortel était jadis très actif. C'est sûr que c'est du passé, mais aujourd'hui, les marchés les plus importants de RIM, avec BlackBerry, ce sont les marchés asiatiques. Je pourrais vous donner une foule d'exemples, et il y a

primarily services but also, of course, resource companies, resource exports.

The real issue for companies that have not taken the plunge or have and stepped back is what will it take? The standard response is that it is easy to export to the United States. We have had this market right next door, and it is familiar and comfortable. As Ms. Goldfarb pointed out, our exports to the United States will decline, so companies will have no choice but to look at some of these markets where the hurdle rate is a little bit higher. It is a bit more difficult. It is not quite in the same comfort zone.

To come back to your question, trade missions are important in terms of raising profile and opening doors, and frankly I think we all know that many of the so-called deals supposedly sealed by these trade agreements had been worked on for many years. Perhaps the mission helped push it over the top; maybe it was a photo op. This is where the free trade agreements can be helpful because they can raise the comfort of companies against unreasonable expropriations, to know that there are procedures for arbitration, that there is due process and the barriers will be coming down. If the local market you are exporting into starts playing games, you have some recourse on the part of your government to go back and invoke some pressure and mechanisms and so forth.

There is no question the government can play a role in raising the confidence of business. At the end of the day, however, business has to look at the return on investments for its shareholders and the risk and so on. While there will always be a risk in unfamiliar markets, as has been pointed out, there will be a greater return. I think we will start to see more companies look abroad. There is no one single formula, but the door is opening. However, more than opening doors, I think setting the proper policy framework through government-to-government agreements is a very important role for governments to play to raise the confidence of the private sector.

Senator Oh: My question will be for both of you. Recently, an envoy from an ASEAN country came to my office and we talked about trade issues. I was very surprised that Canada's trade with Singapore was only 0.5 per cent of their annual exports, which is far below any trade happening in the world. I travel frequently to Asia and to China. I noticed that the biggest comment was that the Canadian private sector, or Canadian trade, was very conservative. They are probably not aware of how to deal with Asia or with any country over there. For instance, with respect to the BlackBerry, the biggest user in the world of the BlackBerry is Indonesia. There is a big electronics market over there for the

bien sûr le secteur des services d'ingénierie. J'observe que ce sont surtout des services, mais il y a aussi des entreprises de ressources, des exportations de ressources.

Ce qu'il faut se demander au sujet des entreprises qui n'ont pas encore fait le grand saut, ou qui en sont revenues, c'est comment on va les inciter à aller exploiter ces nouveaux débouchés. Les industriels répondent toujours qu'il est facile d'exporter aux États-Unis, que ce marché est à leur porte, qu'ils le connaissent bien et que c'est dans leur zone de confort. Comme l'a dit Mme Goldfarb, nos exportations vers les États-Unis vont diminuer, de sorte que les entreprises n'auront pas le choix de s'intéresser à certains de ces marchés, même s'ils sont plus compliqués, plus difficiles. C'est sûr qu'on n'est plus dans la même zone de confort.

Pour en revenir à votre question, les missions commerciales jouent un rôle important, car elles font connaître le Canada et elles ouvrent des portes, et tout le monde sait que la plupart des transactions qui sont soi-disant entérinées dans ces accords commerciaux sont en négociation depuis des années. Dans certains cas, la mission a pu donner le petit coup de pouce supplémentaire nécessaire, où c'était peut-être une opération publicitaire. Les accords de libre-échange sont utiles en ce sens qu'ils contiennent des procédures d'arbitrage qui contribuent à rassurer les entreprises contre des expropriations injustifiées, qu'ils assurent le respect des garanties juridiques et qu'ils prévoient la suppression des tarifs douaniers. Si le marché vers lequel vous exportez commence à vous jouer des tours, vous pouvez vous adresser à votre gouvernement qui pourra exercer des pressions et recourir à certains mécanismes.

Il est évident que le gouvernement peut contribuer à accroître la confiance des industriels. Au final, c'est l'entreprise qui décide si l'opération sera rentable pour ses actionnaires, compte tenu des risques, entre autres. Comme on l'a dit, il y a toujours un risque quand c'est un marché qu'on ne connaît pas, mais en contrepartie, les profits sont plus grands. Je pense qu'il y aura de plus en plus d'entreprises qui s'intéresseront aux marchés étrangers. Il n'y a pas de formule unique, mais les portes s'ouvrent. Ce qui est plus important, c'est d'instaurer un climat propice, par la signature d'accords d'État à État, et c'est là le rôle très important que les gouvernements doivent jouer pour accroître la confiance du secteur privé.

Le sénateur Oh : Ma question s'adresse aux deux témoins. Récemment, un représentant d'un pays de l'ANASE est venu me voir à mon bureau, et nous avons discuté de commerce extérieur. J'ai été très surpris d'apprendre que les échanges commerciaux du Canada avec Singapour ne représentaient que 0,5 p. 100 de ses exportations annuelles, ce qui est bien inférieur à ce qui se passe dans le reste du monde. Je me rends fréquemment en Asie et en Chine, et j'ai souvent entendu dire que le secteur privé canadien, ou le commerce canadien, était très conservateur. Peut-être que nos entrepreneurs ne savent pas comment s'y prendre pour s'implanter sur un marché asiatique. Par exemple, en ce qui

BlackBerry, but, for Singapore and the other ASEAN countries, they lag way behind.

The EU countries are very aggressively into every sector in China, from the auto industry to food, business, exports and timber. In what ways could the Canadian government help the private sector to venture into ASEAN or the Asia-Pacific rim?

Ms. Goldfarb: Like Mr. Stephens suggested, I think that the dramatic change in the world economy, the slowing of growth in the European Union and U.S. economies — particularly the U.S. economy — and also Canada's increased competition in the U.S. and Canadian markets from China and other emerging markets have already set in for Canadian companies. They are already looking for alternatives in some of these fast-growth markets. I agree with what Mr. Stephens said, that it is not all a bad-news story. Many of our companies are already active in these markets, and we are rapidly growing our involvement in these markets. Small businesses, in particular, are actually growing their involvement in these markets. That said, it is still not happening enough.

I think there is a huge role for government in terms of education, really raising the profile of opportunities in this region. I think there is a really important signal that signing a free trade deal with markets in this region would send about the importance of the region and how the door is open. There is kind of a signaling effect. If you sign a free trade deal, Canadian companies, as we have seen in the past, immediately have an interest in these markets as a result of that deal being signed.

Also, we do not pay a lot of attention, behind the scenes, to a lot of the work that the Trade Commissioner Service, Export Development Canada and a lot of our business councils do behind the scenes to create networking and matchmaking opportunities for Canadian companies. I think that those kinds of below-the-radar policy activities that the government can engage in are quite important when we are dealing with markets with which Canadians are much less familiar. I think the economic realities are going to force Canadian companies. The economic reality is that, even if you want to stay local and not to think about fast-growth markets outside of Canada or the U.S., you will be forced to, or you will go out of business because companies across most Canadian industries are facing increased competition from Chinese and other markets that are cutting into our traditional U.S. market share. We will be forced to look elsewhere.

Mr. Stephens: To respond to your question, I will talk about ASEAN and about China. You mentioned a very small share of the market — Singapore. Singapore, of course, is a very small market, with 3 million people, although it is an entrepôt.

concerne le BlackBerry, le pays qui utilise le plus de BlackBerry au monde est l'Indonésie. Le marché, là-bas, est considérable pour les BlackBerry, mais à Singapour et dans les autres pays de l'ANASE, ces appareils sont en queue de peloton.

Les pays européens sont très présents dans tous les secteurs du marché chinois, de l'industrie automobile à l'alimentation, le commerce, les exportations et le bois de construction. De quelle façon le gouvernement canadien pourrait-il aider le secteur privé à s'implanter sur les marchés de l'ANASE et de la région Asie-Pacifique?

Mme Goldfarb : Comme l'a dit M. Stephens, les entreprises canadiennes ont compris que l'économie mondiale était en train de changer radicalement, avec le ralentissement des économies de l'Union européenne et des États-Unis — surtout l'économie américaine — ainsi que la concurrence accrue de la Chine et d'autres marchés émergents sur le marché américain et même sur le marché canadien. Les entreprises canadiennes cherchent donc d'autres débouchés dans certains de ces marchés à croissance rapide. Je suis d'accord avec M. Stephens pour dire que tout n'est pas négatif. Un grand nombre d'entreprises canadiennes sont déjà solidement implantées sur ces marchés, et cette tendance s'accroît rapidement. Les petites entreprises, surtout, sont de plus en plus présentes sur ces marchés. Cela dit, ce n'est pas encore assez.

Je pense que le gouvernement a un rôle considérable à jouer en matière d'éducation, pour mieux faire connaître les débouchés qu'offre cette région. La signature d'un accord de libre-échange avec les marchés de cette région serait une très bonne façon de montrer aux industriels que ce marché est important et que les portes sont ouvertes. Ce serait un signal. Car on l'a vu dans le passé, dès qu'on signe un accord de libre-échange, les entreprises canadiennes commencent à s'intéresser à ces marchés.

Par ailleurs, nous ne nous en rendons peut-être pas bien compte, mais dans les coulisses, le Service des délégués commerciaux, Exportation et développement Canada et un grand nombre de conseils commerciaux travaillent d'arrache-pied pour créer des réseaux et des possibilités de jumelage pour les entreprises canadiennes. Je pense que le gouvernement pourrait s'engager davantage dans ces activités moins visibles, surtout lorsqu'il s'agit de marchés que les Canadiens connaissent moins bien. Je pense que la réalité économique est telle que les entreprises canadiennes vont être forcées de faire le saut. Même si elles préfèrent se limiter au marché local et refusent de penser aux marchés à croissance rapide à l'extérieur du Canada ou des États-Unis, elles y seront obligées sinon elles feront faillite, car la plupart d'entre elles font face à une concurrence de plus en plus serrée de la part des Chinois, entre autres, sur leur marché américain traditionnel. Elles vont donc être obligées de regarder ailleurs.

M. Stephens : Pour répondre à votre question, je vais parler de l'ANASE et de la Chine. Vous avez parlé d'une très petite part de marché, Singapour. Singapour est bien sûr un marché très petit, avec 3 millions de personnes, mais c'est un entrepôt.

Of course, ASEAN is moving to a common market by 2015. You pointed out that Indonesia is an important market. Malaysia and Thailand are increasingly important markets. ASEAN, as it becomes more of a unified block, will become an extremely important potential market for Canada. We have restarted our dialogue with ASEAN. We have been a dialogue partner for some years. That has sort of been left to wither on the vine to some extent. I guess we have now picked that up. I know there is the new Canada-ASEAN Business Council being formed in Singapore, which should help. It is based on Canadian businesses currently in the region. Canada has recently appointed an ambassador to ASEAN. We need to strengthen institutional ties with ASEAN as a group. I think that will definitely help.

There are, of course, a couple of ASEAN countries within the TPP negotiations, but there are a number that are not. At some point, I think that Canada needs to look at coming to grips with ASEAN as a whole. ASEAN, as a whole, has negotiated trade agreements with most of its major partners. It has become a hub of a whole series of trade agreements, with India, China, Japan, Korea, Australia and New Zealand. These agreements are now being rolled into one big — I could use the word — “competing” agreement with the TPP. It is not clear whether it is complementary or competing. At the moment, it is one of sort of two visions for trade in the Asia-Pacific region. A couple of ASEAN countries have a foot in both. Canada has a foot in one. No country in the western hemisphere is involved in this new RCEP. If it develops, it is something that Canada will need to take note of it.

With respect to China, it is not just the EU. Every country in the world is trying to penetrate China. It is an extremely difficult market to get into. I am aware of only one OECD country that has an agreement with China, which is New Zealand, a very small market. I understand that China has made an offer to Canada to commence discussion of a free trade agreement. There is the issue of trying to do too many things at once, but this is something that I think should be looked at seriously. The Chinese do not make this offer to many people. I do not think it would be easy. We have not been able to bring home any of these trade agreements yet, but this is an opportunity where Canada could get a leg up on some of its competitors in the Chinese market if we were to take this seriously. This is something that I understand the government is studying and has not formally responded to, but maybe it could be moved up the agenda a little bit.

The Chair: Thank you. Mr. Stephens, you said, if I understood you correctly, that some of the growth into the newer markets was from small and medium-sized companies. We have heard, over the course of many studies that we have done here, that large business perhaps does not need the same kind of support from governments in opening doors that the smaller and medium-sized ones do. Can you elaborate on the opportunities for small and

L'ANASE va avoir un marché commun en 2015. Vous avez dit que l'Indonésie était un marché important, mais la Malaisie et la Thaïlande sont aussi des marchés qui comptent de plus en plus. Comme elle va former un bloc plus uni, l'ANASE va représenter un marché potentiellement très important pour le Canada. Nous avons repris nos pourparlers avec cette association, des pourparlers que nous avons entamés il y a plusieurs années mais que nous avons laissé mûrir, en quelque sorte. Donc, ces discussions ont repris. Je sais qu'il y a un nouveau Conseil commercial Canada-ANASE qui est en train de se constituer à Singapour, et ça devrait aider. Il est formé des entreprises canadiennes établies dans la région. Le Canada a récemment nommé un ambassadeur à l'ANASE, et il est important que nous renforçons nos liens institutionnels avec cette organisation. Je suis convaincu que cela va être très utile.

Un certain nombre de pays de l'ANASE, mais pas tous, font partie des négociations du PTP. Tôt ou tard, il faudra, je crois, que le Canada s'engage avec l'ensemble des pays de l'ANASE. Cette organisation a négocié des accords commerciaux avec la plupart de ses grands partenaires commerciaux, et elle est devenue une sorte de plaque tournante des accords commerciaux avec l'Inde, la Chine, le Japon, la Corée, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Tous ces accords sont en train d'être consolidés en un accord « rival », si l'on peut dire, du PTP. Quand je dis rival, c'est peut-être complémentaire, on ne sait pas encore. Pour l'instant, ce sont les deux grands dispositifs commerciaux de la région Asie-Pacifique. Un certain nombre de pays de l'ANASE font partie des deux, mais pas le Canada. Aucun pays de l'hémisphère occidental n'est membre de ce nouveau PEIR, mais s'il prend de l'ampleur, il faudra que le Canada y prête attention.

En ce qui concerne la Chine, il n'y a pas que les Européens, tous les pays du monde essayent de s'implanter sur le marché chinois. Il est très difficile à pénétrer. Que je sache, il n'y a qu'un pays de l'OCDE qui a un accord avec la Chine, c'est la Nouvelle-Zélande, qui est un très petit marché. Je crois savoir que la Chine a fait une offre au Canada pour entamer des discussions sur un accord de libre-échange. C'est vrai qu'on risque d'entreprendre trop de choses à la fois, mais c'est quand même une offre qu'il faut examiner sérieusement, car les Chinois ne la font pas à tout le monde, loin de là. Pour autant, ça ne sera pas chose facile. Nous n'avons pas encore signé un seul des accords commerciaux en négociation, mais l'offre chinoise pourrait être l'occasion pour le Canada de prendre une longueur d'avance sur ses concurrents sur le marché chinois. Je crois comprendre que le gouvernement est en train d'examiner cette offre et qu'il n'a pas encore donné sa réponse officielle, mais il ne faudrait peut-être pas tarder.

La présidente : Merci. Monsieur Stephens, vous avez dit, si j'ai bien compris, que la croissance de nos exportations vers ces nouveaux marchés était due en partie aux petites et moyennes entreprises. Au cours des nombreuses études que nous avons effectuées, des témoins nous ont dit que, comparées aux petites et moyennes entreprises, les grandes entreprises n'avaient sans doute pas autant besoin de soutien des gouvernements pour qu'on leur

medium-sized businesses in the Asia area? Is there something we need to do to assist them in a very special way that we could pursue in this study?

Mr. Stephens: I would be happy to address that. However, I believe it was Ms. Goldfarb who said that, so perhaps I should allow her to respond initially.

Ms. Goldfarb: I said that most of the export growth to these markets is actually from small and medium-sized businesses rather than large businesses. That is to India, Thailand and other small markets in Asia.

I think the first thing that we need to recognize, as I mentioned in my initial remarks, is that not all small businesses are going to make it in these markets. We know from other research that only about 545 small businesses in Canada account for 70 per cent of our exports. It is a really small number of small businesses that are actually succeeding in fast-growth, emerging markets. I think we need to think about being strategic about those small businesses that we do have. It is not going to help if someone comes to you and is clearly not interested in developing a deep knowledge of another market and in investing the time and resources to get to know that market. However, if we focus our resources on companies that provide leading-edge technology and that are able to develop a global reputation where they have got a niche in a particular technology, business or product, it is really important for us to help them to understand the local markets, which we do through our Trade Commissioner Service and in other ways.

However, we should also look beyond that to more creative arrangements. We found, in some of our research, that some companies in Britain, for example, have been helped a lot by twinning arrangements between a small region in Britain and a city that they are twinned with in China. That has given them access to a Chinese market that has an industrial base complementary to their own market. We need to think creatively about establishing relationships with markets that we do not know as much about and seeing if we can build on those relationships. The role that we play in terms of helping to nurture relationships and helping companies to understand is not just government policy. A lot of the companies that we see succeeding in fast-growth markets, when we look at case studies, are companies that are able to piggyback on small companies in those markets and give those other small companies an innovative technology to be able to sell. It is helping people to connect to each other that will be one of the most important things the government can help to do.

The Chair: Ms. Goldfarb, I will ask another question. I thought it was equally balanced, but both questions are to Ms. Goldfarb.

You talked about aid in an answer to Senator Fortin-Duplessis. One of the issues that hit the Canadian press, at one point, was that we were still giving aid to China while China was

ouvre des portes. Pourriez-vous nous donner des précisions sur les débouchés qu'offre l'Asie pour les petites et moyennes entreprises? Y a-t-il quelque chose que nous pourrions faire pour les aider, dans le cadre de cette étude?

M. Stephens : Je serais ravi de vous répondre, mais je crois que c'est Mme Goldfarb qui l'a dit, alors je vais la laisser répondre la première.

Mme Goldfarb : J'ai dit que la croissance de nos exportations sur ces marchés était due principalement aux petites et moyennes entreprises, et pas vraiment aux grandes. Je veux parler de l'Inde, de la Thaïlande et des autres petits marchés asiatiques.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, il faut bien comprendre que les petites entreprises ne pourront pas toutes réussir sur ces marchés. Une autre étude nous indique que seulement 545 petites entreprises canadiennes représentent 70 p. 100 de nos exportations. C'est donc un très petit nombre de petites entreprises qui réussissent sur ces marchés émergents à croissance rapide. Il faudrait penser un peu plus stratégique vis-à-vis de ces petites entreprises. Si celui qui vient vous voir n'est manifestement pas intéressé à acquérir une connaissance approfondie de l'autre marché et à investir le temps et l'argent nécessaires, ça ne sert à rien. En revanche, il faut donner la priorité aux entreprises qui fabriquent une technologie d'avant-garde et qui sont capables de se tailler une réputation mondiale parce qu'elles ont trouvé un créneau dans une technologie, un produit ou un service particuliers, car il est important que nous les aidions à connaître les marchés locaux, et c'est ce que font nos délégations commerciales, entre autres.

Il faudrait également aller plus loin en élaborant des arrangements plus créatifs. Nous avons constaté, au cours de nos recherches, que certaines entreprises britanniques, par exemple, ont beaucoup bénéficié d'accords de jumelage entre une petite région britannique et une ville chinoise. Ça a donné à ces entreprises accès à un segment du marché chinois qui était complémentaire de leur propre marché. Il faut faire preuve de créativité quand on cherche à établir des relations avec des marchés qu'on ne connaît pas très bien, dans le but de développer ces relations. Le soutien que nous donnons à ces entreprises pour entretenir des relations et pour mieux comprendre le marché ne relève pas seulement des politiques du gouvernement. Beaucoup d'entreprises qui réussissent sur ces marchés à croissance rapide sont des entreprises qui sont capables de s'arrimer à des petites entreprises établies sur ces marchés et de leur offrir une technologie innovante qu'elles pourront vendre. L'une des choses les plus importantes que le gouvernement puisse faire pour aider ces entreprises est de les mettre en contact les unes avec les autres.

La présidente : Madame Goldfarb, j'aimerais poser une autre question. Je pensais m'adresser aux deux témoins, mais en fait mes deux questions sont pour Mme Goldfarb.

En réponse à la sénatrice Fortin-Duplessis, vous avez parlé de l'aide internationale, et une nouvelle qui a récemment fait sensation dans la presse était que nous accordions encore une

giving rather large sums of aid to Africa and elsewhere. This is something that, in some quarters, did not sit well with Canadians. I am not going into the area of whether we should be giving aid to countries who are, in turn, giving aid to others and, perhaps, then having a competitive edge on us. I think we have explored that before.

What I am interested in is the new discussion around the new type of aid, which is aid in assistance of businesses and economies. For example, if we are going into a trade agreement with some smaller country, they do not have the capacity to fully understand trade agreements, the World Trade Organization, et cetera. They need technical expertise and support.

Do you think that this type of aid is of more assistance and greater benefit to the country receiving it and a better role for Canada to play?

Ms. Goldfarb: That is a good question. We do know that trade leads to better living standards. There are a lot of different mechanisms by which this happens. If Canada is having difficulty spreading its negotiators across all of these agreements, you can imagine the challenges that poor countries have to deal with.

I think that policies that help countries to ensure that they sign trade deals that are going to be to their benefit and that, not only before the trade deal is signed but also after, help to ensure that countries are able to take advantage of the provisions in the free trade deal to enable them to export their goods to particular countries are important. It is not just before but also after. It is critical that companies are able to take advantage.

We have not done an analysis of where the economic benefit would be greater, whether aid would be better spent on that or on traditional forms of development assistance. I cannot comment on that. All I can do is to reiterate my earlier point that we know that trade, investment, remittances and all of those private sector flows, and anything we can do to open up those private sector flows, do have huge impacts on poverty reduction. Anything we can do to help countries to take full advantage of engaging with the global economy and reaping the same benefits that Canadians get from being involved is positive. However, I would not tell you that you should necessarily take away aid from something else to do this before doing a proper analysis.

Senator Robichaud: You have mentioned that big companies, such as RIM, are doing good business in that part of the world. You also mentioned other businesses that are somehow finding their way.

Ms. Goldfarb, you mentioned that one of the things that you should do first is to find a trusted local partner. For small and medium-sized enterprises, how much of an investment would that represent? I know the big guys have all the money, and they can

aide à la Chine, pendant que celle-ci faisait preuve d'une grande générosité à l'égard de l'Afrique et d'autres pays. C'est une nouvelle qui en a choqué plus d'un. Je ne vais pas discuter de la question de savoir si nous devrions continuer de donner une aide à des pays qui, à leur tour, viennent en aide aux autres, et qui ont ensuite un avantage concurrentiel sur nous. C'est un débat que nous avons déjà eu.

Ce qui m'intéresse, c'est le nouveau débat sur un nouveau type d'aide, à savoir le soutien aux entreprises et aux économies. Par exemple, si nous signons un accord commercial avec un petit pays, celui-ci ne sera pas nécessairement en mesure de saisir toutes les subtilités de ce genre d'accord, le rôle de l'Organisation mondiale du commerce, et cetera. Il aura donc besoin d'expertise et de soutien.

Pensez-vous que le Canada devrait se lancer dans ce genre d'aide, que ce serait plus utile au pays bénéficiaire?

Mme Goldfarb : C'est une bonne question. Nous savons que le commerce permet l'amélioration du niveau de vie. Cela implique toutes sortes de mécanismes. Si les négociateurs canadiens ont déjà du mal à faire face à la tâche, avec tous ces accords en préparation, imaginez les défis que ça peut représenter pour un pays pauvre!

Je pense qu'il est important d'aider les pays à s'assurer qu'ils signent des accords commerciaux qui vont leur être bénéfiques, et, non seulement avant la signature mais aussi après, à s'assurer qu'ils sont en mesure de tirer parti des dispositions de l'accord qui leur permettent d'exporter leurs produits vers des pays donnés. Ce n'est pas seulement avant, c'est aussi après la signature de l'accord. Il est crucial que les entreprises puissent en tirer parti.

Nous n'avons pas analysé quels pays en bénéficieraient le plus sur le plan économique, et dans quels cas il vaudrait mieux offrir ce type d'aide plutôt que l'aide traditionnelle au développement. Je ne peux pas vous dire. Par contre, je peux répéter ce que je vous ai dit tout à l'heure, à savoir que le commerce, l'investissement, les envois de fonds et les flux de capitaux privés ont une incidence considérable sur la réduction de la pauvreté. Par conséquent, tout ce que nous pouvons faire pour aider les pays à profiter au maximum de l'économie mondiale et à en tirer les mêmes avantages que les Canadiens est tout à fait positif. Je me garderai toutefois de vous conseiller de privilégier systématiquement ce type d'aide sans avoir fait une analyse plus approfondie de la question.

Le sénateur Robichaud : Vous avez dit que les grandes entreprises, comme RIM, sont bien implantées dans cette région du monde. Vous avez mentionné d'autres entreprises qui se débrouillent bien aussi.

Madame Goldfarb, vous avez dit que l'une des premières choses à faire était de trouver, sur place, un partenaire de confiance. Pour une petite ou moyenne entreprise, quel investissement cela représente-t-il? Je sais que les grandes

use their money and time to go out there and find out what the field is like. However, for medium-sized enterprises, where would I start if I were one of those companies?

Ms. Goldfarb: Is that a question to me? I can respond to that.

You have hit the nail on the head. These are small companies. They are not the same as a large, established Canadian company that can go into an Asian market and have all of the expertise and tools at its disposal to be able to access that market. It is very difficult. Most small businesses do not export because, as I mentioned, it is a small number that accounts for most of the exports. It is a huge investment, and I think that that is why, when we are thinking about policy that can help these companies, we have to really focus on helping them to establish those relationships.

Where do we start? As I mentioned, one of the strategies for success is piggybacking on another small company that is already in a fast-growth market and needs to differentiate itself, or piggybacking on a U.S. or other multinational that is active in a fast-growth market and trying to sell into their supply chain. There are ways to do it, such as getting involved in business councils like the Canada China Business Council. There are all kinds of business councils affiliated with that region.

There is the Trade Commissioner Service and Export Development Canada. All of the different services offered by the various governments that exist right now are part of how you access these things.

However, it is very difficult from a small business's point of view. There are so many different programs, and I have been told by some small businesses that they need to hire someone just to manage those relationships with the programs that we have in Canada. Some kind of single window that could help them to do that would be beneficial. There are also new arrangements growing up, like mentoring groups, where you have businesses successful in fast-growth markets mentoring businesses that are just getting into those markets. Some of them involve large businesses mentoring small businesses, which can be valuable. However, it is really important to recognize that, as you mentioned, the problems, issues and resources that a small business has are very different from those that a large business has. Anything the government can do to help successful small businesses that have managed to access these markets to help other small businesses to understand these opportunities would be beneficial as well. Without question, it is very challenging for a small business to do that, especially when we have all of these diverse services and they do not know how to get in. It is important to make it as easy as possible for them to access people who can give them local connections and contacts.

Mr. Stephens: There are just two points I would like to add to that. In terms of the readiness of small and medium-sized enterprises, I am no longer with Foreign Affairs and International

entreprises n'ont pas ce souci-là, qu'elles ont le temps et l'argent pour aller prospecter le terrain. Si j'étais une moyenne entreprise, par où devrais-je commencer?

Mme Goldfarb : Cette question s'adresse à moi? Je vais y répondre.

Vous avez mis le doigt sur le problème. Ce sont de petites entreprises. Ce n'est donc pas comme les grandes entreprises canadiennes, bien établies, qui peuvent aller sur le marché asiatique en ayant accès à toute l'expertise et à tous les outils nécessaires pour s'implanter sur ce marché. La plupart des petites entreprises n'exportent pas puisque, comme je l'ai dit, elles ne sont qu'un petit nombre à assurer la majeure partie des exportations. C'est un investissement considérable, et c'est la raison pour laquelle, quand on cherche à élaborer une politique pour aider ces entreprises, il faut surtout les aider à nouer des relations.

Par où faut-il commencer? Comme je l'ai dit, une bonne façon d'y parvenir est de s'arrimer à une autre petite entreprise qui est déjà implantée sur un marché à croissance rapide, mais qui a besoin de se démarquer, ou encore de s'arrimer à une entreprise américaine ou à une multinationale implantée sur un marché à croissance rapide, en s'intégrant dans sa chaîne d'approvisionnement. Une autre solution est de participer à des conseils commerciaux comme le Conseil commercial Canada-Chine. Il existe plusieurs conseils commerciaux affiliés à cette région.

Il y a aussi le Service des délégués commerciaux et Exportation et développement Canada. Tous les services offerts par les différents paliers de gouvernement peuvent être utiles à celui qui veut s'implanter sur ces marchés.

Cependant, c'est vrai que c'est très difficile pour une petite entreprise, car il y a beaucoup de programmes différents, et on me dit que certaines petites entreprises doivent embaucher quelqu'un simplement pour les aider à trouver leur chemin dans le labyrinthe de programmes que nous avons au Canada. Il serait sans doute utile de créer une sorte de guichet unique. Il y a aussi de nouveaux mécanismes qui se mettent sur pied, comme les groupes de mentorat, dans lesquels des entreprises qui ont réussi sur ces marchés à croissance rapide conseillent les entreprises qui veulent s'y implanter. Dans certains cas, ce sont des grandes entreprises qui conseillent des petites entreprises, et ça peut être très utile. Il faut bien comprendre, comme vous l'avez souligné, que les problèmes, les défis et les ressources d'une petite entreprise sont bien différents de ceux des grandes entreprises. Il serait bon aussi que le gouvernement aide les petites entreprises qui ont réussi à s'implanter sur ces marchés à aider d'autres petites entreprises à mieux connaître ces marchés. Il est évident que c'est très difficile pour une petite entreprise, d'autant plus que nous leur offrons une vaste gamme de services, mais qu'elles ne savent pas comment en profiter. Ce qu'il faut, c'est leur simplifier la tâche le plus possible en les aidant à établir des contacts locaux.

M. Stephens : J'aimerais simplement ajouter deux points. Pour ce qui est de la capacité d'exporter des petites et moyennes entreprises, je ne travaille plus au ministère des Affaires étrangères

Trade. I was for many years, but it has been quite a while since I have been there. However, I am sure that they still have a series of export-ready programs to qualify small and medium-sized businesses to ensure that they are ready to take that plunge and to provide some hand-holding when they take that initial foray into the market. At the end of the day, the government can only do so much. It is up to the person to have a product that is competitive and so forth. It might not just be exporting something. It could be reciprocal and part of something larger.

That is the second point. Ms. Goldfarb mentioned the multinationals. As we get increasing investment into Canada from Asia, this presents some great opportunities for small and medium-sized enterprises. One recent and fairly controversial example was the China National Offshore Oil Corporation, CNOOC, takeover of Nexen. CNOOC is establishing its western hemisphere presence in Calgary. It is one of the largest global oil companies. It will be dealing with a range of companies in Canada, some large, some small. There is a great opportunity for companies with a niche product. If they can sell to CNOOC, they can open up more markets just through their affiliation. Of course, there are others that are coming into Canada — Petronas from Malaysia, in the energy sector; Japanese manufacturers; Chinese manufacturers, et cetera. Again, that is how investment and trade work together.

Some people are concerned about this inward investment and what it will mean. It not only expands production in Canada but also offers a great back channel for expansion of global markets for Canadian exporters, both large and small.

Senator Nolin: My question is for Mr. Stephens, but you will be welcome, Ms. Goldfarb, to add anything, in writing if you feel the need to do so.

Mr. Stephens, you mentioned a few countries that are already trade partners with Canada. You mentioned the U.S. and Mexico, but we can add Chile and Peru, which are also part of those TPP negotiations.

We have trade and investment barriers between Canada and some of those countries. Do you think the TPP will help to alleviate those barriers?

Mr. Stephens: Well, I certainly hope so. If it does not achieve that, one wonders what the purpose is. This is a very complicated negotiation, and, ultimately, for many of the TPP countries, the interest is better access to the United States market, which we have. That said, some of those countries already have free trade agreements with the United States. If you look at Singapore, Australia, Chile and Peru, they already have free trade

et du Commerce international. J'y suis resté pendant de nombreuses années, mais ça fait quand même un certain temps que je n'y suis plus. Je suis sûr cependant qu'ils ont encore toute une série de programmes pour aider les petites et moyennes entreprises à exporter leurs produits, pour s'assurer qu'elles ont la capacité de faire le grand saut, et pour leur tenir la main, le cas échéant, dans les premiers temps de leur implantation sur le nouveau marché. Le gouvernement ne peut pas tout faire non plus. Il faut que l'entrepreneur ait un produit concurrentiel, entre autres. Il se peut aussi que ça ne soit pas seulement de l'exportation, et que ça soit une entente réciproque, quelque chose de plus vaste.

Deuxièmement, Mme Goldfarb a parlé des multinationales. Les investissements asiatiques au Canada sont de plus en plus importants, et ça représente d'excellents débouchés pour les petites et moyennes entreprises. On a récemment parlé du rachat controversé de Nexen par la CNOOC, la China National Offshore Oil Corporation. La CNOOC est en train de s'implanter dans l'hémisphère occidentale, précisément à Calgary, et c'est l'une des plus grandes sociétés pétrolières au monde. Elle va traiter avec toutes sortes d'entreprises au Canada, des grandes comme des petites. Ça peut être un débouché très intéressant pour les entreprises qui occupent un créneau bien précis. Si elles réussissent à vendre leurs produits à la CNOOC, ça peut leur ouvrir d'autres marchés, simplement par affiliation. Il y a aussi Petronas, l'énergéticien malaisien, des fabricants japonais, des fabricants chinois, et cetera. Comme je le disais, l'investissement et le commerce, tout se tient.

Certaines personnes s'inquiètent de ces investissements étrangers au Canada, mais j'estime que, non seulement ils permettent d'accroître la production au Canada, mais ils offrent aussi aux exportateurs canadiens, petits et grands, la possibilité de développer leurs activités sur les marchés internationaux.

Le sénateur Nolin : J'aimerais poser une question à M. Stephens, mais n'hésitez pas, madame Goldfarb, à m'envoyer une réponse par écrit si vous le jugez nécessaire.

Monsieur Stephens, vous avez nommé quelques pays qui sont déjà des partenaires commerciaux du Canada. Vous avez cité les États-Unis et le Mexique, mais nous pouvons ajouter le Chili et le Pérou, qui participent aussi aux négociations du PTP.

Il existe des barrières au commerce et à l'investissement entre le Canada et certains de ces pays. Pensez-vous que le PTP va contribuer à lever ces barrières?

M. Stephens : Je l'espère bien, sinon, ça ne servirait à rien. Ce sont des négociations extrêmement complexes, et, pour beaucoup de pays du PTP, l'objectif ultime est d'obtenir un meilleur accès au marché américain, ce que nous avons déjà. Si vous prenez l'exemple de Singapour, de l'Australie, du Chili et du Pérou, on sait qu'ils ont déjà des accords de libre-échange avec les États-Unis. Comme vous l'avez dit, nous avons aussi des accords de

agreements with the United States. As you pointed out, we also have free trade agreements with some of those partners. It becomes a very difficult issue to harmonize all of these existing arrangements.

In fact, that is one of the greatest difficulties for exporters. Now, you have this so-called noodle bowl of trade agreements, and you have components that come from different places. Which rules of origin apply? One of the goals of the TPP and, indeed, of some of the others is to smooth out and bring to a common standard all of these various factors so that, when you are exporting into this group, you know that you are exporting into this group and we do not have to jump through all kinds of additional hoops.

Again, I am not privy to the negotiations. They have been extended longer and become more complicated as new countries join. Japan has just joined, and of course Canada and Mexico have done so more recently. One would certainly hope so, for the stated outcome is that this is a high standard, 21st century agreement that deals with investment barriers, IP issues, procurement and the so-called behind-the-border issues. Tariffs are the easy part. Once you get your product into the market, how do you get it to your customer without different people putting up different barriers?

If that is achieved, it will have been a good step forward, but it is not the final step, of course, because it is just one group of 12 countries. There are other competing trade organizations out there, and, ultimately, we need to move forward and, ideally, bring them all together.

Senator Nolin: Ms. Goldfarb, maybe you want to add something?

Ms. Goldfarb: Basically, I agree with what Mr. Stephens said. The point is that this goes beyond tariff barriers. Our previous global and regional trade negotiations focused on more limited areas. The idea here is that we will be able to address some of the more opaque barriers, like regulatory and other areas, barriers to movements of people and issues related to investment, services and trade. I think the key thing is that, if this deal does get done — and it is a difficult deal and will be a very difficult thing to achieve — it will set the standard for the potential to achieve in other negotiations. People are watching that negotiation closely.

Senator Nolin: Thank you, Mr. Stephens, for mentioning that expression. Maybe we can use that in the title of our report — the “noodle bowl.”

The Chair: I think someone else has already coined that, so we will have to find another one.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: My next question is for Ms. Goldfarb.

libre-échange avec certains de ces partenaires. Il devient donc très difficile d'harmoniser tous les accords qui sont en vigueur.

En fait, c'est l'une des principales difficultés des exportateurs. À l'heure actuelle, vous avez un véritable « plat de nouilles » d'accords commerciaux. Quand vous avez des composantes de produits qui viennent de différents pays, quelles règles d'origine doit-on alors appliquer? L'un des objectifs du PTP, et d'autres négociations, est de simplifier tout cela et de trouver une norme commune, pour que celui qui veut exporter dans un pays du groupe sache à quoi s'en tenir et qu'il ne soit pas obligé de faire toutes sortes de contorsions pour y parvenir.

Encore une fois, je ne suis pas dans le secret des négociations. Elles ont été prolongées, et elles se compliquent au fur et à mesure que de nouveaux pays se joignent au groupe, comme ça a été le cas du Japon et, plus récemment, du Canada et du Mexique. En tout cas, il faut l'espérer, car l'objectif officiel est de parvenir à un accord moderne, de haut niveau, qui portera sur les barrières à l'investissement, les problèmes de propriété intellectuelle, les marchés publics et ce qu'on appelle les entraves appliquées derrière la frontière. Les tarifs douaniers, c'est la partie la plus facile. Une fois que votre produit arrive sur le marché, comment faire pour l'acheminer au client sans se heurter à toutes sortes d'entraves intérieures au pays?

Si on parvient à régler ces questions-là, ce sera un grand pas en avant, mais, bien sûr, tout ne sera pas réglé puisque que le groupe ne comprend que 12 pays. Il faudra bien qu'un jour, tout au moins je l'espère, toutes les organisations commerciales s'entendent sur un système uniforme.

Le sénateur Nolin : Madame Goldfarb, avez-vous quelque chose à ajouter?

Mme Goldfarb : Pour l'essentiel, je suis d'accord avec M. Stephens. Les tarifs douaniers ne sont pas le seul problème à régler. Dans le passé, les négociations commerciales mondiales et régionales portaient sur des secteurs plus limités. L'objectif, ici, est de lever des barrières moins visibles comme la réglementation et les obstacles à la circulation des personnes, et d'autres entraves à l'investissement, aux services et au commerce. Ce qui est important, c'est que si cet accord aboutit — et il ne faut pas se cacher que la tâche est extrêmement difficile —, il va servir de référence aux autres groupes de négociation. C'est la raison pour laquelle les gens suivent de près l'évolution de cette négociation.

Le sénateur Nolin : Je vous remercie, monsieur Stephens, d'avoir employé l'expression « plat de nouilles », car nous pourrions peut-être l'utiliser dans le titre de notre rapport.

La présidente : Je crois que cette expression appartient à quelqu'un d'autre, il nous faudra donc en trouver une autre.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Ma question s'adresse à Mme Goldfarb.

You mentioned some markets in several areas, and you said we should not underestimate other markets. You said that, in India, the auto sector was open. When we prepared our report on China, we noticed that when an auto manufacturer wants to enter a market, it starts to build factories — we saw for example a Toyota factory, and then a Honda factory, and so on. Here in Canada, we manufacture only some American models.

In your opinion, would India be interested in manufacturing cars in Canada, or would they be more interested in exporting Indian Tata cars to Canada?

[English]

Ms. Goldfarb: We did a recent study of India called *Hottest Prospects for Canadian Companies in India*. India is not a major exporter in general. In fact, it mostly imports energy and other goods.

In terms of what India can import from Canada versus what it can export to Canada, we are finding in our analysis that it is starting to import a lot of auto parts. There is, as you mentioned, a lot of investment in that market that then feeds into the auto industry in that market. I think there is a lot of potential for us to not necessarily sell complete cars to India but to sell a lot of our products and expertise in the auto sector.

For example, there is a Canadian company that sells plastic mufflers that reduce the weight of the car and are therefore more energy efficient and reduce energy use. That company, when it found out that its North American corporate prospects were slowing down, went to India and has now been successful in selling its product to the Indian market. In India, there is a real demand for anything that is energy efficient, and it is just a booming industry.

We need to think about how we can leverage our auto sector expertise, and I do not think that we should limit it to importing cars. It has got to be about where we have expertise, where we can find a niche in their value chain, where we can be price-competitive in that market and where we can find a pocket of openness. Again, there is a lot of openness in that market for environmentally friendly products, so anything we can do in the auto sector that will reduce energy use in India will have a more likely degree of success. We can say, “What are Canada’s strengths?” However, I think the key thing here is to think about what India, China, Brazil or any of these other markets need. Where are they open to bringing our expertise and products in, and where can we be a global leader in specific products and services? We need to think about where the needs are elsewhere

Vous avez cité certains marchés dans plusieurs domaines, et vous avez parlé de ne pas sous-estimer les autres marchés. Vous avez mentionné que, en Inde, le marché de l’industrie automobile était ouvert. Quand nous avons fait notre rapport sur la Chine, nous avons vu que quand une industrie automobile veut pénétrer un marché, elle commence par ouvrir des usines de fabrication — par exemple, on a vu une usine de Toyota, une autre de Honda et bien d’autres. Nous, au Canada, nous fabriquons seulement quelques modèles de voitures américaines.

Selon vous, est-ce que l’Inde a de l’intérêt pour la fabrication de voitures au Canada, ou serait-elle plus intéressée à nous exporter ses Tata — les voitures indiennes?

[Traduction]

Mme Goldfarb : Nous avons fait récemment une étude sur le marché indien, qui est intitulée *Hottest Prospects for Canadian Companies in India*. L’Inde n’est pas un grand pays exportateur, de façon générale; en fait, elle importe surtout de l’énergie et des biens.

Vous me demandez ce que l’Inde peut importer du Canada et, inversement, ce qu’elle peut exporter au Canada. Nous avons constaté, dans notre étude, qu’elle commençait à importer beaucoup de pièces détachées. Comme vous l’avez fait remarquer, une grande partie des investissements destinés à ce marché se retrouvent dans l’industrie automobile de ce pays. Je pense que ce secteur présente un vaste potentiel pour le Canada, pour y vendre, pas nécessairement des voitures complètes, mais certainement beaucoup de produits et d’expertise liés à ce secteur.

Par exemple, il y a un équipementier canadien qui vend des silencieux en plastique, qui réduisent le poids de la voiture et réduisent de ce fait la consommation d’énergie. Quand il s’est aperçu que les affaires de ses clients américains commençaient à ralentir, il s’est intéressé au marché indien, il y est allé et, aujourd’hui, il vend son produit aux fabricants indiens. En Inde, la demande est forte pour tout ce qui est éconergétique, et c’est une industrie en plein essor.

Nous devons réfléchir aux moyens de démultiplier notre expertise automobile, car je ne pense pas que nous devrions nous contenter d’importer des voitures. Il faut déterminer au départ dans quels secteurs nous avons de l’expertise, quel créneau on peut occuper dans la chaîne de valeur, à quel niveau de prix nous pouvons être concurrentiels sur ce marché, et où se trouve la poche d’ouverture à exploiter. Comme je l’ai dit, ce marché est très ouvert aux produits écologiques, et l’équipementier qui vend des accessoires permettant de réduire la consommation d’énergie a de meilleures chances de réussir sur ce marché. On peut bien sûr inventorier les points forts du Canada, mais je pense qu’il vaut mieux inventorier les besoins de l’Inde, de la Chine, du Brésil ou des autres pays. Dans quels secteurs sont-ils prêts à accepter notre expertise et nos produits, et dans quels secteurs pouvons-nous être

and how we can adapt some of the strengths we already have to new markets that we have not been involved in before.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: Thank you, I was under the impression that you were suggesting Canada should export cars, but you had not specified it could be auto parts. Thank you so much for clarifying this.

[*English*]

Ms. Goldfarb: Sorry if that was initially unclear.

The Chair: Thank you. We have come to the end of our time and our questioners. I want to thank Ms. Goldfarb and Mr. Stephens for participating this morning. As you noted, our reference is extremely broad. It covers many countries, and we were very interested in having witnesses who could come and give us basic information about the situation at the moment, perhaps in areas that we could bring some new policy discussion to. You have certainly done that today, and I would encourage you to reflect on what this committee could bring in value added, as you have called it, to the broad discussions about the Asia-Pacific region and Canada's foreign policy in that region. If you have any thoughts, please convey them to us. Otherwise, on behalf of the committee, I want to thank both of you for participating this morning. Thank you.

Mr. Stephens: Thank you very much for the invitation.

Ms. Goldfarb: Thank you very much.

The Chair: Senators, I have two announcements. One is to say that there will not be a meeting on Wednesday, so you can have other plans or attend other committee meetings. The second is to remind you that we have set, it seems, the best date for all, after our meeting at 12 o'clock, June 6, for a luncheon with our colleague. Just for the record, it will be at your own cost. With that great announcement, I will adjourn the meeting.

(The committee adjourned.)

un chef de file mondial pour certains produits et certains services? Nous devons chercher à savoir quels sont les besoins de ces pays et comment nous pouvons y répondre à partir des capacités que nous avons acquises sur ces nouveaux marchés et que nous n'avons pas pleinement utilisées jusqu'à présent.

[*Français*]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Madame, je vous remercie car mon impression était que vous recommandiez d'exporter des voitures, mais vous n'aviez pas précisé qu'il pouvait s'agir de pièces. Alors merci beaucoup de nous avoir éclairés à ce sujet et d'avoir été très explicite.

[*Traduction*]

Mme Goldfarb : Veuillez m'excuser de ne pas avoir été suffisamment claire au départ.

La présidente : Merci. Je n'ai plus de noms sur ma liste, et c'est l'heure de mettre un terme à cette réunion. Je tiens à remercier Mme Goldfarb et M. Stephens d'avoir témoigné aujourd'hui. Comme vous l'avez constaté, notre mandat est très vaste. Il englobe un grand nombre de pays, et nous voulions entendre des témoins capables de faire le point sur cette région du monde, pour que nous puissions éventuellement recommander de nouvelles politiques. Votre témoignage a été très instructif, et je vous invite à réfléchir à la valeur ajoutée, comme vous dites, que notre comité pourrait apporter au débat sur l'Asie-Pacifique et sur notre politique étrangère dans cette région. Si vous avez des idées, n'hésitez pas à nous les communiquer. Au nom du comité, je vous remercie vivement d'avoir comparu ce matin.

M. Stephens : Merci de m'avoir invité.

Mme Goldfarb : Merci beaucoup.

La présidente : Chers collègues, j'ai deux annonces à faire. Premièrement, nous n'aurons pas de réunion mercredi; vous pouvez donc prendre d'autres engagements ou assister à un autre comité. Deuxièmement, j'aimerais vous rappeler que c'est le 6 juin, une date qui semble convenir à tous, que nous nous retrouverons, après notre réunion du comité, à midi, pour déjeuner avec notre collègue. Sur cette excellente nouvelle, je lève la séance.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, May 29, 2013

Centre for International Governance Innovation:

James Manicom, Research Fellow, Global Security (by video conference).

Dawson Strategic:

Laura Dawson, President.

Thursday, May 30, 2013 *(by video conference)*

Conference Board of Canada:

Danielle Goldfarb, Associate Director, Global Commerce Centre.

Trans-Pacific Connections:

Hugh Stephens, Principal.

TÉMOINS

Le mercredi 29 mai 2013

Centre de la gouvernance internationale en innovation :

James Manicom, agrégé de recherche, Sécurité mondiale (par vidéo conférence).

Dawson Strategic :

Laura Dawson, présidente.

Le jeudi 30 mai 2013 *(par vidéo conférence)*

Conference Board du Canada :

Danielle Goldfarb, directrice associée, Centre du commerce mondial.

Trans-Pacific Connections :

Hugh Stephens, directeur.