



Second Session
Thirty-ninth Parliament, 2007-08

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs and International Trade

Chair:
The Honourable CONSIGLIO DI NINO

Tuesday, April 15, 2008
Wednesday, April 16, 2008

Issue No. 7

Second and third meetings on:

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

INCLUDING:
THE FIFTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Special Study Budget 2008-09 —
Foreign relations generally)

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trente-neuvième législature, 2007-2008

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères et du commerce international

Président :
L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Le mardi 15 avril 2008
Le mercredi 16 avril 2008

Fascicule n° 7

Deuxième et troisième réunions concernant :

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

Y COMPRIS :
LE CINQUIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Le budget pour étude spéciale 2008-2009 —
les relations étrangères en général)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON FOREIGN AFFAIRS AND
INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Corbin	Johnson
Dawson	* LeBreton, P.C.
De Bané, P.C.	(or Comeau)
Downe	Mahovlich
Grafstein	Nolin
* Hervieux-Payette, P.C.	Rivest
(or Tardif)	Smith, P.C.
*Ex officio members	

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The name of the Honourable Senator Dawson substituted for that of the Honourable Senator Peterson (*April 16, 2008*).

The name of the Honourable Senator Peterson is substituted for that of the Honourable Senator Dawson (*April 17, 2008*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL

Président : L'honorable Consiglio Di Nino

Vice-président : L'honorable Peter A. Stollery
et

Les honorables sénateurs :

Corbin	Johnson
Dawson	* LeBreton, C.P.
De Bané, C.P.	(ou Comeau)
Downe	Mahovlich
Grafstein	Nolin
* Hervieux- Payette, C.P.	Rivest
(ou Tardif)	Smith, C.P.
*Membres d'office	

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité :

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

Le nom de l'honorable sénateur Dawson est substitué à celui de l'honorable sénateur Peterson (*le 16 avril 2008*).

Le nom de l'honorable sénateur Peterson est substitué à celui de l'honorable sénateur Dawson (*le 17 avril 2008*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, April 15, 2008
(16)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 5:37 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Corbin, Dawson, De Bané, P.C., Di Nino, Downe, Grafstein, Johnson, Mahovlich, Smith, P.C., and Stollery (10).

In attendance: Peter Berg, Analyst, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, March 4, 2008, the committee continued its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 6.*)

WITNESSES:

Foreign Affairs and International Trade Canada:

Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister, Global Operations and Chief Trade Commissioner;

Peter McGovern, Director General, Bilateral Commercial Relations: Asia and Americas Global Operations;

Gordon Houlden, Director General, East Asia Bureau, Bilateral Relations.

The chair made a statement.

Mr. Sunquist made a presentation and, with Mr. McGovern and Mr. Houlden, answered questions.

At 7:09 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, April 16, 2008
(17)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 4:04 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Downe, Johnson, Mahovlich, Nolin, Peterson, Smith, P.C., and Stollery (10).

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 15 avril 2008
(16)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 37, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Corbin, Dawson, De Bané, C.P., Di Nino, Downe, Grafstein, Johnson, Mahovlich, Smith, C.P., et Stollery (10).

Également présent : Peter Berg, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 4 mars 2008, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur la politique canadienne. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 6 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Affaires étrangères et Commerce international Canada :

Ken Sunquist, sous-ministre adjoint, Opérations mondiales et délégué commercial en chef;

Peter McGovern, directeur général, Relations commerciales bilatérales : Asie et Amériques, Opérations mondiales;

Gordon Houlden, directeur général, Direction générale de l'Asie orientale, Relations bilatérales.

Le président fait une déclaration.

M. Sunquist fait une déclaration et, de concert avec M. McGovern et M. Houlden, répond aux questions.

À 19 h 9, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 16 avril 2008
(17)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 4, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Corbin, De Bané, C.P., Di Nino, Downe, Johnson, Mahovlich, Nolin, Peterson, Smith, C.P., et Stollery (10).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, March 4, 2008, the committee continued its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 6.*)

WITNESSES:

As an individual:

Wenran Jiang, Acting Director, China Institute, University of Alberta.

Grey, Clark, Shih and Associates Limited:

Peter Clark, President.

Conference Board of Canada:

Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist.

Pursuant to rule 92(2)(e), the committee commenced in camera to discuss its agenda (future business).

At 4:12 p.m., the committee suspended.

At 4:14 p.m., the committee resumed in public.

The chair made a statement.

Mr. Jiang, Mr. Clark and Mr. Hodgson each made a presentation and answered questions.

At 6:00 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 4 mars 2008, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur la politique canadienne. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 6 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

À titre personnel :

Wenran Jiang, directeur par intérim, Institut de la Chine, Université de l'Alberta.

Grey, Clark, Shih and Associates Limited :

Peter Clark, président.

Conference Board du Canada :

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef.

Conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, le comité se réunit à huis clos pour discuter de l'ordre du jour (travaux futurs).

À 16 h 12, le comité suspend ses travaux.

À 16 h 14, le comité reprend ses travaux en séance publique.

Le président fait une déclaration.

M. Jiang, M. Clark et M. Hodgson font une déclaration et répondent aux questions.

À 18 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Keli Hogan

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, April 10, 2008

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade has the honour to present its

FIFTH REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate on Thursday, November 22, 2007, to examine such issues as may arise from time to time relating to foreign relations generally, respectfully requests funds for the fiscal year ending on March 31, 2009.

Pursuant Chapter 3:06, to section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

Le président,

CONSIGLIO DI NINO

Chair

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 10 avril 2008

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat le jeudi 22 novembre 2007 à étudier les questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères en général, demande respectueusement des fonds pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2009.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND
INTERNATIONAL TRADE**

FOREIGN RELATIONS IN GENERAL

**APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2009**

Extract from the *Journals of the Senate* of Thursday,
November 22, 2007:

The Honourable Senator Di Nino moved, seconded by
the Honourable Senator Oliver:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs
and International Trade, in accordance with Rule 86(1)(h),
be authorized to examine such issues as may arise from time
to time relating to Foreign relations generally; and

That the committee report to the Senate no later than
June 30, 2009.

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL**

AFFAIRES ÉTRANGÈRES EN GÉNÉRAL

**DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT
LE 31 MARS 2009**

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 22 novembre 2007 :

L'honorable sénateur Di Nino propose, appuyé par
l'honorable sénateur Oliver,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires
étrangères et du commerce international, en conformité
avec l'article 86(1)h) du Règlement, soit autorisé à étudier
les questions qui pourraient survenir occasionnellement se
rapportant aux relations étrangères en général;

Que le comité fasse rapport au Sénat au plus tard
le 30 juin 2009.

Le greffier du Sénat,

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and Other Services	\$ 26,000
Transportation and Communications	54,300
All Other Expenditures	<u>1,000</u>
TOTAL	\$ 81,300

SOMMAIRE DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	26 000 \$
Transports et communications	54 300
Autres dépenses	<u>1 000</u>
TOTAL	81 300 \$

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade on day, Wednesday, April 2, 2008.

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international le mercredi 2 avril 2008.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date

The Honourable Consiglio Di Nino
Chair, Standing Senate Committee on
Foreign Affairs and International Trade

Date

L'honorable Consiglio Di Nino
Président du Comité sénatorial permanent
des Affaires étrangères et du commerce
international

Date

The Honourable George J. Furey
Chair, Standing Committee on Internal
Economy, Budgets and Administration

Date

L'honorable George J. Furey
Président du Comité permanent de la régie
interne, des budgets et de l'administration

HISTORICAL INFORMATION

Fiscal Year	Budget approved	Expenditures
2007-2008	\$ 92,000	\$ 4,365
2006-2007	\$ 62,100	\$ 31,731

DONNÉES ANTÉRIEURES

Exercice financier	Budgets approuvés	Dépenses
2007-2008	92 000 \$	4 365 \$
2006-2007	62 100 \$	31 731 \$

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE
FOREIGN RELATIONS IN GENERAL
EXPLANATION OF BUDGET ITEMS
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2009**

GENERAL EXPENSES

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

Working meals (0415)	\$6,000
<i>(15 meals @ \$400)</i>	
Hospitality (0410)	\$5,000

Sub-total	\$11,000
-----------	----------

ALL OTHER EXPENDITURES

Books, periodicals and subscriptions (0702)	\$1,000
---	---------

Sub-total	\$1,000
-----------	---------

Total	\$12,000
--------------	-----------------

ACTIVITY 1 — CONFERENCES

CONFERENCES

6 international conferences (estimated cost)

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

Membership and registration fees	
6 participations @ \$2,500	\$15,000

Sub-total	\$15,000
-----------	----------

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

Air fare	
6 @ \$6,000	\$36,000

Taxis	
5 days @ \$100 for 6 participations	\$3,000

Per diem	
5 days @ \$110 for 6 participations	\$3,300

Hotel		
5 nights @ 400 x 6 participations	\$12,000	
Sub-total		\$54,300
Total for all conferences		\$69,300
Grand Total		\$81,300

The Senate administration has reviewed this budget application.

Heather Lank, Principal Clerk, Committees Directorate

Date

Nicole Proulx, Director of Finance

Date

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL**

AFFAIRES ÉTRANGÈRES EN GÉNÉRAL

**EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2009**

DÉPENSES GÉNÉRALES

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

Repas de travail (0415)	6 000 \$
(15 repas @ 400 \$)	
Frais d'accueil (0410)	5 000 \$

Sous-total 11 000 \$

AUTRES DÉPENSES

Livres, périodiques et abonnements (0702)	1 000 \$
---	----------

Sous-total 1 000 \$

Total 12 000 \$

ACTIVITÉ 1 — CONFÉRENCES

CONFÉRENCES

6 conférences internationales (coût estimatif)

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

Frais d'inscription	
6 participations @ 2 500 \$	15 000 \$

Sous-total 15 000 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

Billets d'avion	
6 @ 6 000 \$	36 000 \$

Taxis	
5 jours @ 100 \$ X 6 participations	3 000 \$

Indemnités journalières	
5 jours @ 110 \$ X 6 participations	3 300 \$

Frais d'hôtel		
5 nuits @ 400 \$ X 6 participations	12 000 \$	
Sous-total	54 300 \$	
Total de l'ensemble des conférences		69 300 \$
Total général		81 300 \$

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

Heather Lank, greffière principale, Direction des comités

Date

Nicole Proulx, directrice des Finances

Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 10, 2008

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2009 for the purpose of its special study on foreign relations in general, as authorized by the Senate on Thursday, November 22, 2007. The approved budget is as follows:

Professional and Other Services	\$15,329
Transportation and Communications	15,671
All Other Expenditure	<u>1,000</u>
Total	\$32,000

(includes funds for participation at conferences)

Respectfully submitted,

Le vice-président,

TERRY STRATTON

Deputy Chair

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 10 avril 2008

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2009 aux fins de leur étude spéciale sur les affaires étrangères en général, tel qu'autorisé par le Sénat le jeudi 22 novembre 2007. Le budget approuvé se lit comme suit:

Services professionnels et autres	15 329 \$
Transports et communications	15 671
Autres dépenses	<u>1 000</u>
Total	32 000 \$

(y compris des fonds pour participer à des conférences)

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 15, 2008

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:37 p.m. to continue its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

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

[*English*]

The Chair: Colleagues, I would like to welcome to the meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade not only our members but our guests. This committee is currently examining the emerging economic influence of China, India and Russia and Canada's policy response.

Appearing before the committee, from the Department of Foreign Affairs and International Trade Canada is Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister, Global Operations and Chief Trade Commissioner; Peter McGovern, Director General, Bilateral Commercial Relations: Asia and Americas Global Operations; and Gordon Houlden, Director General, East Asia Bureau, Bilateral Relations.

I hope to pay you folks for your time because you sound important and knowledgeable. We welcome you here and we look forward, as I said to a couple of you privately, to your wisdom and advice on this very important undertaking.

We will begin with opening remarks by Mr. Ken Sunquist, after which I will invite committee members to ask questions. We look forward to your answers.

Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister, Global Operations and Chief Trade Commissioner, Foreign Affairs and International Trade Canada: It is a real pleasure to be here with people who know a lot about the subject matter. I am pleased to be here with two of my colleagues, one who handles more of the political side of the issues and one who handles more of the trade side of the issues. Hopefully we can engage in a good dialogue. Not only will you, as you said, hopefully learn some things, but from our perspective we hope to get your input as we move forward in an effort to better understand where you are coming from and what we can do to help you.

I have a couple of colleagues behind me who will answer if there are detailed questions on Russia or India. Between us, we will try to answer any questions you ask, but if we cannot we will get back to you on them.

It is a pleasure to be here to discuss China, India and Russia's emergence as pivotal players in global commerce, and the steps being taken by the Government of Canada, specifically the Department of Foreign Affairs and International Trade

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 15 avril 2008

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 37, pour poursuivre son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

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

[*Traduction*]

Le président : Chers collègues, j'aimerais souhaiter la bienvenue à cette séance non seulement aux membres du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, mais également à nos invités. Notre comité se penche actuellement sur l'influence économique grandissante de la Chine, de l'Inde et de la Russie et sur les mesures que prend le Canada pour y faire face.

Le comité entendra aujourd'hui le témoignage de représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : Ken Sunquist, sous-ministre adjoint, Opérations mondiales, et délégué commercial en chef; Peter McGovern, directeur général, Relations commerciales bilatérales, Asie et Amériques; et Gordon Houlden, directeur général, Direction générale de l'Asie orientale.

J'espère vous dédommager pour le temps que vous nous consacrez, car vous me semblez des experts reconnus en la matière. Nous vous souhaitons la bienvenue et avons hâte, comme je l'ai indiqué à quelques-uns d'entre vous, d'entendre vos conseils éclairés sur cette entreprise très importante.

Nous commencerons par la déclaration préliminaire de M. Ken Sunquist, après quoi j'inviterai les membres du comité à poser des questions. Nous sommes impatients d'entendre vos réponses.

Ken Sunquist, sous-ministre adjoint, Opérations mondiales et délégué commercial en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada : C'est un réel plaisir que d'être ici avec des gens qui connaissent bien le sujet. Je suis accompagné par deux de mes collègues, dont l'un s'occupe davantage des questions politiques et l'autre, de l'aspect commercial. Espérons que nous aurons un dialogue constructif pour que non seulement vous puissiez apprendre quelque chose, mais également pour que nous comprenions le chemin que vous avez parcouru afin que nous soyons à même de vous aider.

J'ai quelques collègues derrière moi qui pourront répondre aux questions détaillées sur la Russie ou l'Inde. Ensemble, nous essaierons de répondre à toutes vos questions, mais si nous en sommes incapables aujourd'hui, nous vous communiquerons les réponses à une date ultérieure.

C'est avec plaisir que je m'adresse à vous afin de discuter du rôle central que jouent aujourd'hui la Chine, l'Inde et la Russie sur la scène commerciale internationale et de donner des détails sur les moyens adoptés par le gouvernement du Canada, et

Canada, to capitalize on the tremendous trade and investment opportunities in these countries. As you know, the Government of Canada has identified India and China among its key priorities for both the foreign policy and international trade fronts.

Committee members will also recall that in 2006 the government launched a strategic long-term economic plan called Advantage Canada. It outlines a blueprint for achieving economic growth by creating Canadian competitive advantages that will boost our productivity and equip us to succeed in the changing global economy. The Global Commerce Strategy, led by the Minister of International Trade, David Emerson, with the close cooperation and support of other departments and agencies, forms the international commercial component of Advantage Canada.

As part of the Global Commerce Strategy, the government is looking to expand its efforts and commercial footprint in China, India and Russia so as to benefit and assist Canadian companies to invest, innovate and succeed in these fiercely competitive markets. Expansion will likely include additional resources and points of service to meet the growing needs of Canadians in capitalizing on the many commercial opportunities.

I want to say at the outset that the U.S. remains our number one trade and political partner, but China, India and Russia will greatly contribute to Canada's future prosperity and jobs for Canadians.

Let me take a moment to go country by country, which is perhaps the easiest way to situate our discussion. I will start with China and give an overview of the some of the relationships there.

Canada and China share important economic and people-to-people ties that significantly predate our 37 years of official diplomatic relations. I was just talking to several members of the committee, remembering the days of people who went to China as missionaries and established people-to-people relationships. Chinese is now Canada's third most spoken language, after English and French. China is also currently the largest source of migrants to Canada. There are approximately 1 million Canadians of Chinese origin, and we welcome approximately 35,000 Chinese students at Canadian educational institutions every year.

Canada and China enjoy a significant bilateral engagement across a variety of policy areas. Recognizing the growing impact of China on Canada's security and prosperity, Canada is committed to a strong and forward-looking relationship with China. Minister Emerson, other federal ministers and a number of provincial premiers and ministers have visited China in the recent past. They have discussed the full range of Canadian economic and political issues with their interlocutors.

plus particulièrement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, pour tirer parti des débouchés considérables en matière de commerce et d'investissement dans ces pays. Comme vous le savez, l'Inde et la Chine représentent des pays prioritaires pour le gouvernement du Canada, autant en termes de politique étrangère que de commerce international.

Le Comité se souviendra également du lancement, en 2006, du plan économique stratégique à long terme du gouvernement intitulé Avantage Canada. Ce plan vise la croissance économique du Canada grâce à la création d'avantages compétitifs permettant d'augmenter notre production et d'assurer notre réussite sur une scène commerciale mondiale en évolution constante. La Stratégie commerciale mondiale, dirigée par le ministre du Commerce international en étroite collaboration avec les autres ministères et organismes, constitue le volet « commerce international » d'Avantage Canada.

Dans le cadre de la Stratégie commerciale mondiale, le gouvernement souhaite redoubler d'efforts et étendre son réseau commercial en Chine, en Inde et en Russie afin d'offrir davantage de soutien aux entreprises canadiennes qui investissent, innovent et réussissent sur ces marchés extrêmement compétitifs. Cette expansion comprendra probablement l'allocation de ressources supplémentaires et la mise en place de nouveaux points de services pour répondre aux besoins des Canadiens désirant mettre à profit les nombreuses occasions d'affaires dans ces pays.

Je tiens à préciser que même si les États-Unis demeurent notre principal partenaire commercial et politique, la Chine, l'Inde et la Russie contribuent énormément à la prospérité future du Canada et à la création d'emplois pour les Canadiens.

Prenons quelques instants pour examiner chaque pays, ce qui est peut-être la façon la plus facile d'orienter notre discussion. Je commencerai par la Chine et décrirai certaines de nos relations dans ce pays.

Les liens économiques et personnels établis entre le Canada et la Chine existent depuis beaucoup plus longtemps que notre relation diplomatique officielle qui a débuté il y a 37 ans. Il y a quelques instants, j'évoquais, avec plusieurs membres du comité, l'époque où des missionnaires se rendaient en Chine pour nouer des relations directes avec la population. Le chinois est aujourd'hui la troisième langue parlée au Canada, après l'anglais et le français. La Chine s'avère aussi la principale source de migrants vers le Canada. En effet, le pays compte aujourd'hui 1 million de Canadiens d'origine chinoise et accueille annuellement environ 35 000 étudiants chinois dans les établissements d'enseignement canadiens.

Le Canada et la Chine jouissent d'une collaboration bilatérale étroite dans différents secteurs de dépenses. Notre pays est conscient des répercussions grandissantes de la Chine sur sa sécurité et sa prospérité et s'est donc engagé à promouvoir des liens solides et durables avec la Chine. Le ministre Emerson, d'autres ministres fédéraux ainsi que des premiers ministres et des ministres provinciaux ont visité la Chine récemment et ont discuté de toutes les questions économiques et politiques qui intéressent le Canada avec leurs interlocuteurs.

China is now considered to be fourth largest economy in the world, or, if you use purchasing power parity, the second largest economy. It has the world's largest foreign exchange reserves and an annual economic growth averaging 9.8 per cent since it first set out to reform its economy in 1979. China's growth over the past 30 years can be attributed to a number of factors, including adoption of market principles, rapid productivity growth led by transformations in the Chinese labour force, the opening of its economy to trade and investment, and accession to the World Trade Organization.

In 2007, China's GDP growth totalled 11.4 per cent, and a similar rate of growth is expected this year. Trade alone accounts for more than two thirds of China's GDP, while 30 years ago it was less than 10 per cent. Thus, understanding and capitalizing on China's international commercial power is crucial for Canada to ensure that Canadian companies not only survive in an era of global value chains and increased competition but that Canadians thrive.

Though China's meteoric rise is exceptional, I would stress the need to look beyond the numbers to understand the underlying reality. The growth in trade is no small part as a result of restructuring of manufacturing operations across East Asia as economies such as Japan, Taiwan and Hong Kong have moved up the value chain. China has been able to take advantage of its abundant labour supply to drive labour intensive processing and assembly work. China has become the location of choice for the final assembly of manufactured goods. Much of the value added to these products is done outside of China for intellectual property reasons, but China remains an integral part of global value chains. China is no longer just a market to import from or sell to. It is also a location that produces highly educated professionals, a location in which to conduct intensive R&D activities, and a location through which our companies can achieve lower costs and realize economies of scale.

International trade has become more sophisticated and has evolved into a more complex, integrative model. In fact, our two-way investment ties with China are becoming a critical element of our relationship. The latest statistics we have are for 2006. Statistics Canada estimated that total Chinese foreign direct investment into Canada at about \$1.3 billion and Canadian direct investment into China at \$1.6 billion.

Foreign Affairs and International Trade Canada, guided by Advantage Canada and through the Global Commerce Strategy, and in close cooperation with other government departments, has developed a China market plan that focuses on an integrative trade model that takes into account all elements of commercial activity between our countries, including trade market access,

La Chine est aujourd'hui considérée comme la quatrième économie du monde, ou deuxième, si l'on tient compte des mesures de la parité des pouvoirs d'achat. Elle dispose de la plus importante réserve de devises du monde et bénéficie d'un taux de croissance annuel moyen de 9,8 p. 100 depuis le début de ses réformes économiques en 1979. La croissance de la Chine des trente dernières années peut être attribuée à différents facteurs, notamment l'adoption des principes de marché, l'augmentation rapide de la productivité découlant des transformations apportées à la main-d'œuvre chinoise, l'ouverture de son économie au commerce et à l'investissement, ainsi que son accession à l'OMC.

En 2007, le PIB de la Chine a augmenté de 11,4 p. 100 et devrait atteindre un taux similaire cette année. Le commerce représente à lui seul plus des deux tiers du PIB chinois, tandis qu'il en totalisait moins de 10 p. 100 il y a trente ans. Il est donc essentiel que le Canada apprécie le pouvoir commercial de la Chine et en tire parti pour permettre aux entreprises canadiennes, non seulement de survivre dans une époque de chaînes de valeur mondiales et de compétition grandissante, mais de prospérer.

Le développement fulgurant de la Chine est bien sûr exceptionnel, mais j'estime que nous devons examiner la réalité au-delà des chiffres. La croissance commerciale de la Chine est en grande partie le résultat de la restructuration des activités manufacturières partout en Asie du Sud. Tout au long de la montée des économies du Japon, de Taïwan et de Hong Kong dans les chaînes de valeur, la Chine a pu mettre à profit la disponibilité de ses travailleurs pour accomplir des travaux de traitement et de production à la chaîne exigeant une forte densité de main-d'œuvre. La Chine est devenue le pays de choix en ce qui a trait à l'assemblage final des biens manufacturés. Bien que la valeur ajoutée de ces produits soit généralement donnée à l'extérieur de la Chine pour des raisons de propriété intellectuelle et autres, le pays fait partie intégrante des chaînes de valeur mondiales. La Chine s'avère bien plus qu'un marché qui achète et exporte. C'est un pays qui forme des professionnels hautement qualifiés, qui offre des conditions favorables aux programmes intenses de recherche et développement et qui permet la production à moindre prix et des économies d'échelle pour les entreprises canadiennes.

Le commerce international a évolué : il est plus sophistiqué qu'auparavant et constitue aujourd'hui un modèle global complexe. En fait, nos liens bilatéraux avec la Chine en matière d'investissement sont en train de devenir un élément crucial de notre relation. D'après les données de Statistique Canada en 2006, les investissements directs chinois au Canada se sont élevés à environ 1,3 milliard de dollars, tandis que les investissements directs canadiens en Chine ont atteint à peu près 1,6 milliard de dollars.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en étroite collaboration avec d'autres ministères et organismes gouvernementaux, a élaboré un plan de développement du marché chinois fondé sur *Avantage Canada* et la *Stratégie commerciale mondiale*. Le plan porte principalement sur un modèle commercial global intégrant tous

promotion, two-way investment, science and technology partnerships, and innovation collaboration. The implementation of the multi-year market plan will hopefully result in increased Canadian exports to \$12 billion annually by 2010, increased Chinese foreign direct investment into Canada and Canadian direct investment into China to about \$10.5 billion by 2010, and increased market share for Canadian companies in selected priority sectors. This is exactly the type of approach Canada must undertake to realize the full benefit of China's rise.

The Global Commerce Strategy also calls for the strengthening of Canada's commercial presence in China. The government will be expanding Canada's on-the-ground presence by adding to our existing resources as well as opening new points of service for Canadian companies through the Canadian Trade Commissioner Service.

Canada continues to pursue the early conclusion of negotiations toward a foreign investment promotion and protection agreement, called FIPA, leveraging the one year-old Canada-China science and technology agreement, working with China to facilitate two-way investment under our existing Investment Promotion MOU, and seeking further avenues of cooperation with China on Canada's Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative.

It is necessary to point out that China's integration into the world economy has benefited Canada in the form of increased trade and two-way investment. It has also had other positive effects, such as a source of cheaper products for Canadian consumers, an important sourcing and centre of global value chains for Canadian companies, a driver of higher commodity prices, a source and location for investment, and a potential partner in innovation partnerships.

My department is working to ensure that we level the playing field for Canadian companies in China and position Canada to take advantage of the opportunities in China in a way that will benefit Canadians and further Canadian prosperity.

Let me now turn briefly to India, which is another Asian economic giant. With its rapidly growing economy, immense market and large pool of qualified professionals, India is a vital partner for Canada's prosperity agenda. With trade of about \$3.7 billion in 2007, our bilateral merchandise trade reached record levels: Canadian exports to India increased 5.2 per cent and Canadian imports from India rose by about 3.2 per cent.

les éléments relatifs aux échanges commerciaux entre les deux pays, dont l'accès aux marchés, la promotion, les investissements bilatéraux, les partenariats en science et technologie et la collaboration touchant les innovations. La mise en œuvre sur plusieurs années du plan de développement de marché permettra, notamment une augmentation des exportations canadiennes, qui passeront à 12 milliards de dollars par année d'ici 2010; une hausse des investissements chinois directs au Canada et des investissements canadiens directs en Chine, qui atteindront 10,5 milliards de dollars d'ici 2010; une part de marché plus importante pour les entreprises canadiennes dans certains secteurs prioritaires. Il s'agit là exactement du genre d'approche que le Canada doit adopter pour tirer pleinement parti de l'ascension de la Chine.

La Stratégie commerciale mondiale prévoit aussi une présence commerciale accentuée en Chine. Pour ce faire, le gouvernement allouera de nouvelles ressources aux services existants et créera de nouveaux points de services à l'intention des entreprises canadiennes par l'entremise du Service des délégués commerciaux du Canada.

Le Canada tente de conclure rapidement les négociations sur un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger, met en œuvre l'accord Canada-Chine de coopération scientifique et technologique signé l'an dernier, travaille avec la Chine à la facilitation des investissements bilatéraux aux termes du protocole d'entente actuel sur la promotion des investissements et cherche de nouvelles voies de coopération avec la Chine concernant l'Initiative canadienne de la Porte et du Corridor de l'Asie-Pacifique.

Il con vient de préciser que l'intégration de la Chine à l'économie mondiale a été avantageuse pour le Canada, principalement grâce à l'augmentation du commerce et de l'investissement bilatéral. Cette intégration est aussi à l'origine d'autres effets positifs car la Chine offre aujourd'hui des produits bon marché aux consommateurs canadiens, elle constitue un fournisseur et un centre importants sur les chaînes de valeur pour les entreprises canadiennes, elle fait monter les prix des produits, elle est une source d'investissements ainsi qu'une destination pour les investisseurs, et pourrait participer à des partenariats en matière d'innovation.

Mon ministère déploie des efforts pour donner des chances égales aux entreprises canadiennes sur le marché chinois. Il veut aussi s'assurer que le Canada est en mesure de tirer parti des débouchés en Chine, d'une manière qui avantage tous les Canadiens et contribue à la prospérité du pays.

Tournons-nous maintenant vers un autre géant asiatique : l'Inde. Son économie en croissance rapide et son large bassin de professionnels qualifiés font de l'Inde un partenaire essentiel dans le cadre du programme de prospérité du Canada. Nos échanges bilatéraux de marchandises ont atteint un niveau record en 2007, avec 3,7 milliards de dollars. Les exportations canadiennes vers l'Inde ont augmenté de 5,2 p. 100 pour atteindre 1,8 milliards de dollars, tandis que les importations en provenance de l'Inde ont connu une hausse de 3,2 p. 100.

Two-way investment figures are also growing, although they still remain lower than desired. It is believed, however, that official foreign direct investment figures may significantly underestimate the true scope of investment flows due to the challenges associated with tracking foreign direct investment through other jurisdictions. It is estimated that investment in Canada by Indian companies was \$11 billion in 2007.

Negotiations for a foreign investment protection agreement were concluded in mid-2007, and it is anticipated that the agreement will be signed sometime this year. The agreement also sends a positive signal to both Indian and Canadian investors and strengthens our commercial relationship.

Following a June 2007 visit by Indian Minister of Commerce Shri Kamal Nath, a free trade agreement feasibility study was launched jointly by the Confederation of Indian Industry and the Canadian Council of Chief Executives. We expect the report on this study to be released shortly.

From Canada's perspective, two factors are driving India's importance in the global economy. First, as an opportunity, India has the potential to become the third largest global economy by the middle of this century. Its growing middle class, GDP per capita, population and associated infrastructure requirements will drive domestic demand for resources, manufacturing goods and services. Second, India has the potential to become a regional hub of manufacturing. It could be the next low-cost manufacturing centre after China and a key link in evolving global value chains.

In tandem with this move to low-cost manufacturing, India also continues to move toward a knowledge-based economy. Its strengths in sectors such as information and communications technologies make it a key partner for science and technology, as demonstrated by the Canada-India science and technology agreement that has been in place since 2005-06.

The Government of Canada has developed an India market plan that will help guide Canada's growing commercial engagements in that country, recognizing that Canada, in general, has lagged behind other global competitors who are very active in India. Our multi-year plan will encourage more Canadian companies to pursue opportunities in India and will build knowledge of Canada's commercial capabilities and strengths by positioning Canada as a centre of excellence for talent, innovation, investment, value-added production and trade. Also, it will increase our capacity to influence Indian trade investment and economic policies.

The market plan sets out ambitious targets for growth, including an increase of Canadian exports to a level of about \$2 billion annually by 2010, increase in Indian foreign direct

L'investissement bilatéral progresse aussi, bien qu'à un rythme moins rapide qu'on le souhaite. Cependant, le total de l'investissement direct étranger ne reflète probablement pas du tout l'envergure des montants utilisés en raison des difficultés liées au suivi de ce type d'investissement. D'après les estimations, les investissements d'entreprises indiennes au Canada se sont élevés à 11 milliards de dollars en 2007.

Les négociations sur un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger se sont terminées au milieu de 2007. La signature de l'accord est prévue d'ici la fin de 2008. La conclusion de cet accord envoie un message positif aux investisseurs indiens et canadiens et solidifie nos liens commerciaux.

À la suite d'une visite en juin 2007 du ministre indien du Commerce et de l'Industrie, M. Kamal Nath, une étude sur la possibilité de négocier un accord de libre-échange a été lancée conjointement par la confédération des industries indiennes et le Conseil canadien des chefs d'entreprise. Les résultats de cette étude devraient être publiés sous peu.

Du point de vue du Canada, l'importance de l'Inde au sein de l'économie mondiale repose sur deux facteurs. Premièrement, l'Inde a le potentiel de devenir la troisième économie du monde d'ici 2050. Sa classe moyenne grandissante, son PIB par habitant, sa population et ses besoins en infrastructures stimuleront la demande intérieure de ressources, de biens fabriqués et de services. Deuxièmement, l'Inde pourrait aussi devenir une plaque tournante régionale pour la fabrication. En effet, elle pourrait constituer le prochain centre de la fabrication bon marché, après la Chine, et un maillon clé des chaînes de valeur mondiales en constant changement.

Outre cette évolution vers la fabrication bon marché, l'Inde est également en train de devenir une économie fondée de plus en plus sur le savoir. Ses atouts dans des secteurs comme les technologies de l'information et des communications en font un partenaire clé en matière de science et de technologie, comme en témoigne l'accord de coopération scientifique et technologique en vigueur entre nos deux pays depuis 2005-2006.

Le gouvernement du Canada a élaboré un plan de développement du marché indien qui aidera notre pays à accroître sa présence commerciale sur ce marché. Tenant compte du fait qu'en général, le Canada accuse un retard par rapport à d'autres concurrents mondiaux qui sont déjà actifs en Inde, ce plan de développement pluriannuel incitera davantage d'entreprises canadiennes à mettre à profit des débouchés sur ce marché. De plus, il permettra de mieux faire connaître les capacités et les points forts du Canada en vue d'en faire un centre d'excellence pour le talent, l'innovation, l'investissement, la production à valeur ajoutée et le commerce. Ce plan nous donnera également les moyens d'influencer davantage les politiques et les règlements de l'Inde en matière de commerce, d'investissement et d'économie.

Le plan de développement du marché indien fixe également des objectifs ambitieux sur le plan de la croissance, lesquels comprennent : l'augmentation des exportations canadiennes

investment into Canada and Canadian direct investment into India to \$1 billion by 2010, and an increase in market share for Canadian companies in selected priority sectors.

While there are significant trade investment opportunities in the Indian market, Canadian companies face a number of challenges, which fall under two broad categories. The first is business development challenges, including the lack of Indian knowledge of Canadian capabilities, the strength of competition already active in the Indian market and the lack of strategic market intelligence and access to financing and capital for Canadian companies. The second category is policy and access challenges, including security of market access, restrictive import regulations, limitations imposed on foreign service providers, intellectual property rights enforcement and, occasionally, irregularities in contracting procedures. We will be doing quite a bit more in this area with India in an effort to pursue fairly substantial results in the near term.

Finally, let me provide a brief overview of the opportunities the Russian economy represents by virtue of its size and growth, and review Canada's successes and challenges in seizing its share of this expanding market.

Russia is now the world's tenth largest economy and has enjoyed growth rates between 6 and 8 per cent annually since the year 2000. Stemming from considerable energy and resource reserves, this growth is expected to remain constant over the next five years. Per capita incomes are rising rapidly, a growing middle class has developed — now estimated at 20 per cent of the total population — and consumerism is soaring.

Russia has set its sights on becoming a leading global economic power and is steadily moving toward a greater integration in the global economy. For example, it is committed to becoming a member of the World Trade Organization and the Organisation for Economic Co-operation and Development. It is making progress on harmonizing its laws and regulations with the international norms; it has expanded and strengthened its economic interests in the republics of the former Soviet Union; and it has cemented its stature as a global player by leveraging the reliance of other countries on its considerable energy and resource reserves.

Reflecting Russia's economic growth, Canadian exports to Russia have increased on average by 38 per cent per year since 2000 and the value of those exports now exceeds \$1.2 billion. From 2000 to 2007, Russia has moved from the fortieth to the twentieth largest rank as a destination for Canadian merchandise exports. Among Canada's main exports are machinery and equipment for the oil and gas and agriculture sectors, transportation equipment, meat, fish and seafood.

jusqu'à près de 2 milliards de dollars par an d'ici 2010; la hausse de l'investissement étranger de l'Inde au Canada et de l'investissement direct du Canada en Inde à 1 milliard de dollars d'ici 2010; et une part plus importante du marché pour les entreprises canadiennes dans certains secteurs prioritaires.

Bien qu'il existe d'importants débouchés en matière de commerce et d'investissement sur le marché indien, les entreprises canadiennes doivent tout de même surmonter plusieurs difficultés, lesquelles entrent dans l'une des deux catégories suivantes : les difficultés sur le plan de l'expansion des affaires, notamment le manque de visibilité des capacités canadiennes sur le marché indien, le dynamisme des concurrents déjà actifs sur ce marché, le manque de renseignements stratégiques sur le marché, ainsi que l'accès limité à du financement et des capitaux pour les entreprises canadiennes; et les difficultés liées aux politiques et à l'accès, notamment l'absence d'un accès sûr au marché, les règlements restrictifs à l'égard des importations, les limites imposées aux fournisseurs étrangers de services, l'application des droits de propriété intellectuelle et les irrégularités occasionnelles dans les modalités régissant les contrats. Nous redoublerons d'efforts avec l'Inde afin d'améliorer substantiellement la situation à court terme.

Enfin, permettez-moi de vous donner un bref aperçu des débouchés qu'offre l'économie russe en raison de sa taille et de son taux de croissance, ainsi que de vous entretenir sur les réussites du Canada et les difficultés qu'il éprouve à obtenir une part de ce marché en pleine expansion.

La Russie arrive désormais au 10^e rang des économies les plus importantes du monde et connaît des taux de croissance allant de 6 à 8 p. 100 annuellement depuis l'an 2000. Attribuable à des réserves considérables d'énergie et de ressources naturelles, cette croissance devrait se poursuivre au cours des cinq prochaines années. Les revenus par habitant augmentent aussi rapidement, la classe moyenne ne cesse de croître, représentant environ 20 p. 100 de la population, et le consumérisme monte en flèche.

La Russie s'est fixé comme objectif de devenir une puissance économique mondiale et s'intègre de plus en plus à l'économie internationale. Par exemple, elle est déterminée à devenir membre de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Elle fait des progrès pour harmoniser ses lois et ses règlements avec les normes internationales. Elle a élargi et renforcé ses intérêts économiques dans les républiques de l'ancienne Union soviétique et a consolidé sa position d'acteur mondial en tirant parti de la dépendance d'autres pays à ses réserves considérables d'énergie et de ressources naturelles.

Suivant la croissance économique russe, les exportations canadiennes de marchandises vers la Russie ont augmenté en moyenne de 38 p. 100 par année depuis 2000 et se sont chiffrées à plus de 1,2 milliard de dollars en 2007. En fait, de 2000 à 2007, la Russie est passée de la 40^e à la 20^e destination pour les exportations canadiennes de marchandises, lesquelles se composent essentiellement de machines et de matériel pour les secteurs pétrolier, gazier et agricole, de matériel de transport, de viande, de poisson et de fruits de mer.

Modernization needs in Russia have also created opportunities for Canadian suppliers in infrastructure and equipment. We especially salute the efforts of Agriculture and Agri-food Canada for pursuing such opportunities. In fact, agriculture is one of the fastest growing sectors across all three of the countries I am talking about.

As Russia will be organizing the Winter Games in 2014, Canadian expertise in preparing for Vancouver 2010 is already being sought. New opportunities for exports, principally in the services and construction sectors, are emerging. Canadian commercial activity in Russia has reached a sufficient level for Scotiabank to open an office in Moscow last November.

However, Canadian companies have not been as visible or active as their American, European and Asian competitors in reaping the considerable benefits of today's booming Russia. What are the explanations for this?

First, there seems to be a problem of perception and awareness that all three of these countries share regarding their knowledge of Canada. As well, there is a general underestimation among Canada's business community of the strength and commercial potential of the Russian economy. Perception problems are also found on the side of the Russian business toward Canada. Improving the image of Canada as a source for Russian buyers and a destination for investors poses a considerable challenge.

We are looking to upgrade our foreign investment protection agreement with Russia.

Export Development Canada also contributes to the risk management needs of Canadian companies in Russia, which is one of their booming markets.

The bilateral economic relationship continues to expand. However, managing our political relations remains a more complex task, as a result, in part, of Russia's growing assertiveness on the international stage. Recent Russian positions that have aroused concern for Canada and its G8 partners include opposition to Kosovo independence, NATO enlargement and new missile defence sites in Eastern Europe.

While views diverge in the global political sphere, bilaterally we maintain a steady and open dialogue with Russia on a wide range of issues including security, counterterrorism, federalism, multiculturalism and governance, which serves to deepen the ties. Russia's stable and high economic growth is a positive development for Canada. Our Canadian Trade Commissioner Service is focused on helping to narrow this gap, and in all three countries we are expanding the numbers.

La nécessité de moderniser les infrastructures et le matériel en Russie a également créé des débouchés pour les fournisseurs canadiens dans ces secteurs. Nous saluons tout particulièrement les efforts déployés par Agriculture et Agroalimentaire Canada pour mettre à profit ces débouchés. En fait, l'agriculture est l'un des secteurs qui croissent le plus rapidement dans les trois pays dont je parle.

Hôte des Jeux olympiques d'hiver de 2014, à Sochi, la Russie a déjà sollicité le savoir-faire du Canada qui prépare actuellement les Jeux de 2010, ce qui donne lieu à de nouvelles occasions d'exportation, principalement dans les secteurs des services et du bâtiment. Les activités commerciales du Canada en Russie ont même justifié l'ouverture d'une succursale de la Banque Scotia à Moscou en novembre dernier.

Les entreprises canadiennes n'ont cependant pas été aussi visibles et actives que leurs concurrentes américaines, européennes et asiatiques pour ce qui est de tirer profit des avantages considérables que présentent la Russie d'aujourd'hui en pleine expansion. Comment explique-t-on ce retard?

Premièrement, il semble y avoir un problème de perception et de sensibilisation. Les milieux d'affaires canadiens sous-estiment de façon générale la vigueur et le potentiel commercial de l'économie russe. On retrouve également les mêmes perceptions erronées du côté des entreprises russes à l'égard du Canada. Il s'avère donc considérablement difficile d'améliorer l'image du Canada en tant que source d'approvisionnement auprès des acheteurs russes et comme destination pour les investisseurs étant donné que le Canada est relativement mal connu en Russie.

Nous souhaitons renforcer l'accord sur la protection des investissements étrangers que nous avons conclu avec la Russie.

Exportation et développement Canada contribue également à combler les besoins en matière de gestion des risques qu'éprouvent les entreprises canadiennes en Russie, qui est l'un de leurs marchés en pleine expansion.

Les relations économiques entre nos deux pays continuent de se développer. Toutefois, la gestion de nos relations politiques demeure quelque peu complexe, notamment parce que la Russie s'affirme de plus en plus sur la scène internationale. Parmi les positions récentes adoptées par la Russie qui ont suscité des préoccupations de la part du Canada et de ses partenaires du G8, citons son opposition à l'indépendance du Kosovo, à l'élargissement de l'OTAN et aux nouveaux sites de défense antimissile de l'Europe de l'Est.

Même s'il existe des divergences d'opinion au sein de la sphère politique mondiale, sur le plan bilatéral, nous entretenons un dialogue permanent et ouvert avec la Russie sur un ensemble de questions, notamment la sécurité, la lutte contre le terrorisme, le fédéralisme, le multiculturalisme et la gouvernance, ce qui permet de resserrer nos liens. La croissance économique importante et stable de la Russie est de bon augure pour le Canada. Le Service des délégués commerciaux du Canada a pour mandat d'aider à combler les écarts, et il y a une augmentation des relations commerciales avec ces trois pays.

Thank you for inviting us to appear before the committee to discuss China, India and Russia's increasing prominence. The question period will be a chance to talk more about policy development and initiatives being undertaken by the Canadian government to help Canadian companies take advantage of the enormous commercial potential of these opportunities.

The Chair: I was wondering if you could give me some information on the trade relations between China and Canada. You did not provide us with any numbers. What are the export/import numbers?

Mr. Sunquist: They have \$3-trillion GDP, a GDP growth rate of 11.4 per cent, foreign exchange reserves of \$1.5 trillion, and an inflation rate of about 4.8 per cent. Their main exports are electrical and other machinery, woven apparel, and medical and optical instruments. The main imports are almost the same: electrical and other machinery.

This is the big issue: Canadian imports from China are about \$38 billion, with an increase year on year of about 11 per cent. Canadian exports are running around \$9.3 billion, with an increase of about 21 per cent year on year.

Roughly speaking, that is \$38 billion of imports from China and \$10 billion of Canadian exports. They have a growth of 11 per cent while ours is 21 per cent.

The Chair: They must have better business people or at least a stronger sales force than we have. That is a large differential. You are saying that we have something like a \$30-billion trade deficit with China; is that correct?

Mr. Sunquist: The question would not be who is a better business person. The question might be who is more aggressive. I think the Chinese have moved aggressively to markets worldwide. They have recognized for some time that their growth and prosperity was built on the external market. Consumerism is gradually taking place in China, and that is where the growth of the future will be.

On the other hand, Canadian companies, particularly small- and medium-sized companies, look to the U.S. market first. You can claim it is a luxury that no one else has. From the Canadian Trade Commissioner Service, we know we have about 20,000 to 22,000 Canadian companies every year come across the border. We know that we are down to about 3,000 that come to China. We know there are 6,000 going into Europe. We can track where Canadian companies are active by monitoring who is dealing with our Canadian Trade Commissioner Service.

I think we need a perception on the Canadian side of the opportunities that may be there. I am not saying that everyone should be there with respect to China. Every business should have a China strategy. For example, look over your shoulder if you are

Je vous remercie de nous avoir invités à venir vous parler de l'importance grandissante de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans les relations commerciales avec le Canada. Durant la période de questions, nous pourrions discuter davantage de l'élaboration de politiques et des initiatives lancées par le gouvernement pour aider les entreprises canadiennes à profiter du potentiel commercial énorme de ces marchés.

Le président : Je me demandais si vous pouviez nous donner des informations sur les relations commerciales entre la Chine et le Canada. Serait-il possible d'avoir des chiffres en ce qui concerne les exportations et les importations?

M. Sunquist : Le PIB de la Chine est de 3 billions de dollars et son taux de croissance est de 11,4 p. 100; les réserves de devises sont de 1,5 billion de dollars et le taux d'inflation tourne autour de 4,8 p. 100. Les principales exportations de la Chine visent le matériel électrique et autre, les vêtements tissés, ainsi que les instruments médicaux et optiques. Les principales importations concernent presque les mêmes produits, notamment le matériel électrique.

Voici le problème majeur : nos importations en provenance de Chine se chiffrent à environ 38 milliards de dollars et augmentent de 11 p. 100 chaque année. En revanche, les exportations canadiennes représentent environ 9,3 milliards de dollars et augmentent de 21 p. 100 d'une année à l'autre.

En gros, on parle de 38 milliards de dollars d'importations de Chine, et de 10 milliards de dollars d'exportations canadiennes vers ce pays. Leurs exportations progressent de 11 p. 100, et les nôtres de 21 p. 100.

Le président : Leurs gens d'affaires doivent être meilleurs que les nôtres, ou alors ils ont une force de vente plus efficace que la nôtre. Il s'agit d'une différence très marquée. Vous dites que nous avons un déficit commercial de 30 milliards de dollars avec la Chine, est-ce bien cela?

M. Sunquist : La question n'est pas de savoir qui est meilleur en affaires, mais peut-être qui est le plus dynamique. Je crois que les Chinois ont pris des mesures énergiques pour s'ouvrir aux marchés mondiaux. Ils reconnaissent depuis un certain temps que leur croissance et leur prospérité dépendent du marché extérieur. Le consumérisme s'installe graduellement en Chine, et ce sera la source d'une croissance future.

En revanche, les entreprises canadiennes, en particulier les petites et les moyennes entreprises, se tournent d'abord vers le marché américain. On peut dire que c'est un luxe que personne d'autre ne peut s'offrir. Grâce au Service des délégués commerciaux du Canada, nous savons qu'environ 20 000 à 22 000 entreprises canadiennes traversent la frontière chaque année, qu'il y en a environ 3 000 qui vont en Chine et 6 000 en Europe. Nous pouvons savoir où les entreprises canadiennes sont actives en regardant lesquelles traitent avec notre Service des délégués commerciaux du Canada.

Je crois que nos entreprises doivent se rendre compte des débouchés qu'offre ce pays. Je ne dis pas que tout le monde devrait faire affaire avec la Chine, mais que chaque entreprise devrait élaborer une stratégie pour la Chine. Par exemple, si vous

living in Moose Jaw or Sherbrooke because the Chinese will be competing in your home market. They will be competing in your current markets, such as the U.S., and there will be competition in the Chinese market. You do not need to be in China, but every Canadian company must have a Chinese strategy.

Peter McGovern, Director General, Bilateral Commercial Relations: Asia and Americas Global Operations, Foreign Affairs and International Trade Canada: One of the interesting dimensions of Chinese exports is this: What are they being used for? We know from studies in the United States that nearly one half of the \$300 billion worth of Chinese exports to the United States is captured by interfirm trade. I will give you an example of such trade: Moffatt has a factory in China and exports to Moffatt in the U.S. where they assemble the parts to make the range that is sold at Sears.

An element of trade with China is making firms competitive in terms of vision or global value chains. I would suspect that although we have not done studies on our Canadian imports from China, an element of that is similar. We know anecdotally that some furniture companies in Quebec are sending maple wood to China where some of it is worked and then shipped back and assembled into furniture. That allows those companies to remain competitive and to sell to the U.S. market. That is the kind of complexity that you find today in a globalized world.

The Chair: Those comments provide a good preface to questions.

Senator Dawson: Mr. Sunquist, you said that much of the value added to these products is done outside of China for intellectual property reasons, among others. Can you elaborate on that?

Second, in terms of foreign direct investment in Canada, in which sectors are the Chinese interested and in which Chinese sectors are we interested?

Third, you said that DFAIT is working to ensure that we have a level playing field for Canadian companies. Can you give me an example of where there are not level playing fields and what we are doing to level those playing fields?

Mr. Sunquist: Mr. McGovern and I will answer those questions. I should mention that Mr. McGovern is responsible for Asia and the Americas on our trade side, and Mr. Houlden is responsible for North Asia on the political side. Mr. Houlden has most recently been posted to China and Taiwan, and I have had a posting there. It is a fascinating place to do business and to live.

The issues that you raise are quite interesting. In terms of the intellectual property issue, for a long time we believed that Chinese institutions were seeking the best of our technology. Some would call it reverse engineering and others would call it adoption of our standards. Be that as it may, it has caused a huge

vivez à Moose Jaw ou à Sherbrooke, attendez-vous à ce que les Chinois viennent vous concurrencer sur votre marché intérieur. Ils vous livreront concurrence sur vos marchés actuels, par exemple aux États-Unis, et aussi en Chine. Vous n'avez pas besoin d'être établis là-bas, mais chaque entreprise canadienne doit avoir une stratégie pour la Chine.

Peter McGovern, directeur général, Relations commerciales bilatérales : Asie et Amériques, Opérations mondiales, Affaires étrangères et Commerce international Canada : L'une des dimensions intéressantes des exportations chinoises, c'est de savoir à quoi elles servent. Des études américaines démontrent que près de la moitié de la valeur des exportations chinoises aux États-Unis, qui se chiffrent à 300 milliards de dollars, est obtenue par le commerce interentreprises. Je vais vous donner un exemple : Moffatt a une usine en Chine qui exporte des marchandises à l'usine Moffatt aux États-Unis, où on assemble les pièces de la gamme vendue chez Sears.

Il y a un volet du commerce avec la Chine qui rend les entreprises concurrentielles sur le plan de la vision ou des chaînes de valeur mondiales. Même si nous n'avons pas mené d'études sur les importations canadiennes en provenance de Chine, j'imagine que ça doit être un peu pareil. Nous avons entendu dire que des entreprises de meubles du Québec envoient du bois d'érable en Chine, où il est traité puis renvoyé au Canada pour y être assemblé. Cela permet à ces entreprises de demeurer concurrentielles et de vendre leurs produits sur le marché américain. C'est le genre de situations complexes que l'on retrouve aujourd'hui dans le contexte de la mondialisation.

Le président : Ces observations sont une bonne introduction à nos questions.

Le sénateur Dawson : Monsieur Sunquist, vous avez dit que la valeur ajoutée de ces produits est généralement donnée à l'extérieur de la Chine pour des raisons de propriété intellectuelle, entre autres. Pouvez-vous nous en parler davantage?

Deuxièmement, en ce qui concerne l'investissement étranger direct au Canada, lesquels de nos secteurs intéressent les Chinois, et quels produits chinois nous intéressent?

Troisièmement, vous avez indiqué que le MAECI s'efforce de donner des chances égales aux entreprises canadiennes sur le marché chinois. Pouvez-vous nous donner un exemple d'une situation où les chances sont inégales et nous dire ce que nous faisons pour corriger la situation?

M. Sunquist : Je vais répondre à ces questions avec l'aide de M. McGovern. Je dois mentionner que M. McGovern est responsable des relations commerciales pour l'Asie et les Amériques, et que M. Houlden est chargé des relations politiques pour l'Asie du Nord. Celui-ci est en poste depuis tout récemment en Chine et à Taïwan, et j'ai déjà travaillé là-bas. C'est un endroit fascinant pour vivre et faire des affaires.

Les questions que vous avez soulevées sont très intéressantes. En ce qui concerne la propriété intellectuelle, nous avons longtemps cru que les institutions chinoises cherchaient à acquérir nos meilleures technologies. Certains appelleraient cela de l'ingénierie inverse, et d'autres, l'adoption de nos normes. Quoi

problem for many of our companies for a long time. However, the Chinese have come up the value chain. For example, they now build IBM laptops, so for the first time they have something they need to protect as well. We are seeing real issues in Chinese courts as there is a need to protect their intellectual property.

Canadian, American and European companies were always concerned that they would lose their intellectual property to their product. Software was the worst, but it was true for manufacturing products as well. We have tried to address the issue through, for example, CIDA-funded training for judges on a wide variety of things. We have used all of our political aid and trade levers to address the root causes of the problems. Intellectual property is clearly one that continues to worry many Canadian companies about how far and how fast China can go.

On the second question, I have asked Mr. McGovern to comment in more detail. Foreign investment into Canada and into China primarily started around Canadian interests in Chinese commodities such as mining and Chinese interests in Canadian oil, gas and minerals. Both sets have widened in part because it is difficult to do certain things in mining in each country. Canadian companies in China have rights to explore but not to exploit. They could get into a hassle of finding a gold deposit but not being able to do anything about it.

We have gone a lot further now. For example, Nortel has seven joint ventures in China. As well, Manulife, Sun Life and the Bank of Montreal are in China. There is a wide divergence of investment interests.

Mr. McGovern: It should be remembered that Chinese investment in Canada totals 0.3 of 1 per cent of the overall foreign investment stock in the country. The Chinese are just launching into investment strategies for Canada. Clearly, areas of interest pertain to natural resources, and oil and gas. In terms of our interest and market plan in China, Canada is looking at agriculture, information and communications technology, automotive, aerospace and bio-industries.

That is interesting because it represents a more sophisticated vision of where China is going in terms of simple investments, which you used to see with companies moving to low-cost production facilities. Interestingly enough, those low-cost production facilities are moving out of China and into such places as Vietnam. Global value chains are positioning themselves, which gives us an idea of the areas we are looking at.

Senator Dawson: The third question was about the level playing field.

qu'il en soit, cela a longtemps été un énorme problème pour beaucoup d'entreprises. Toutefois, les Chinois ont progressé dans la chaîne de valeur. Par exemple, ils construisent maintenant des ordinateurs portatifs IBM; donc, pour la première fois, ils doivent protéger eux aussi quelque chose. Les tribunaux chinois sont aux prises avec de véritables problèmes, car les entreprises doivent protéger leur propriété intellectuelle.

Les entreprises canadiennes, américaines et européennes ont toujours craint de perdre leur propriété intellectuelle sur leurs produits, autant pour les logiciels que pour les produits manufacturés. Nous avons tenté de résoudre ce problème en offrant, par exemple, de la formation financée par l'ACDI aux juges sur une grande variété de sujets. Nous avons utilisé toutes nos ressources politiques et nos leviers commerciaux pour nous attaquer aux causes profondes du problème. La question de la propriété intellectuelle continue manifestement de préoccuper bon nombre d'entreprises canadiennes, qui se demandent jusqu'où peut aller la Chine.

Pour la deuxième question, j'ai demandé à M. McGovern de vous fournir plus de détails. Les investissements étrangers au Canada et en Chine ont commencé principalement lorsque les Canadiens se sont intéressés, notamment, à l'exploitation minière en Chine, et quand le pétrole, le gaz et les minéraux canadiens ont attiré l'attention des Chinois. Nous nous sommes ouverts des deux côtés, en partie en raison de certaines difficultés que nous éprouvions tous les deux dans le domaine minier. Les entreprises canadiennes en Chine ont le droit d'explorer, mais pas d'exploiter. Elles pourraient trouver un gisement d'or, mais elles ne pourraient rien faire de plus.

Nous allons beaucoup plus loin maintenant. Par exemple, Nortel a sept coentreprises en Chine. Manulife, Sun Life et la Banque de Montréal sont également présentes là-bas. Il y a une grande variété d'investissements.

M. McGovern : On doit se rappeler que les investissements chinois au Canada représentent 0,3 de 1 p. 100 du total des investissements étrangers au pays. Les Chinois mettent au point des stratégies d'investissement pour le Canada. Manifestement, ils s'intéressent aux ressources naturelles, pétrolières et gazières. En ce qui concerne notre plan commercial en Chine, le Canada s'intéresse à l'agriculture, aux technologies de l'information et des communications, aux industries automobile et aérospatiale, et aux bioindustries.

C'est intéressant, car cela illustre l'orientation plus sophistiquée que prend la Chine relativement aux investissements simples, comme on peut le voir avec les entreprises qui délocalisent leur production. Fait intéressant, ces entreprises quittent la Chine pour aller s'établir dans des pays comme le Vietnam pour produire à bas coût. Les chaînes de valeur mondiales se positionnent, ce qui nous donne une idée de l'évolution des marchés.

Le sénateur Dawson : La troisième question portait sur l'égalité des chances.

Mr. Sunquist: I do not like the idea of a level playing field. I always like to have the advantage. Having said that, there are numerous issues. For instance, China is doing a number of bilateral free trade arrangements and there is, of course, the fact that many people can fly there now.

The best thing that we have done in trade policy in China during the last five years is air negotiations. Instead of having 15 flights a week, we have permission for up to 66 flights a week. What does that mean? Instead of just landing in Beijing and Shanghai, where all your competitors are, you can land in the other provinces, providing an opportunity to go beyond the coastal areas and do something different.

What are the available tools for us to work with? They could be parliamentary friendship groups, free trade agreements or trade missions to Chinese companies.

How are we building the 2010 Olympics? Premier Campbell is interested in being in China to get the right kickoff for the 2010 Olympics in his province.

How do you use those tools? I use the statement that a level playing field is the least acceptable, but how can we get ahead of that? We consider our advantage, look for the tools and use them.

I mentioned intellectual property. The fact that our people would look at training judges in Canadian values related to intellectual property is a real boon for companies farther down the field.

The Chair: There has been criticism of Canadian companies not being as aggressive as you suggested a few moments ago. Then, we talk about needing a level playing field.

One comment that I have heard in private discussions with companies is that the level playing field does not exist because the institutions to protect the investments are not as strong and the rule of law, the judiciary, banking rules and things of that nature are so different. Has that been a serious problem? I am not talking only about China. I am talking about Russia and India as well.

Mr. Sunquist: I would agree with you, senator, about all those countries. Why are we pushing foreign investment protection agreements with each of those three countries? It is simply to give our companies and provinces a bit more assurance that there is a legal regulatory basis for what they are doing.

I do not want to compare ours to other countries as being more aggressive or less aggressive. To use an example, Australia has double the investment in China that we have, and they receive downstream benefits from it. Our people-to-people ties in China go back 40 to 50 years, which is better than most, yet we have not found a means to take an advantage of that.

M. Sunquist : Je n'aime pas l'idée que les chances soient égales pour tous. Je préfère toujours avoir l'avantage. Cela dit, il y a de nombreux problèmes. Par exemple, la Chine a conclu une série d'accords de libre-échange bilatéraux et il y a le fait, bien sûr, que beaucoup de personnes peuvent se rendre là-bas.

Ces cinq dernières années, nos meilleures réalisations en matière de politique commerciale en Chine ont été les négociations sur le transport aérien. Nous avons obtenu l'autorisation d'effectuer 66 vols par semaine, au lieu de 15. Qu'est-ce que cela signifie? Plutôt que de débarquer à Beijing et à Shanghai, où sont tous nos concurrents, nous pouvons nous rendre jusque dans les autres provinces, ce qui nous donne l'occasion de pénétrer à l'intérieur des terres et de faire quelque chose de différent.

Quels sont les outils dont nous pourrions nous servir? Ce pourraient être les groupes d'amitié parlementaires, les accords de libre-échange ou les missions commerciales dans les entreprises chinoises.

Comment nous préparons-nous pour les Olympiques de 2010? Le premier ministre Campbell veut se rendre en Chine pour être en mesure de donner un bon coup d'envoi aux Jeux de 2010 qui se dérouleront dans sa province.

Comment utiliser ces outils? Je dis qu'être sur un pied d'égalité est la solution la moins acceptable, mais comment pouvons-nous aller plus loin que cela? Nous pouvons évaluer notre avantage, chercher les outils nécessaires et les utiliser.

Je vous ai parlé de la propriété intellectuelle. La formation des juges aux valeurs canadiennes en matière de propriété intellectuelle serait vraiment profitable pour les entreprises implantées sur le terrain.

Le président : On a critiqué le manque de dynamisme des entreprises canadiennes, comme vous l'avez dit tout à l'heure. Ensuite, on a dit qu'elles devaient avoir des chances égales.

Lors d'entretiens privés, des représentants d'entreprises m'ont indiqué que les règles du jeu n'étaient pas équitables, car les institutions n'ont pas les reins assez solides pour protéger les investissements, et les règles de droit, les règlements juridiques et bancaires et les choses de ce genre sont très différents. Est-ce un problème grave? Je ne parle pas uniquement de la Chine, mais aussi de la Russie et de l'Inde.

M. Sunquist : Je suis d'accord avec vous, sénateur, à propos de tous ces pays. Pourquoi voulons-nous des accords sur la protection des investissements étrangers avec chacun d'eux? Simplement pour donner à nos entreprises et aux provinces davantage l'assurance qu'il y a un cadre légal de réglementation pour ce qu'elles font.

Je ne veux pas comparer notre dynamisme à celui d'autres pays. À titre d'exemple, l'Australie a deux fois plus d'investissements en Chine que nous, et elle en retire des avantages d'aval. Nos contacts avec la Chine remontent à 40 ou 50 ans, ce qui est mieux que la plupart des pays; pourtant, nous n'avons pas encore trouvé le moyen d'en tirer profit.

India is just opening up to the world in many ways. Larger Canadian companies did not go in, but some small entrepreneurs went in fast and are doing a good job. We did not get the big ones in there, and that is why we started working with the Canadian Council for Chief Executives to make sure that the CEOs looked at the opportunities that were there.

In some of these places, it is difficult when you are sitting there with the United States beside you, which offers a good long-term market, with a judicial system that people know and appreciate.

At the heart of most of the comments I have made here is an understanding and a perception of how we get the message out to the private sector, to the people of Canada, telling them about the opportunities in a place like India, for example. How do we do a better job of that? I am not sure we have.

The Chair: The other side of that coin is that some of the companies have said it is very difficult to compete with countries in some of these nations where, in effect, they have no laws to work with. They have no labour laws. They do not have the kinds of restrictions or the things needed to have in a more democratic country. Is that an issue as well?

Mr. Sunquist: Senator, I would put it the other way. We were joking at the beginning about the longer the title, the smaller the salary and the whole idea of being chief trade commissioner and having a service of about 1,000 people abroad. There has been much talk lately of Canadian social responsibility and values and ethics. By and large, when most Canadian companies go abroad, they export and bring with them Canadian values and ethics. I would suggest that Canadian companies have not been as successful in some markets because they have Canadian values and ethics, whereas some of our competitors are much more willing to go down a different path. I am pleased to be able to say that about Canadian companies by and large. You do not often see Canadian companies get into the problems that some of our competitors do. On the one hand, yes, it cuts down on some commercial successes, but on the other hand, I think we should applaud it.

Mr. McGovern: One of the important developments that is moving both China and India toward a greater adherence to international laws of commerce is that both of them are members of the World Trade Organization. China's adherence to the WTO is a very significant development. India is now one of the leading nations in the ongoing Doha Round of negotiations. The multilateral application of trade laws and regulations binds them to the international regimes that Canadian business people need in terms of the stability that is required to enter into a market and know that when you go in, you will be able to get fair treatment.

Gordon Houlden, Director General, East Asia Bureau, Bilateral Relations, Foreign Affairs and International Trade Canada: My colleagues have pointed out the WTO involvement, which has been significant not only in changing the face of Chinese industry but in bringing international norms into play.

L'Inde commence à s'ouvrir au reste du monde de plusieurs façons. Les grandes entreprises canadiennes n'ont pas investi là-bas, mais quelques petits entrepreneurs l'ont fait et obtiennent de bons résultats. Nous n'avons pas encore attiré les grandes entreprises; c'est pourquoi nous avons commencé à collaborer avec le Conseil canadien des chefs d'entreprises pour nous assurer que les dirigeants examinent les possibilités qui s'offrent à eux.

À certains endroits, c'est difficile d'être en concurrence avec les États-Unis, qui garantissent un marché à long terme et un système judiciaire que les gens connaissent et trouvent satisfaisant.

Dans la plupart de mes observations, j'ai parlé de la façon dont nous pouvons passer le message au secteur privé, à la population du Canada, en leur parlant des débouchés des pays comme l'Inde, par exemple. Comment pouvons-nous faire mieux? Je n'en suis pas certain.

Le président : Le revers de la médaille, c'est que certaines entreprises ont indiqué qu'il est très difficile de rivaliser avec nos concurrents, dans ces pays où il n'y a pas de législation du travail. Ils n'ont pas le genre de restrictions ou d'exigences qu'on retrouve dans un pays plus démocratique. Est-ce aussi un problème?

M. Sunquist : Sénateur, nous pourrions voir cela autrement. Nous faisons des blagues, au début, en disant que plus le titre est long, plus le salaire est petit, et à propos du fait d'être délégué commercial en chef et d'avoir un service d'environ 1000 personnes à l'étranger. On a beaucoup parlé, dernièrement, de la responsabilité sociale, des valeurs et de l'éthique des Canadiens. Généralement, lorsqu'elles vont à l'étranger, la plupart de nos entreprises apportent avec elles les valeurs et l'éthique canadiennes. Selon moi, les entreprises canadiennes n'ont pas connu un succès considérable sur certains marchés parce qu'elles ont des valeurs et une éthique, alors que certains de nos concurrents n'hésitent pas à emprunter d'autres voies. Je suis heureux de pouvoir dire cela à propos des entreprises canadiennes en général. Elles ne sont pas souvent aux prises avec les problèmes de certains de nos concurrents. D'une part, oui, cela réduit les succès commerciaux, mais d'autre part, je crois que nous devrions nous réjouir que nos entreprises aient ces valeurs.

M. McGovern : L'un des éléments importants qui encouragent la Chine et l'Inde à respecter davantage le droit commercial international, c'est que ces deux pays sont membres de l'Organisation mondiale du commerce. L'adhésion de la Chine à l'OMC représente une avancée très importante. L'Inde est maintenant l'un des chefs de file du cycle de négociations de Doha. L'application multilatérale des lois et des règles commerciales lie ces pays à la réglementation internationale dont les gens d'affaires canadiens ont besoin afin d'obtenir la stabilité nécessaire pour pénétrer un marché et savoir qu'ils pourront être traités de façon équitable.

M. Gordon Houlden, directeur général, Direction générale de l'Asie orientale, Relations bilatérales, Affaires étrangères et Commerce international Canada : Mes collègues ont souligné le rôle de l'OMC, qui a été important non seulement pour changer l'industrie chinoise, mais également pour mettre en place des normes internationales.

It was very useful to some of the Chinese leadership as well, who used it as a domestic tool to force the modernization of Chinese industry, bringing those winds of competition. I know we think of the Chinese as a powerful exporter, but they are also an important importer as well, and WTO membership was absolutely crucial for China. The idea that they are subject to international arbitration and international rule-setting on a collective basis is positive. Of course, the record is not perfect, but we have means by which we can and have taken China to panels, and other countries have the same recourse to the same rules. That integration of China, not just through its products but through institutions, is important historically for China and for us.

Senator Johnson: I was going to talk about the image you mentioned, but you discussed that.

How many Canadian businesses are involved, either medium, small or large, in China, India and Russia? Do you have any idea of the numbers?

Mr. Sunquist: If you wish, I can provide your clerk with exact numbers and a breakdown.

Senator Johnson: If you would, yes.

Mr. Sunquist: For instance, we have about 2,500 or 3,000 Canadian companies interested in the Chinese market. I have to look at how many of them are actually doing ongoing business. I have those figures. India is substantially less, and Russia is around India's level. Senator, I will give you the exact figures.

The interesting thing there is that while SMEs started the wave, the big companies are now involved in just about all of those places in an investment way.

Senator Johnson: Do you have any information on the kind of enterprises they tend to go into, being cautious Canadians?

Mr. Sunquist: To recap China, I would say that you have seen the large financial services — Manulife, Scotiabank, Bank of Montreal, Sun Life — coming in and doing a very good job. The Chinese like them because they have a reputation and a credibility. The mining companies are also big players.

The mass of the companies are small to medium sized. China is not always the market I like to tell SMEs to go to because it is expensive. You do not do business the first time you are there. You do it by building up a personal relationship. That is difficult for SMEs with a smaller pocketbook.

Senator Johnson: Given that, are any public-private partnerships currently in place to encourage Canadians to invest in the international marketplace?

Mr. Sunquist: Not that I am aware of, but I could be wrong. I do not believe there are any.

Il a été très utile pour certains dirigeants chinois également, qui s'en sont servis pour forcer la modernisation de l'industrie chinoise, ce qui a favorisé la concurrence. Je sais que la Chine est considérée comme un puissant exportateur, mais c'est aussi un grand importateur, et l'adhésion à l'OMC était absolument essentielle pour elle. Savoir que ce pays est assujéti à l'arbitrage et à l'autorité réglementaire internationale sur une base collective est positif. Bien entendu, le bilan n'est pas parfait, mais il y a des moyens par lesquels nous pouvons obliger la Chine à respecter les règles, nous l'avons déjà fait, et d'autres pays ont la même protection avec les mêmes règles. L'intégration de la Chine, au moyen du commerce et de ses institutions, revêt une importance historique pour ce pays et pour le nôtre.

Le sénateur Johnson : J'allais poser une question sur la nécessité d'améliorer notre image, comme vous l'avez mentionné, mais vous en avez déjà parlé.

Combien d'entreprises, qu'elles soient moyennes, petites ou grandes, sont présentes en Chine, en Inde et en Russie? Le savez-vous?

M. Sunquist : Si vous voulez, je peux fournir à la greffière les chiffres exacts et une ventilation des entreprises.

Le sénateur Johnson : Ce serait bien.

M. Sunquist : Il y a environ 2 500 ou 3 000 entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché chinois. Je dois vérifier combien d'entre elles y font des affaires de manière soutenue. J'ai ces chiffres. Il y en a beaucoup moins en Inde. On en retrouve à peu près le même nombre en Russie. Je vais vous fournir les données exactes.

Ce qu'il y a d'intéressant, c'est que les PME ont initié le mouvement et que les grandes entreprises investissent maintenant dans presque tous ces endroits.

Le sénateur Johnson : Les Canadiens étant reconnus pour leur prudence, savez-vous quel genre d'entreprises a tendance à investir dans ces pays?

M. Sunquist : Dans le cas de la Chine, les grandes institutions financières — Manuvie, la Banque Scotia, la Banque de Montréal, Sun Life — se débrouillent fort bien. Les Chinois aiment ces entreprises parce qu'elles jouissent d'une bonne réputation et qu'elles sont crédibles. Les sociétés minières sont également de gros joueurs.

Ce sont surtout les petites et moyennes entreprises qui investissent en Chine. Je ne fais pas toujours la promotion de ce marché auprès des PME parce que les coûts y sont très élevés. On ne brasse pas des affaires la première fois qu'on y va. Il faut commencer par établir des relations personnelles, chose difficile pour les PME qui ont un portefeuille plus petit.

Le sénateur Johnson : Y a-t-il des partenariats publics-privés actuellement en place pour encourager les Canadiens à investir dans le marché international?

M. Sunquist : Pas à ma connaissance, mais je peux me tromper. Je ne crois pas qu'il y en ait.

Senator Johnson: That is interesting. The small- and medium-sized businesses could benefit from this.

To what extent is there any deterrence to doing business in China and India, such as corruption or the government or problems with regulations and rules and not wanting us there?

Mr. Sunquist: In both China and India, regulatory issues are number one for new companies coming to the market. In India, I would say it is a holdover from protectionist days, and from the China perspective, it is just a case of regulations being better than no regulations. It was a political system that believed you had regulations for everything.

One of the fastest growing aspects of our Canadian Trade Commissioner Service in both of those countries is regulatory issues and trying to overcome them as we find new companies wanting to come into the marketplace. It is pervasive.

We had a small Canadian company whose competition was Kentucky Fried Chicken. They had to get a chicken farm and become the largest chicken producer in the Shanghai area. They wanted to have the distribution. They were caught at every step along the way because there were regulations. China would not accept the CSA, the Canadian system of safety and compliance. They would not accept Canadian Food Inspection Agency issues. This very small company had to fight every one of those. They had a great idea and a big view. The idea was that the Chinese would be in the market for junk food. How else do you put it? They were right.

Senator Johnson: That is a bad thing to promote.

Mr. Sunquist: China was moving from an age of rice to an age of protein and food products. They were looking at faster food because the pace of life was faster. This Canadian company rode the wave, but they had many problems around those sorts of issues, which is not unique.

The first wave is regulatory. The second wave is probably financing and getting Canadian financial institutions to provide ongoing credit for companies seeking working capital to be in a market.

The issue is all about getting to know the Chinese companies because 10 or 15 years ago most of the Chinese companies that you could partner with were state-owned enterprises, and they were not necessarily the best partners.

I joke that I left China in 2008. When people say, "Well, you are a China expert," I respond that if you are out of the country for six months, you are out of the loop because China is changing so rapidly. Today, the joint venture partners that we seek to put our companies with are not state-owned enterprises. They may be for the large projects, but not the medium-sized companies.

Le sénateur Johnson : Je trouve cela curieux. Les petites et moyennes entreprises pourraient en bénéficier.

Y a-t-il des facteurs qui dissuadent les investisseurs de s'implanter en Chine ou en Inde? Je songe, par exemple, à la corruption, au régime en place, aux règles et règlements en vigueur, au fait qu'on ne veut pas de nous là-bas?

M. Sunquist : Pour ce qui est de la Chine et de l'Inde, la réglementation représente le principal défi des nouvelles entreprises qui veulent s'installer dans ces marchés. Dans le cas de l'Inde, je dirais que son passé protectionniste y est pour beaucoup. Dans le cas de la Chine, il vaut mieux avoir des règlements que de ne pas en avoir du tout. D'après le régime politique, tout doit être réglementé.

Les questions de réglementation et leur résolution accaparent de plus en plus les ressources du Service des délégués commerciaux du Canada dans les deux pays, alors que de nouvelles entreprises cherchent à s'implanter dans ces marchés. Il s'agit d'un problème très courant.

Il y a une petite entreprise canadienne qui voulait livrer concurrence au Poulet frit Kentucky. Elle devait acheter une ferme de poulets et devenir le plus gros producteur de poulets de la région de Shanghai. Elle voulait mettre la main sur le réseau de distribution. Sa tâche a été compliquée à toutes les étapes à cause des règlements. La Chine ne voulait rien savoir du CSA, des normes canadiennes de sécurité et de conformité. Elle ne voulait rien savoir des critères de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. La petite entreprise a dû se battre à toutes les étapes. Elle avait un grand projet en tête, soit initier les Chinois à la malbouffe. Comment le dire autrement? Elle avait raison.

Le sénateur Johnson : Ce n'est pas le genre de chose qu'il faut promouvoir.

M. Sunquist : La Chine était en train de délaissier le riz au profit des protéines, des produits alimentaires. Les Chinois voulaient avoir accès à des plats-minutes parce que leur rythme de vie s'accélérait. L'entreprise canadienne s'est laissée porter par la vague, mais elle a été confrontée à de nombreux problèmes en raison de ces règlements, ce qui n'a rien d'exceptionnel.

Donc, le premier obstacle, c'est la réglementation. Le deuxième, c'est probablement le financement et le fait de convaincre les institutions financières canadiennes de fournir de manière soutenue du crédit aux entreprises qui ont besoin de fonds de roulement pour s'implanter dans un marché.

Il faut apprendre à bien connaître les sociétés chinoises, car il y a 10 ou 15 ans, la plupart des entreprises avec lesquelles on pouvait établir un partenariat appartenaient à l'État. Elles ne représentaient pas nécessairement le meilleur partenaire.

Je raconte à la blague que j'ai quitté la Chine en 2008. Quand les gens me disent, « alors, vous êtes un spécialiste de la Chine », je leur réponds que lorsqu'on s'absente du pays pendant six mois, on est hors du coup parce que la Chine évolue très rapidement. Aujourd'hui, les coentreprises avec lesquelles nous cherchons à nous associer n'appartiennent pas à l'État. Celles qui participent aux gros projets sont peut-être des sociétés d'État, mais pas les entreprises moyennes.

Senator Johnson: Given that you just left, how successful would you say the diplomats are in dealing with these issues in these countries?

Mr. Sunquist: You are asking three diplomats.

Mr. McGovern: I would say they are highly successful.

Senator Johnson: I thought we would lighten it up a bit.

Mr. Sunquist: I think the issue is one of getting all of government together; a team approach to doing a lot of these things.

Our problems are the silos. If agri-food is one of the fastest growing sectors, it is a case of Agriculture and Agri-food Canada, DFAIT and maybe the provinces having to do a lot more in support of it.

We are finding that in the last few years it is not necessarily just a federal minister who will lead a trade mission; we are seeing provincial premiers and provincial ministers. We are seeing much more of a "whole of government" or "whole of Canada" approach.

A few years ago, five provincial premiers visited China in a four-month period. The doors are open for the first premier and the second one. However, who is going to see the fifth one? There is no one to see you because they have seen everyone else. How do we get people to do things as part of a much more collegial relationship?

To use another example, when the Chinese were looking at investing in Canada, they looked at the interprovincial barriers to trade in Canada as being a major issue. The Chinese can tell you better than most people in Canada about the Alberta-B.C. proposals. They are looking at where they can invest. They want to invest in Canada, but if they — or any nation, really — cannot do things, they will withhold.

We wonder why some of our FDI issues are playing to more of a problem. It is some of our federal-provincial issues.

On our end — as diplomats, as trade commissioners, as the federal government — much of the issue revolves around how we deal with that federal-provincial-territorial network. I just hosted an FPT meeting of assistant deputy ministers. Minister Emerson just hosted an FPT meeting with all the ministers of trade. They took a look at these difficult markets from the point of view of doing what is realistic.

The Chair: I will ask our witnesses to be briefer. We have numerous senators wishing to ask questions.

Senator Johnson: I did not get to the environment.

The Chair: We will get to the environment later.

Senator Grafstein: Welcome, witnesses. I am delighted to have you here. All of you have important experience in these markets. I even liked Mr. Sunquist's reference to the fact that Canada's

Le sénateur Johnson : Compte tenu du fait que vous venez de quitter la Chine, dans quelle mesure les diplomates arrivent-ils à régler ces problèmes dans ces pays?

M. Sunquist : Vous posez la question à trois diplomates.

Mme McGovern : Je dirais qu'ils se débrouillent fort bien.

Le sénateur Johnson : Je voulais alléger un peu la discussion.

M. Sunquist : Je pense qu'il faut amener tous les intervenants au sein du gouvernement à collaborer ensemble, à travailler en équipe pour venir à bout de bon nombre de ces questions.

Le problème, c'est le cloisonnement administratif. Si l'agroalimentaire est l'un des secteurs qui connaît la plus forte croissance, alors Agriculture et Agroalimentaire Canada, le MAECI et peut-être les provinces doivent faire beaucoup plus pour l'appuyer.

Nous avons constaté, ces dernières années, que ce n'est pas nécessairement juste un ministre fédéral qui va diriger une mission commerciale. Les premiers ministres et ministres des provinces le font aussi. On semble privilégier davantage l'approche gouvernementale globale.

Il y a quelques années, cinq premiers ministres provinciaux se sont rendus en Chine au cours d'une période de quatre mois. Les portes se sont ouvertes pour le premier, et ensuite pour le deuxième. Qui a rencontré le cinquième? Personne, parce qu'ils avaient déjà pris contact avec tout le monde. La question qu'il faut se poser est la suivante : comment pouvons-nous amener les gens à travailler dans un esprit beaucoup plus collégial?

Voici un autre exemple : les Chinois, quand ils ont cherché à investir au Canada, ont constaté que les barrières commerciales interprovinciales constituaient un enjeu majeur. Ils connaissent mieux les modalités des propositions Alberta-Colombie-Britannique que la plupart des gens au Canada. Ils sont à la recherche d'endroits où investir. Ils veulent investir au Canada, mais s'ils ne peuvent — et cela vaut pour n'importe quel pays — faire certaines choses, ils vont se retenir.

Nous nous demandons pourquoi l'IDE pose problème. C'est à cause de certains différends entre le fédéral et les provinces.

Nous estimons — en tant que diplomates, délégués commerciaux, représentants du gouvernement fédéral — que la solution se situe essentiellement du côté du réseau fédéral-provincial-territorial. Je viens d'organiser une réunion des sous-ministres adjoints du niveau FPT. Le ministre Emerson vient d'en organiser une avec les ministres du commerce. Ils analysent ces marchés difficiles et voient ce qui peut être fait d'un point de vue réaliste.

Le président : Je vous demanderais d'être plus brefs. Il y a de nombreux sénateurs qui veulent poser des questions.

Le sénateur Johnson : Je n'ai pas encore abordé le sujet de l'environnement.

Le président : Nous en discuterons plus tard.

Le sénateur Grafstein : Je voudrais souhaiter la bienvenue à nos témoins. Je suis heureux de vous rencontrer. Vous possédez tous une longue expérience de ces marchés. M. Sunquist a dit,

ties to China significantly predate the 37 years of diplomatic resolution. At the people-to-people level, we have had an active relationship with China for 130 years.

I am glad you touched on the two myths of Canada. We are a trading nation; we are not a trading nation. We trade with the United States and if you subtract the United States, we are not a trading nation. The other myth is that we have a free market in Canada, which we do not. Thank you for all that.

We do not have one marketplace in Canada. We have a free trade agreement with the United States, but it is easier for us to trade with the United States, in some instances, than it is to trade with the provinces.

Let me ask you three separate questions about each of these markets. First, can you tell us what the Canadian government investment is in trade commissioners in China, Russia and India compared to the United States? How many do we have?

Mr. Sunquist: I can give you the trade commissioner. I will have to give you the information on what the Americans, the British and the Australians have. I will follow that up with a detailed response.

We are currently running at about 60-some officers in China, which would be a smaller number than the Americans or the Australians.

Senator Grafstein: How many trade offices? I know you have 60 people, but how many different offices you have?

Mr. Sunquist: I misunderstood. I was talking about total numbers.

We have offices in Beijing, Shanghai, Guangzhou, Chongqing and Hong Kong. We are taking a look at what our footprint should be.

The Australians have about 17. The Americans have about the same as that. The French and the British have slightly less, but more than us.

Senator Grafstein: What about Japan?

Mr. Sunquist: Japan is just about everywhere, but they do it through a different process.

Senator Grafstein: Could you please give us the numbers for India and Russia?

Mr. Sunquist: We have offices in New Delhi, Mumbai and Chandigarh, which are larger offices. Chennai and Bangalore are our smaller offices. In comparison to all our competition, we are much smaller.

Senator Grafstein: What about Russia?

Mr. Sunquist: We are in one office only. I think the Americans and the British are in about four or five each.

et j'ai bien aimé son commentaire, que les liens entre le Canada et la Chine existent depuis plus longtemps que notre relation diplomatique officielle qui a débuté il y a 37 ans. Nous entretenons des liens actifs avec le peuple chinois depuis 130 ans.

Je suis content que vous ayez parlé des deux mythes qui concernent le Canada. Le premier est que nous sommes une nation à la fois commerçante et non commerçante. Nous entretenons des relations commerciales avec les États-Unis. Or, si nous enlevons les États-Unis de l'équation, nous ne sommes plus une nation commerçante. L'autre mythe est que nous avons un marché libre au Canada, ce qui n'est pas le cas. Merci d'avoir abordé ces points.

Nous n'avons pas de marché unique au Canada. Nous avons un accord de libre-échange avec les États-Unis, mais il est plus facile pour nous de faire affaire avec les États-Unis dans certains cas qu'avec les provinces.

J'aimerais poser trois questions distinctes au sujet de ces marchés. D'abord, pouvez-vous nous dire combien le gouvernement du Canada investit dans le service des délégués commerciaux en Chine, en Russie et en Inde, comparativement aux États-Unis? Combien de délégués avons-nous?

M. Sunquist : Je peux répondre à la question, vous dire combien de délégués ont les Américains, les Britanniques et les Australiens. Je vous ferai ensuite parvenir des renseignements plus détaillés.

Nous avons, à l'heure actuelle, une soixantaine de délégués en Chine, ce qui est beaucoup moins que les États-Unis ou l'Australie.

Le sénateur Grafstein : Combien de bureaux commerciaux avons-nous? Je sais que vous avez une soixante d'employés, mais combien y a-t-il de bureaux?

M. Sunquist : Je n'avais pas bien compris la question. Je vous ai donné le total.

Nous avons des bureaux à Beijing, Shanghai, Guangzhou, Chongqing et Hong Kong. Nous sommes en train de déterminer quel genre de présence nous devrions avoir.

Les Australiens ont environ 17 bureaux, et les Américains, à peu près le même nombre. Les Français et les Britanniques en ont un peu moins, mais plus que nous.

Le sénateur Grafstein : Qu'en est-il du Japon?

M. Sunquist : Le Japon est présent à peu près partout, mais ils ont une autre façon de faire.

Le sénateur Grafstein : Et l'Inde et la Russie?

M. Sunquist : Nous avons des bureaux à New Delhi, Mumbai et Chandigarh. Ils sont plus gros. Ceux de Chennai et Bangalore sont plus petits. Bref, nous avons moins de bureaux que nos concurrents.

Le sénateur Grafstein : Et dans le cas de la Russie?

M. Sunquist : Nous n'avons qu'un bureau en Russie. Les Américains et les Britanniques en ont chacun quatre ou cinq.

Senator Grafstein: You would not agree, then, if we made a recommendation that if we want to trade with these countries, we have to dramatically and significantly improve our trade commissioner services in each of these areas.

Mr. Sunquist: I would not disagree with you, but that is probably government policy.

Senator Grafstein: The second thing I would like to talk about is state corporations. We have a problem with state corporations investing in Canada. We think it is not a level playing field. Give us your approach to state corporations within each of these three markets and how we can deal with them there. What happens when they come over here and use their state corporations? Please give us the department's policy because I am confused by it.

Mr. Sunquist: That is a fair question. I think Minister Emerson was quite clear on this one. We do not have a problem with state-owned enterprises, per se, as long as they operate in a transparent manner and are not instruments of the foreign policy of another government.

I think Minister Prentice has made the same kind of comments in terms of the Investment Canada Act in terms of what would be reviewable and what would not be. In fact, we are looking for investment from the private sector and from the public sector, provided it is in Canada's best interests.

Minister Emerson was trying to be quite clear because there has been considerable press in China and some in Russia as to what that meant.

Senator Grafstein: Is it fair to say, Mr. Sunquist — and I am not trying to put words in your mouth — that it is case by case; we really do not have an overarching policy as it relates to these three markets?

Mr. Sunquist: I think the overarching policy is that we welcome investment into Canada. If the project is large enough to attract our attention, it would be reviewable if, for some reason, we did not think it would meet Canada's best interests.

Mr. Houlden: I would make one comment about the role of China and state enterprises. China took a very different approach than the Soviet Union did in its economic reform. It decided to leave intact the state enterprises which were employers of tens of millions of people. They feared the consequences of a dismantling process.

What they have done, instead, is allow a rapid growth of the private sector. You now have in China, surprisingly, very large, genuinely private corporations alongside the state enterprises. In total economic activity, they now dwarf the state enterprises overall.

China is a bit complex in that this is no longer an economy dominated by the state.

Le sénateur Grafstein : Ne seriez-vous pas d'accord pour dire que si nous voulons transiger avec ces pays, nous devons accroître de façon radicale et considérable les ressources du service des délégués commerciaux dans chacun de ces pays?

M. Sunquist : Absolument, sauf que cette question relève probablement de la politique gouvernementale.

Le sénateur Grafstein : Le deuxième point concerne les sociétés d'État. Nous avons du mal à accepter que des sociétés d'État investissent au Canada. Selon nous, les règles du jeu ne sont pas équitables. Quelle approche adoptez-vous à l'égard des sociétés d'État dans chacun de ces trois marchés, et comment devons-nous composer avec la situation? Qu'arrive-t-il quand ils investissent ici par le biais de leurs sociétés d'État? J'aimerais savoir quelle est la politique du ministère à ce sujet, parce que j'ai du mal à la comprendre.

M. Sunquist : C'est une question légitime. Je pense que le ministre Emerson a été assez clair là-dessus. Nous ne sommes pas contre les sociétés d'État en tant que telles, pourvu qu'elles ne tiennent pas lieu d'instrument pour promouvoir la politique étrangère d'un autre gouvernement.

Le ministre Prentice, si je ne m'abuse, a fait le même genre de commentaire pour ce qui est de la Loi sur Investissement Canada et des dispositions qui pourraient, ou non, être revues. En fait, nous cherchons des investissements du secteur privé et du secteur public, à la condition qu'ils servent les intérêts du Canada.

Le ministre Emerson a essayé d'être très clair, car les médias ont fait grand cas de cette question en Chine, et un peu moins, en Russie.

Le sénateur Grafstein : Est-il juste de dire, monsieur Sunquist — et je ne prétends pas parler pour vous —, qu'il faut procéder au cas par cas, que nous n'avons pas vraiment de politique générale qui s'applique à ces trois marchés?

M. Sunquist : Notre politique générale est la suivante : nous sommes ouverts aux investissements. Le projet, s'il est suffisamment important et qu'il attire notre attention, va faire l'objet d'un nouvel examen si, pour une raison ou une autre, nous estimons qu'il ne sert pas les intérêts du Canada.

M. Houlden : Je voudrais faire un commentaire au sujet du rôle de la Chine et des sociétés d'État. La Chine a adopté une approche très différente de celle de l'Union soviétique quand elle a entrepris ses réformes économiques. Elle a choisi de laisser intact les sociétés d'État qui employaient des dizaines de millions de personnes parce qu'elle craignait les conséquences de leur démantèlement.

Ils ont laissé le secteur privé prendre de l'expansion rapidement de sorte qu'il y a maintenant en Chine, chose assez étonnante, des entreprises privées très grandes qui opèrent à côté des sociétés d'État. En fait, en termes d'activité économique, elles ont complètement supplanté les sociétés d'État.

La Chine est un pays un peu complexe : ce n'est plus une économie dominée par l'État.

Mr. McGovern: In the visits that Minister Emerson has made to Beijing, when he talks about state-owned enterprise, he also uses a yardstick. For instance, if a firm is listed on the Shanghai Stock Exchange as a state-owned enterprise and has accountability provisions similar to those that pertain to a firm here as well as a governance structure that is accountable to the shareholders of that particular exchange, then as a rule of thumb he feels that this meets the criteria that would allow a company to invest in Canada.

The minister's principal concerns are issues of governance, accountability and transparency, and the security provision mentioned by Mr. Sunquist that state-owned enterprise is not an arm of the Chinese government trying to get into areas of sensitivity.

Quite a number of firms meet the standard that the minister has identified. He has made the point frequently that we would welcome their interest in investing in Canada.

Senator Downe: I am concerned. State-owned enterprises, by their very nature and the reason they were restructured, were to advance the policy interests of the host country. The difference between corporations that are privately owned is they are responsible to the shareholder for return on investment. I am concerned that the government thinks, as I heard you explain it, if these corporations are trading on their local stock exchange, it is acceptable. It would seem to me that the government would have to be concerned about the policy objectives of these enterprises. I note the government recently made a decision rejecting foreign ownership. In this case it was the United States, not China, India or Russia. I would hope that the government would consider these state-owned enterprises as a policy tool for the host government and not an opportunity for this country.

Mr. Sunquist: I think the minister would agree with all of your comments. In fact, as Mr. McGovern said, this would be a first step in qualifying that company to be here. I believe it was Mr. Houlden who said that the role of state-owned enterprises is decreasing exponentially in China, where they are becoming more and more privatized. State-owned enterprises act differently today than they did 10 years ago.

On your point about the case-by-case approach, if I said the overall policy is that Canada is open for business, it is true but it has to be in Canada's interests. Where it is clearly a state-owned enterprise, someone will have to take a second or third look.

Senator Grafstein: Given our limited resources, market penetration is almost like taking a 22-calibre rifle as opposed to an atomic bomb to try to blast into these marketplaces. What have you found to be the best techniques to penetrate the respective marketplaces of each of these vastly different countries. For example, is it the institutional relationships, the twinning of cities or the marriage of institutions that we have in Canada?

M. McGovern : Pour revenir aux visites que le ministre Emerson a effectuées à Beijing, quand il parle des sociétés d'État, il fixe également des critères. Par exemple, si une entreprise est inscrite à la Bourse de Shanghai comme société d'État, qu'elle a des obligations en matière de responsabilité similaires à celles d'une entreprise d'ici et une structure de gouvernance qui rend des comptes aux actionnaires, eh bien, il juge que cette entreprise répond aux règles qui permettent à une société d'investir au Canada.

Ce qui inquiète avant tout le ministre, ce sont les questions de gouvernance, de responsabilité, de transparence et aussi le facteur sécurité mentionné par M. Sunquist, à savoir qu'une entreprise d'État ne constitue pas une extension du gouvernement chinois dont l'objectif est d'intervenir dans des secteurs d'activités névralgiques.

Il y a plusieurs entreprises qui répondent aux critères cernés par le ministre. Il a souvent dit que nous devrions ouvrir la porte aux entreprises qui souhaitent investir au Canada.

Le sénateur Downe : Il y a une chose qui me préoccupe. Les sociétés d'État, de par leur nature, ont été restructurées dans le but de promouvoir les intérêts stratégiques du pays hôte. Elles se distinguent des sociétés privées qui, elles, doivent rendre compte à l'actionnaire des profits réalisés sur leurs investissements. Je crains que le gouvernement trouve tout à fait acceptable, comme vous l'avez expliqué, que ces sociétés soient inscrites à la bourse. Je pense que le gouvernement devrait s'inquiéter des objectifs stratégiques que visent ces sociétés. Le gouvernement a refusé, dernièrement, qu'une entreprise soit achetée par des intérêts étrangers. Dans ce cas-ci, il était question des États-Unis, pas de la Chine, de l'Inde ou de la Russie. J'espère que le gouvernement va considérer ces entreprises d'État comme un outil stratégique pour le gouvernement hôte, et non comme un débouché pour ce pays-ci.

M. Sunquist : Je pense que le ministre serait d'accord avec tout ce que vous dites. En fait, comme l'a indiqué M. McGovern, le respect de ces critères signifierait, dans un premier temps, que l'entreprise a le droit d'investir ici. C'est M. Houlden qui a dit, si je ne m'abuse, que l'influence des sociétés d'État est en train de diminuer de façon exponentielle en Chine. Il y en a de plus en plus qui sont privatisées. Elles n'agissent plus aujourd'hui comme elles le faisaient il y a 10 ans.

Pour ce qui est du cas par cas, j'ai dit que notre politique générale était la suivante, soit que le Canada est ouvert aux investissements, ce qui est vrai, qui servent les intérêts du pays. Il va falloir examiner la situation de plus près si les investissements proviennent clairement d'une société d'État.

Le sénateur Grafstein : Compte tenu de nos ressources limitées, il nous faut presque une carabine de calibre 22, et non pas une bombe atomique, pour essayer de pénétrer ces marchés. D'après vous, quels sont les moyens les plus efficaces de pénétrer les marchés respectifs de chacun de ces pays si différents? Par exemple, devons-nous établir des liens institutionnels, jumeler des villes, regrouper des institutions, comme nous le faisons au Canada?

I am familiar with what the Australians and the Japanese do in these marketplaces, but I do not know what our approach is from an institutional standpoint. How best can Canadian businesses penetrate these marketplaces?

Mr. Sunquist: Over the long term, the best thing we do is education marketing — having young people from India, Russia and China study in Canada. They become your best advocate and best salespeople. They understand Canada and are proud of their time spent here. That goes hand in hand with your comment about what kind of institutional arrangements we have. The twinning of cities provides an entry to the policy discussions. That applies in Russia and China. Many people do not recognize, at least in the India and China model, the person-to-person aspect of contacts.

Dealing with ministers on a continuing basis, such as at WTO, APEC or bilateral meetings, helps to build common causes. There are tools to develop a better relationship with people that will allow you to become involved in projects. It is more than just the commercialism aspect. If you want to be seen to be a player on your foreign policy side or on your trade side, it does not matter; you have to be seen to be part of the group.

I do not think that does justice to your question, but we support city twinning, provincial twinning and institution building. I mentioned before to the chair that parliamentary delegations are terribly important in both the China and the Russia examples. It is a way of doing business for them that they think should be done. They like to know who develops the policy and what their feelings are.

[Translation]

Senator Corbin: I would like to know what is preventing Russia from quickly becoming a member of the World Trade Organization.

[English]

Mr. Sunquist: I could answer that question in two or three ways. Canada has reached agreement with Russia on WTO accession. Russia has not reached agreement with all other parties, including the United States. There is a time delay. We would like to see accession sooner rather than later. As Mr. Houlden was saying, I believe that the countries within the WTO are committing themselves to a certain judicial trade norm. We think it would be important to have Russia as part of that group. That is about as short as I can be.

Senator Corbin: That is the stumbling block. We have 35,000 young Chinese men and women studying in Canada.

Mr. Sunquist: We have more than that because that is the number that come every year.

Senator Corbin: That is the figure you pulled out. It gives us an idea of the magnitude.

Je sais ce que font les Australiens et les Japonais dans ces marchés, mais je ne sais pas quelle est notre approche d'un point de vue institutionnel. Comment les entreprises canadiennes peuvent-elles arriver à s'implanter dans ces marchés?

M. Sunquist : À long terme, la meilleure chose que nous pouvons faire, c'est de mettre l'accent sur la commercialisation de l'éducation — avoir des jeunes de l'Inde, de la Russie et de la Chine étudier au Canada. Ce sont vos meilleurs représentants, vos meilleurs vendeurs. Ils comprennent le Canada et sont fiers du temps qu'ils ont passé ici. Cela cadre en tous points avec le commentaire que vous avez fait au sujet des arrangements institutionnels que nous avons. Le jumelage des villes ouvre la voie aux discussions stratégiques. Le jumelage des villes encourage les discussions politiques. Cela vaut aussi bien pour la Russie que pour la Chine. De nombreuses personnes ne reconnaissent pas, du moins pour ce qui est de l'Inde et de la Chine, l'importance des contacts personnels.

Négocier avec les ministres de façon continue à des réunions bilatérales, de l'OMC ou de l'APEC, par exemple, contribue à créer des causes communes. Il existe des outils pour améliorer les relations avec ceux qui vous permettront de prendre part à des projets. Cela ne se limite pas à la commercialisation. Si on veut être perçu comme étant un intervenant en matière de politique étrangère ou de commerce, on doit être considéré comme faisant partie du groupe.

Je ne pense pas répondre à votre question, mais nous appuyons le renforcement des institutions et le jumelage de villes et de provinces. J'ai dit tout à l'heure au président que les délégations parlementaires sont extrêmement importantes pour la Chine et la Russie, par exemple. C'est une façon de faire des affaires que ces pays estiment appropriée. Ils aiment savoir qui est responsable d'élaborer la politique et quels sont leurs points de vue.

[Français]

Le sénateur Corbin : J'aimerais savoir ce qui empêche l'accession rapide de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce?

[Traduction]

M. Sunquist : Je pourrais répondre à cette question de deux ou trois façons. Le Canada a conclu une entente avec la Russie sur l'accession à l'OMC. La Russie n'est pas parvenue à une entente avec toutes les autres parties, y compris les États-Unis. Il y a un délai. Nous aimerions que l'accession se produise le plus tôt possible. Comme M. Houlden le disait, je pense que les pays au sein de l'OMC s'engagent à observer une norme judiciaire donnée. Nous croyons qu'il serait important que la Russie fasse partie de ce groupe. C'est à peu près la réponse la plus brève que je puisse vous donner.

Le sénateur Corbin : C'est la pierre d'achoppement. Le Canada accueille 35 000 étudiants chinois.

M. Sunquist : Nous en avons plus que cela car c'est le nombre d'étudiants qui arrivent chaque année.

Le sénateur Corbin : C'est le chiffre que vous avez fourni. Cela nous donne une idée de l'ampleur.

[Translation]

Is there a similar exchange with Russian students? You mentioned the fact that Canada is poorly known and badly understood by the Russians. Early, we mentioned a number of initiatives that could improve Canada's image. More than 35,000 Chinese students come to study here and then go back to their country. They have a profound impact on Canada's image in China. So what are we doing along those lines in Russia?

[English]

Mr. Sunquist: The answer involves how it is perceived that one gets ahead. In China or India, studying at foreign institutions was a leapfrog and you did not have to work through the system. You gained outside experience so you were promoted more quickly. In Russia, it was historically a little bit better to have stayed in the country for your training, so it did not do the same amount of good.

However, I think that situation is changing. The student population numbers are still low for Russia in comparison to China and India. I am not sure if we have those figures with us.

[Translation]

Senator Corbin: One of the factors is the fact that Russia has good universities and training schools. So they have no need to look to foreign institutions to the extent that China or India does.

[English]

Mr. Sunquist: No. China graduates about 350,000 engineers per year. If only 1 per cent of that number are the equivalent of an MIT or McGill graduate, the number is still greater than the total number of engineers who graduate in all of Canada.

The top level schools in India and China are world class. They are as good as anything we have and sometimes a little bit better.

The question then is, if you have good schools in India, China, or Russia, why come to Canada? It is because you learn a different culture and different languages. I had one posting in Indonesia, and the Indonesians who came to Canada all went to Concordia because that is the university they knew about, and they went there for years and years. There are some strange connections. For years, people from Singapore went to McMaster University. There is no rationale one way or the other. For India or China, there has been large-scale student interest in Canada, and in Russia there has been less.

[Translation]

Senator Corbin: You did not talk to us about the Arctic. But it is becoming a major geo-political issue, especially for circumpolar countries. Using a submarine, Russia planted a

[Français]

Y a-t-il un échange comparable avec les étudiants russes? Vous parlez du fait que le Canada est mal connu et mal compris par les Russes. On a touché, plus tôt, à certaines initiatives qui pourraient améliorer l'image du Canada. Plus de 35 000 étudiants chinois viennent ici pour étudier et retournent dans leur pays. Ils ont un impact profond sur l'image du Canada en Chine. Alors que fait-on à ce niveau en Russie?

[Traduction]

M. Sunquist : Pour répondre à la question, je vais expliquer comment est perçu l'avancement de quelqu'un. En Chine ou en Inde, étudier dans des établissements étrangers était un pas de géant et on n'avait pas à franchir les étapes du système. On acquérait de l'expérience à l'extérieur pour être promu plus rapidement. En Russie, étant donné qu'il était autrefois un peu mieux de rester au pays pour sa formation, ce n'était pas aussi bon.

Toutefois, je crois que cette situation est en train de changer. Le nombre d'étudiants en provenance de la Russie est encore bas comparativement à la Chine et à l'Inde. Je ne sais pas si nous avons ces chiffres avec nous.

[Français]

Le sénateur Corbin : Un des facteurs est le fait que la Russie a quand même de bonnes universités et écoles de formation. Ils n'ont donc pas à recourir à l'étranger autant que la Chine ou l'Inde.

[Traduction]

M. Sunquist : Non. Chaque année, 350 000 ingénieurs environ obtiennent leur diplôme en Chine. Si seulement 1 p. 100 de ces diplômés équivalait à un diplômé du MIT ou de McGill, le chiffre serait tout de même supérieur au nombre total d'ingénieurs qui obtiennent leur diplôme dans tout le Canada.

Les grandes écoles en Inde et en Chine sont de classe mondiale. Elles sont aussi bonnes que les nôtres et parfois un peu meilleures.

La question qui se pose, c'est pourquoi venir au Canada si on a de bonnes écoles en Inde, en Chine ou en Russie? C'est pour connaître une culture différente et apprendre des langues différentes. J'ai eu une affectation en Indonésie, et les Indonésiens qui venaient au Canada sont tous allés à Concordia car c'est l'université qu'ils connaissaient, et ils y sont allés pendant des années. Il y a de curieux liens. Pendant des années, les étudiants de Singapour allaient à l'Université McMaster. Il n'y a aucune justification dans un sens ou dans l'autre. En Inde ou en Chine, les étudiants se sont grandement intéressés au Canada, tandis qu'en Russie, il y en a eu moins.

[Français]

Le sénateur Corbin : Vous ne nous avez pas parlé de l'Arctique. C'est quand même en train de devenir une question géopolitique importante, surtout pour les pays de la circonférence. La Russie a

Russian flag at the North Pole. The magnetic pole is moving away from Canada and towards Russia at a speed of 50 kilometers a year, but you are not able to do anything about the matter.

With regard to areas of cooperation between Canada and Russia, are there currently any activities and programs that would help to promote better relations between our two countries such as ventures in industry, or potential ones on the ocean floor, for example?

[English]

Mr. Houlden: I am not an expert on Russia. This does not answer your direct question, but the countries that will potentially benefit the most from another trade route or another maritime route include those burgeoning Asian economies. It shaves tremendous amounts of travelling time for goods out of Japan, China and Asia generally, and so they are keenly interested in that issue. Shipping goods from Yokohama to Rotterdam could be cut to a third or more, and the savings would have economic benefits particularly for exchanges between Europe and Asia. These are being watched closely. It is a geostrategic situation. I cover East Asia, not Russia, so I will pass on that part of the answer.

Mr. Sunquist: Our government has a real interest in the Arctic. With Russia as part of our international economic commission, it was a separate issue in the last go-round with the visit of the Prime Minister. We have had numerous discussions about the Arctic bridge. We talked about cooperation and icebreaking issues. There is an Arctic working group in place between our two countries. This is an area of intense cooperation. It gets into our science and technology issues and cooperation. There is quite a bit of scope to do more, and it is one of our real priority areas with Russia. There is also the whole northern approach to settlements, so there is city involvement as well.

The Chair: My question is directed to Mr. Houlden because he is involved more in political relations. The relationship between Canada and China — but also India — on controversial issues that deal with what we would normally refer to as freedoms and values is very topical right now given the Olympics, Tibet and Sudan. Can you give us your opinion on how that works and how it impacts commercial relationships?

Mr. Houlden: You have opened up a complex set of issues. China is almost a quarter of the Earth's population. The society that governs the Chinese, the government they have, their values and our influence upon them, which is sometimes limited, are extraordinarily important questions for the future of the planet. We have deep concerns about human rights practices in China, and they include freedom of expression, arbitrary detention, abuse by police authority and freedom of

planté, grâce à son submersible, le drapeau russe au Pôle Nord. Le pôle magnétique se déplace du Canada vers la Russie à une vitesse de 50 kilomètres par année, mais vous ne pouvez rien faire à ce sujet.

Mais eu égard à des domaines de coopération entre la Russie et le Canada, est-ce qu'il y a couramment des activités et des programmes qui permettraient de promouvoir de meilleures relations entre nos deux pays en ce qui concerne les activités industrielles et autres à venir sur les fonds marins, par exemple?

[Traduction]

M. Houlden : Je ne suis pas un spécialiste de la Russie. Cela ne répond pas directement à votre question, mais les pays d'Asie dont l'économie est florissante figurent possiblement parmi ceux qui bénéficieront le plus d'une autre voie commerciale ou d'une autre route maritime. Elle réduit considérablement le délai de transport des marchandises en provenance du Japon, de la Chine et de l'Asie en général, qui s'intéressent donc vivement à cette question. Le transport des marchandises de Yokohama à Rotterdam pourrait être réduit du tiers ou plus, et les économies seraient avantageuses pour les échanges entre l'Europe et l'Asie. Ces questions sont étroitement surveillées. La situation est géostratégique. Puisque je m'occupe de l'Asie orientale, et non pas de la Russie, je vais laisser à quelqu'un d'autre le soin de répondre à cette partie de la question.

M. Sunquist : Notre gouvernement s'intéresse vraiment à l'Arctique. La Russie faisant partie de notre commission économique internationale, c'était une question distincte dont on a discuté lors de la dernière rencontre avec le premier ministre. Nous avons eu de nombreuses discussions concernant le pont de l'Arctique. Nous avons parlé des questions de coopération et de déglacement. Un groupe de travail sur l'Arctique est en place entre les deux pays. C'est un secteur d'intense coopération. Il s'intéresse aux questions scientifiques et technologiques et à la coopération. Il est possible de faire encore beaucoup plus, et c'est l'un de nos vrais secteurs prioritaires avec la Russie. Il y a aussi toute l'approche dans le Nord à l'égard des établissements, et donc la participation des villes.

Le président : Ma question s'adresse à M. Houlden parce qu'il s'occupe davantage des relations politiques. Les relations entre le Canada et la Chine — mais aussi l'Inde — sur des questions controversées qui portent sur ce que nous appellerions normalement des libertés et des valeurs sont très d'actualité en ce moment à cause des Olympiques, du Tibet et du Soudan. Pouvez-vous nous donner votre point de vue sur la façon dont elles nuisent aux relations commerciales?

M. Houlden : Vous avez soulevé un ensemble complexe de problèmes. La Chine compte presque le quart de la population mondiale. La société qui régit les Chinois, le gouvernement qu'ils ont, leurs valeurs et notre influence sur eux, qui est parfois limitée, sont des questions extrêmement importantes pour l'avenir de la planète. Nous avons de vives préoccupations à l'égard des pratiques en matière de droits de la personne en Chine, y compris la liberté d'expression, la détention arbitraire, les abus par les

speech. I could list a wide range of other issues, but basically they fall under the heading of free political expression and association.

I would note that the evolution of China over the last 30 years has been extraordinary. There has been a range of improvements in the life of the Chinese that may seem at times trivial to Canadians but are significant for the Chinese, going from the commune system whereby people were rooted to one place and had no right of choice regarding their profession, sometimes extending to what kind of clothes they could wear. The range of information available to them was extraordinarily limited. I am not suggesting China has become equivalent to Western nations in terms of human rights practices, but there have been extraordinary improvements.

The critical question is the interplay between commerce, business and human rights. I would submit that the opening of China, the changing of the face of China, has been in part accomplished by the movement of outsiders into China, the movement of ideas associated with them and the rather free movement of the Chinese by comparison to the past. It is now possible for an ordinary person who has sufficient funds to buy an airplane ticket to travel abroad and expose themselves to a whole other set of different realities, and this is possible because of economic development.

In general, as in many countries, the development of commercial ties and the promotion of trade with China has improved the status of the Chinese in terms of their own rights. By itself, it is probably not sufficient, but it has in general been positive.

The Chair: I appreciate that.

Senator Mahovlich: How many Chinese companies control Canadian companies? I know the Americans have bought some of our larger corporations, and I do not know if we have a limit on that. Is there a limit to how many companies the Chinese can buy?

Mr. Sunquist: There is not a limit in that sense. There are dollar values as to when an investment is recorded and reviewed. You ask a good question. We can do some research and, through the clerk, provide an answer on the number of Canadian companies that would be controlled by the Chinese. I use the word "control" as opposed to "own" because it could be different. We will see if we can come up with a figure for you. It is a small number. I know there are a few in the oil and gas industry that we looked at in Alberta, and a few distribution companies in B.C. and other places. It is not negligible, but I do not believe it is large.

Senator Mahovlich: Is India looking at us?

Mr. Sunquist: India has more investment here than China does. Canada is the second largest out-sourcing destination in the world, partly because of the U.S. and AT&T and all these

autorités policières et la liberté de parole. Je pourrais énumérer une foule d'autres problèmes, mais ils tombent dans la catégorie de la libre expression politique et du droit d'association.

Je signale que la Chine a connu une évolution extraordinaire au cours des 30 dernières années. Il y a eu diverses améliorations dans la vie des Chinois qui peuvent sembler parfois banales aux Canadiens mais qui sont importantes pour les Chinois; pensons au système des communes où les gens étaient contraints de rester à un endroit et n'avaient pas le droit de choisir leur profession, ni parfois même le genre de vêtements qu'ils pouvaient porter. La gamme de renseignements qu'on mettait à leur disposition était incroyablement limitée. Je ne dis pas que la Chine est devenue comparable aux nations occidentales pour ce qui est des pratiques en matière de droits de la personne, mais il y a eu de nettes améliorations.

L'interaction entre le commerce, les affaires et les droits de la personne est la question cruciale. D'après moi, l'ouverture de la Chine, le changement de la Chine, est en partie attribuable à l'arrivée d'étrangers en Chine, au mouvement des idées véhiculées par eux et à la circulation plutôt libre des Chinois comparativement à dans le passé. Il est maintenant possible pour un simple citoyen qui en a les moyens d'acheter un billet d'avion pour l'étranger et de se plonger dans un autre ensemble de réalités totalement différentes, et c'est possible grâce au développement économique.

En général, comme dans bien des pays, l'établissement de relations commerciales et la promotion du commerce avec la Chine ont amélioré la situation des Chinois pour ce qui est de leurs droits. Ces mesures ne suffisent probablement pas en soi, mais elles ont été positives dans l'ensemble.

Le président : Je comprends cela.

Le sénateur Mahovlich : Combien d'entreprises chinoises contrôlent des entreprises canadiennes? Je sais que les Américains ont acheté quelques-unes de nos plus grandes sociétés, et j'ignore si nous avons une limite sur ces acquisitions. Y a-t-il une limite au nombre d'entreprises que les Chinois peuvent acheter?

M. Sunquist : Il n'y en a pas en ce sens. Il y a les valeurs monétaires quand un investissement est enregistré et examiné. Vous posez une bonne question. Nous pouvons faire des recherches et remettre à la greffière une réponse concernant le nombre d'entreprises canadiennes qui sont contrôlées par les Chinois. J'utilise le terme « contrôler » plutôt que « posséder » parce que ce pourrait être différent. Nous allons vérifier si nous pouvons trouver un chiffre pour vous. Je sais qu'il y en a quelques-unes dans l'industrie pétrolière et gazière en Alberta sur lesquelles nous nous sommes penchés et quelques entreprises de distribution en Colombie-Britannique et ailleurs. Ce n'est pas négligeable, mais je ne pense pas que ce soit beaucoup.

Le sénateur Mahovlich : L'Inde a-t-elle les yeux sur nous?

M. Sunquist : L'Inde a ici plus d'investissements que la Chine. Le Canada est la deuxième destination d'importation en importance dans le monde, en partie à cause des États-Unis,

Canadian call centres. The Indians have been smart in buying into those kinds of companies, so they are continuing their out-sourcing to Canada.

Senator Mahovlich: I have a problem with the phone up at my cottage, and I am talking to a person from Bangladesh.

Mr. Sunquist: Bangalore. I had the same guy. I am still on hold.

Mr. McGovern: The general Indian strategy for investment in Canada is acquisition and takeovers. Recently, there was a very large takeover of Algoma Steel by an Indian group called the Essar Group.

Additionally, the Tata Group, the largest company in India, bought Teleglobe a few years ago. Their strategy toward Canada is different than the Chinese strategy where actual household-name firms have been bought by Indian companies.

Senator De Bané: Mr. Sunquist, rather than asking you questions, I would like to share with you some of my thoughts.

I have taken note that you are one of our outstanding officials. You have been the recipient of many awards by the public service, by the minister and by the department for the excellent work that you have done.

I would like to share with you my concerns, my fears and my pessimism.

In 1970, the small island of Taiwan, not bigger than Prince Edward Island, sold nothing to Canada. Then they started up. A few years later, they had a \$4-billion surplus.

Then I saw a city like Hong Kong becoming the world's centre and the top producer in several categories. It is a city of 6 million people. If all of China is in the process of becoming one enormous Hong Kong, where will that leave us?

The last time I talked with our ambassador in Beijing, he said Chinese businessmen who have businesses on the coast find that the wages are too high. Five-thousand dollars a year is too high. They are moving their plants inland where people earn \$300 a year. He said that competitive advantage will last about 50 years.

We live in a country that has the richest market in the world as its closest neighbour. That has created a tendency to say that it is so much easier to deal with our neighbour. It is the biggest market on Earth, has the same commercial law, the same customs and the same way of doing business. What is the idea of going into an area like China?

I say to myself that China accounts for 25 per cent of humankind. If we take China and India together, they must account for close to 40 per cent of the Earth's population. They have everything they need to succeed: They are hard working, they are technologically oriented and they are tradespeople.

d'AT&T et de tous ces centres d'appels canadiens. Les Indiens ont été intelligents de prendre une participation dans ces genres d'entreprises, si bien qu'ils continuent actuellement leur impartition vers le Canada.

Le sénateur Mahovlich : J'ai un problème avec le téléphone à mon chalet, et je parle avec une personne du Bangladesh.

M. Sunquist : Bangalore. J'ai parlé avec le même gars. Je suis encore en attente.

M. McGovern : La stratégie générale de l'Inde pour les investissements au Canada vise l'acquisition et les prises de contrôle. Récemment, il y a eu une très grande prise de contrôle d'Algoma Steel par un groupe indien appelé le Groupe Essar.

En outre, le Groupe Tata, la plus grande entreprise en Inde, a acheté Téléglobe il y a quelques années. La stratégie des Indiens à l'égard du Canada est différente de celle des Chinois où des entreprises canadiennes bien connues ont été achetées par des sociétés indiennes.

Le sénateur De Bané : Monsieur Sunquist, plutôt que de vous poser des questions, j'aimerais vous faire part de quelques-unes de mes réflexions.

J'ai remarqué que vous êtes l'un de nos illustres fonctionnaires. Vous avez reçu de nombreux prix de la fonction publique, du ministre et du ministère pour votre excellent travail.

J'aimerais vous faire part de mes préoccupations, de mes craintes et de mon pessimisme.

En 1970, la petite île de Taïwan, pas plus grosse que l'Île-du-Prince-Édouard, n'a rien vendu au Canada. Elle s'est mise à le faire par la suite. Quelques années plus tard, elle avait un excédent de quatre milliards de dollars.

Ensuite, j'ai vu une ville comme Hong Kong devenir le centre du monde et le plus grand producteur dans plusieurs catégories. Cette ville compte six millions d'habitants. Si toute la Chine est en voie de devenir une ville de Hong Kong géante, qu'advient-il de nous?

La dernière fois que j'ai parlé à notre ambassadeur à Beijing, il a dit que les hommes d'affaires chinois qui ont des entreprises sur la côte trouvent que les salaires sont trop élevés. Cinq mille dollars par année, c'est trop. Ils déplacent leurs usines à l'intérieur des terres où les gens gagnent 300 \$ par année. L'ambassadeur a dit que l'avantage concurrentiel durera 50 ans environ.

Nous vivons dans un pays dont le plus proche voisin a le marché le plus riche au monde, ce qui nous porte à dire que c'est tellement plus facile de négocier avec lui. C'est le plus gros marché mondial, et il a le même droit commercial, les mêmes douanes et la même façon de faire des affaires que nous. Pourquoi nous tourner vers une région comme la Chine?

Je me dis que la Chine représente 25 p. 100 de l'humanité. Ensemble, la Chine et l'Inde doivent constituer près de 40 p. 100 de la population mondiale. Ces pays ont tout ce qu'il faut pour réussir : ils travaillent fort, sont axés sur la technologie et comptent des gens de métiers.

I have seen what small cities and islands have achieved. If all of it becomes a big Hong Kong, I wonder if we can find a way of doing something.

Perhaps you can share with us the views of some of our former heads of missions in Beijing who have decided to remain there and to work for certain businesses. I know that you are a member of the Canada China Business Council.

Mr. Sunquist: If you look at what is happening in the world and who is succeeding right now, you could be pessimistic. On the other hand, Canadians of my generation were told that the “hewers of wood” and “drawers of water” were in the past and that the knowledge industry would be the future; yet here we are today, enjoying a good lifestyle and quality of life.

You can see where it is coming from in Western Canada; it goes back to commodities. There is nothing wrong with that because it is also a means to build our knowledge and service industries. Canada is and Canadians are doing many things right.

We can push businesses a little bit harder. Trade commissioners can give them the market intelligence to make decisions. We cannot make sales for them. We can give them information as to where they could go, what the opportunities could be and who the connections, contacts and networks might be.

Mr. Houlden’s last position abroad was as Director of Office in Taiwan so he understands — all of us understand — the entrepreneurial spirit that is there. In Asia, Vietnam, Hong Kong, Taiwan and greater China are doing extremely well, better than anyone else. What can we learn from that?

At the simple level, we do a lot of benchmarking, looking at what they are doing right. More importantly, how can we help Canadians do better in that area? It is a combination of all these things.

I am not pessimistic. I think our success is going up, but it is not rising as fast as it needs to in the absolute sense. I am worried that many of our competitors are doing better than us. That is the cause for concern on my part. How can Australia do better than us? How can Germany do better than us? That is our competition. It is not the U.S. necessarily.

I understand where you are coming from and I sympathize with your point of view. After spending years in Asia, that is my concern. Asia is blooming around an entrepreneurial spirit. This goes back to the chair’s comments earlier about who we are seeing on our doorsteps here. Tata buys Land Rover and Jaguar and also produces the cheapest cars in the world. How do we cooperate with them in India and work with others? I think we are on the right track, but it has to be pushed.

J’ai vu ce que des petites villes et des îles ont accompli. Si toute la région devient un grand Hong Kong, je me demande si nous pourrions trouver une façon d’agir.

Vous pourriez peut-être nous parler du point de vue de certains de nos anciens chefs de mission à Beijing qui ont décidé de rester là-bas et de travailler pour certaines entreprises. Je sais que vous êtes membre du Conseil commercial Canada-Chine.

M. Sunquist : À voir ce qui se passe dans le monde et qui remporte du succès à l’heure actuelle, il y a de quoi devenir pessimiste. Par ailleurs, les Canadiens de ma génération se sont fait dire que les « scieurs de bois » et les « porteurs d’eau » étaient choses du passé et que l’industrie du savoir serait l’avenir; pourtant, nous voici aujourd’hui, en train de profiter d’un bon mode de vie et d’une bonne qualité de vie.

On peut voir d’où cela provient dans l’Ouest canadien : cela remonte aux produits de base. Il n’y a rien de mal là-dedans parce qu’il s’agit également d’un moyen de bâtir nos industries du savoir et des services. Le Canada et les Canadiens font beaucoup de choses bien.

Nous pouvons exercer un peu plus de pression sur les entreprises. Les délégués commerciaux peuvent leur fournir des renseignements sur les marchés pour les aider à prendre des décisions. Nous ne pouvons pas faire les ventes pour leur compte. Nous pouvons leur fournir des renseignements sur les marchés possibles à explorer, les débouchés éventuels, ainsi que les points de contact et les réseaux possibles.

Le dernier poste que M. Houlden a occupé à l’étranger, c’était celui de directeur du bureau à Taïwan; il comprend donc — et nous comprenons tous — l’esprit d’entreprise qui règne là-bas. En Asie, le Vietnam, Hong Kong, Taïwan et la Chine élargie s’en sortent extrêmement bien, mieux que quiconque. Que pouvons-nous apprendre d’eux?

À la base, nous effectuons beaucoup d’analyses comparatives pour examiner ce qu’ils font de bien. Plus important encore, comment pouvons-nous aider les Canadiens à mieux réussir dans ce domaine? C’est une combinaison de tous ces facteurs.

Je ne suis pas pessimiste. Je crois que notre réussite ne cesse de croître, mais pas aussi rapidement qu’elle le devrait dans l’absolu. Je m’inquiète du fait que bon nombre de nos compétiteurs réussissent mieux que nous. C’est ce qui me préoccupe. Comment l’Australie peut-elle mieux réussir que nous? Comment l’Allemagne peut-elle mieux réussir que nous? Il s’agit là de nos compétiteurs. Ce ne sont pas nécessairement les États-Unis.

Je comprends ce que vous voulez dire et j’accepte votre point de vue. Ayant vécu plusieurs années en Asie, je peux vous dire que c’est ce qui me préoccupe. L’Asie est en plein essor grâce à un esprit d’entreprise. Cela revient à ce que le président a dit tout à l’heure : il faut tenir compte de ceux qui se présentent à nos portes, ici. Tata achète Land Rover et Jaguar, et produit les voitures les moins chères au monde. Comme collaborer avec les gens en Inde, tout en travaillant avec les autres? Je crois que nous sommes dans la bonne voie, mais il faut faire plus.

Mr. Houlden: They have their own challenges, such as feeding their population. They have learned to walk in terms of their economy. They are not running yet. Feeding and clothing China is a huge challenge. They face internal tensions from the disparity. Their environmental challenges are monumental. That is why the immigration flow is still towards us.

They are also generating global growth. In 2007, 17 per cent of world economic growth came from the United States — slower growth, but a bigger economy — and 17 per cent from China. In 2008, it is likely that Chinese growth will generate more global wealth in trade than the United States. That creates opportunities as well.

As tens of millions, if not hundreds of millions, of Chinese move up the scale toward middle-class consumption levels, you will find, just as in Taiwan, that they are interested in the goods and quality items that we produce. Niches will open up for us. Their very success poses a challenge to us in certain areas, but it also generates opportunity. A poor China is not an attractive export market.

Mr. Sunquist: I will give a demonstration of the Hong Kong issue you raised. Fifteen years ago Hong Kong had 250,000 manufacturing establishments. Today, they are under 1,000. Manufacturers have shifted to South China. However, no one will argue that Hong Kong is less well off today. They have jumped. What are the policy implications and where should we be going? That is why we welcome your comments and the outcome of your deliberations. Hong Kong has gone from a huge manufacturing base to a service base; they are doing better than ever. They are using China to do it. That is the challenge we have.

Senator Downe: Given the importance of trade, has your budget been increased or have resources been reallocated?

Mr. Sunquist: Our budget has been static for some time. It is mainly reallocation of resources internally and reallocations within DFAIT for priority countries, not just for markets in the commercial sense. It is a static budget process.

Over the last couple of years on the trade side, we have had the Global Commerce Strategy, which adds about \$50 million a year. It allow us to do more things in more places, but it has to be strategically placed.

Senator Downe: Is global commerce \$30 million or \$50 million per year? I thought it was \$60 million over two years.

Mr. Sunquist: The question is whether you move to accrual accounting and how you do it.

Senator Downe: We will be here all night.

Mr. Sunquist: It is \$50 million a year.

M. Houlden : Ces pays ont leurs propres défis, notamment celui de nourrir leur population. Pour ce qui est de leur économie, ils ont appris à marcher, mais ils ne courent pas encore. Les besoins alimentaires et vestimentaires posent un défi de taille pour les Chinois. Ils font face à des tensions internes à cause de la disparité. Les défis environnementaux sont énormes. C'est pourquoi nous connaissons toujours un flux d'immigration.

La Chine génère également une croissance mondiale. En 2007, 17 p. 100 de la croissance économique mondiale provenait des États-Unis — une croissance plus lente, mais une économie plus grande — et 17 p. 100, de la Chine. En 2008, il se peut que la croissance de la Chine produise plus de richesse commerciale à l'échelle mondiale que celle des États-Unis. Ce phénomène crée également des possibilités.

À mesure que des dizaines de millions, voire des centaines de millions de Chinois grimperont les échelons vers les niveaux de consommation de la classe moyenne, on verra, comme c'est le cas à Taïwan, qu'ils manifesteront de l'intérêt envers les marchandises et les articles de qualité que nous produisons. Cela nous ouvrira des créneaux. Leur réussite même nous pose un défi dans certains domaines, mais elle crée aussi une possibilité. Une Chine pauvre n'est pas un marché d'exportation attrayant.

M. Sunquist : Je vais vous donner un exemple relativement à la question de Hong Kong que vous avez soulevée. Il y a 15 ans, Hong Kong comptait 250 000 manufactures. Aujourd'hui, il y en a moins de 1 000. Les fabricants ont déménagé dans le Sud de la Chine. Toutefois, personne ne dira que Hong Kong est moins bien nantie aujourd'hui. Sa croissance a bondi. Quelles sont les répercussions stratégiques, et où devrions-nous aller? Voilà pourquoi nous sommes heureux d'entendre vos observations et de connaître le résultat de vos délibérations. Hong Kong est passée d'une énorme base manufacturière à une base de services; elle se porte mieux que jamais. Elle y arrive par le biais de la Chine. Tel est le défi que nous devons relever.

Le sénateur Downe : Étant donné l'importance du commerce, votre budget a-t-il augmenté, ou vos ressources ont-elles été réaffectées?

M. Sunquist : Notre budget est le même depuis quelque temps. Il s'agit principalement de réaffectation des ressources à l'interne, plus précisément des réaffectations à l'intérieur du MAECI pour des pays prioritaires et non seulement pour des marchés au sens commercial. Il s'agit d'un processus budgétaire statique.

Ces dernières années, côté commerce, nous avons eu la Stratégie commerciale mondiale, qui ajoute 50 millions de dollars chaque année. Cela nous permet de faire plus de choses à plus d'endroits, mais il faut s'assurer une position stratégique.

Le sénateur Downe : Le commerce mondial représente-t-il à 30 millions de dollars ou 50 millions de dollars par année? Je croyais que c'était 60 millions de dollars sur deux ans.

M. Sunquist : La question, c'est de savoir si l'on passe à la comptabilité d'exercice, et la façon dont on s'y prend.

Le sénateur Downe : Nous serons ici toute la nuit.

M. Sunquist : C'est 50 millions de dollars par année.

Senator Downe: My concern is that if you are reallocating resources, you are taking trade people from mature markets where you have well-developed trade to markets where you hope to have that success. If you do not have additional funding, you could lose the markets that you are moving out of. That is a discussion we can have with the minister.

The Chair: That is a very good point.

Senator Smith: I want to invite your views on the correlation between business and trade opportunities and the entire immigration issue. It is intriguing that in the past year India replaced China as number one. I was very lucky to go to China in 1975 and was there several times in the 1970s, 1980s and 1990s and saw it during these different periods. In the last few years, I have been travelling much more to India.

One thing that seems to help trade is connecting with the people who came over here 30 years ago. I travel there a couple of times a year and, driving around Mumbai, I see insurance signs everywhere showing the tie between Lombard and ICIC Bank. It is quite incredible.

I am aware of current government initiatives on immigration that would take more emphasis off family reunification and shift to an emphasis on job skills. I am not trying to be partisan here. On a per capita basis, our level of immigration is three times that of the United States. I have the sense that there are incredible opportunities because so many of these impressive people want to come here. IIT graduates — a school that is far more difficult to get into than Harvard, MIT or the Wharton School — just blow you away. I invite comments on the interconnection of immigration levels of these countries — India and China are now number one and number two — and business and trade opportunities.

Mr. Sunquist: The largest constraint to growth and prosperity in Canada today is labour mobility. I could spend all my time on trade investment promotion, but if companies cannot find labour in B.C. or in Alberta, they will not come. Labour mobility and immigration are key to Canada's future prosperity. I say that from a DFAIT perspective because it is another government department, but they are doing things on that as well.

This goes back to my earlier comment on education marketing. Getting foreigners to come to Canada is important in the sense that if they go back to their home countries, they become our best friends. However, if they stay here, they are usually a real benefit to Canadian society, which speaks to your point about who is productive in society. I could not agree with you more: The government has much to do on this issue.

Le sénateur Downe : Ma crainte, c'est que si vous réaffectez les ressources, vous prenez des délégués commerciaux sur des marchés établis où l'on a une activité commerciale bien développée pour les placer sur des marchés qui, vous l'espérez, porteront fruit. Sans financement supplémentaire, vous pourriez perdre les marchés dont vous vous retirez. Il s'agit d'une question dont nous pouvons discuter avec le ministre.

Le président : C'est un très bon point.

Le sénateur Smith : J'aimerais connaître votre point de vue sur la corrélation entre les possibilités d'affaires et de commerce et toute la question de l'immigration. Il est intéressant de noter que, l'année dernière, l'Inde a remplacé la Chine au premier rang. J'ai eu la grande chance de visiter la Chine en 1975, et je m'y suis rendu à plusieurs reprises dans les années 1970, 1980 et 1990; j'ai donc vu sa transformation durant ces différentes périodes. Ces dernières années, je me suis rendu plus souvent en Inde.

Une chose qui semble aider le commerce, c'est l'établissement de liens avec des gens qui se sont installés ici il y a 30 ans. J'ai voyagé là-bas à quelques reprises et, quand je me ballade en voiture à Mumbai, je vois des panneaux publicitaires sur des assurances qui montrent le lien entre Lombard et la Banque ICIC. C'est assez incroyable.

Je suis au courant des initiatives gouvernementales actuelles en matière d'immigration qui, au lieu de se concentrer sur la réunification familiale, placeront l'accent sur les compétences professionnelles. Je n'essaie pas d'être partisan ici. Notre niveau d'immigration par habitant est trois fois supérieur à celui des États-Unis. J'estime qu'il existe des possibilités incroyables parce qu'un si grand nombre de gens impressionnants veulent venir ici. Les diplômés de l'IIT — une école où il est beaucoup plus difficile d'être admis qu'à l'Université Harvard, au MIT ou à la Wharton School — vous renversent complètement. J'aimerais connaître vos observations sur le lien entre les niveaux d'immigration de ces pays — l'Inde et la Chine arrivent maintenant au premier et au deuxième rangs — et les possibilités d'affaires et de commerce.

M. Sunquist : Le plus grand obstacle à la croissance et à la prospérité au Canada aujourd'hui, c'est la mobilité de la main-d'œuvre. Je pourrais consacrer tout mon temps à la promotion des investissements commerciaux, mais si les entreprises ne parviennent pas à trouver de la main-d'œuvre en Colombie-Britannique ou en Alberta, elles ne viendront pas. La mobilité de la main-d'œuvre et l'immigration sont essentielles à la prospérité future du Canada. Je dis cela du point de vue du MAECI parce que cette question relève d'un autre ministère gouvernemental, mais ce dernier prend également des mesures à cet égard.

C'est un peu ce que j'ai dit tout à l'heure sur le marketing de l'éducation. Inciter les étrangers à venir au Canada est important, en ce sens que s'ils retournent dans leur pays, ils deviendront nos meilleurs amis. Toutefois, s'ils restent ici, ils deviennent habituellement un véritable avantage pour la société canadienne, ce qui revient à l'argument que vous avez évoqué au sujet des gens productifs dans la société. Je suis entièrement d'accord avec vous : le gouvernement a beaucoup à faire à cet égard.

The B.C. government has come out with a unique figure. There are about 650,000 students in B.C. between kindergarten and Grade 12. By the time the child in kindergarten graduates, there will be a need for 1 million jobs in B.C., meaning that you are 350,000 jobs short before you even start. That is a constraint to growth and prosperity and the kind of issue that faces the labour policy.

Mr. McGovern: Senator Smith, one of the major dimensions of our trade policy as we go forward with an integrative trade vision is the issue of human capital and the skill sets that we will require to remain competitive, such as scientists with MBAs. It is incumbent on us to address these kinds of issues as we go forward. We might be moving to a time when we will recruit individuals with the skills that we need as part of a vision of commerce in 30 years to remain competitive in a globalized world. We might have to recruit to fill spaces in industries to remain competitive just as we did many years ago with the CPR to get the railroad built and settle the prairies.

Mr. Houlden: The greater pools of potential migrants are all in Asia, where two thirds of the population of the world is located. As an Asia hand, I look at those pools of talent. It is true that China is generating a tremendous number of engineers. Its society is Confucian based and puts great value in education.

The amount of tertiary spaces open in China are modest indeed. In terms of human capital, post-secondary students who have a great capacity to succeed in Canadian universities are available in large numbers. That is a fertile recruitment area. Many of the engineers coming out of top flight universities in China can fit well into slots in Canadian industry. However much we expand our own domestic production through universities, we will fall short of the numbers that Mr. Sunquist pointed out. The large pools of skilled labour are in Asia. There is a natural attraction for us. Those numbers are certainly available.

The Chair: I thank our witnesses for appearing this afternoon to share their wisdom.

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, April 16, 2008

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:04 p.m. to continue its study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique a dégagé un chiffre tout à fait particulier. On compte environ 650 000 étudiants en Colombie-Britannique, de la maternelle à la 12^e année. D'ici à ce qu'un étudiant de la maternelle termine ses études secondaires, il y aura 1 million d'emplois à combler en Colombie-Britannique, ce qui signifie que l'on a 350 000 postes vacants avant même de commencer. C'est un obstacle à la croissance et à la prospérité, et c'est le type de problème auquel fait face la politique du travail.

M. McGovern : Sénateur Smith, une des principales dimensions de notre politique commerciale, à mesure que nous avançons avec une vision intégrée du commerce, c'est la question du capital humain et de l'ensemble des compétences dont nous aurons besoin pour rester concurrentiels, par exemple des scientifiques ayant une maîtrise en administration des affaires. Il nous incombe de régler ces types de questions dans l'avenir. Il se peut que nous nous dirigeons vers une époque où nous recruterons des individus ayant les compétences dont nous avons besoin dans le cadre d'une vision commerciale sur un horizon de 30 ans pour maintenir notre compétitivité dans le contexte de la mondialisation. Nous pourrions être obligés de recruter pour combler les postes vacants dans les industries afin de maintenir notre compétitivité, tout comme nous l'avons fait il y a bien des années avec le CPR pour construire le chemin de fer et coloniser les Prairies.

M. Houlden : Les plus grands réservoirs de migrants éventuels se trouvent en Asie, où vivent les deux tiers de la population mondiale. En tant que spécialiste de l'Asie, j'examine ces réserves de talents. Il est vrai que la Chine produit un très grand nombre d'ingénieurs. Inspirée du confucianisme, la société chinoise accorde une grande valeur à l'éducation.

La quantité de postes libres dans le secteur tertiaire en Chine est certes modeste. Sur le plan du capital humain, les étudiants postsecondaires qui ont une grande capacité de réussir dans les universités canadiennes sont disponibles en grands nombres. C'est un domaine de recrutement fertile. Bon nombre des ingénieurs qui sortent des universités chinoises de premier plan peuvent bien combler les lacunes dans l'industrie canadienne. Peu importe dans quelle mesure nous accroissons le nombre de nos diplômés d'universités, nous ne pourrions répondre aux chiffres mentionnés par M. Sunquist. La grande réserve de main-d'œuvre qualifiée se trouve en Asie qui représente, pour nous, un attrait naturel. Ces nombres sont certainement disponibles.

Le président : Je remercie nos témoins d'être venus cet après-midi nous faire profiter de leur sagesse.

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 16 avril 2008

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 4 pour poursuivre son étude de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

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

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

The Committee is studying the new influence of China, India and Russia in the global economy and the policies that Canada has adopted in reaction to this influence.

We are pleased to welcome before us today Professor Wenran Jiang, Acting Director of the China Institute of the University of Alberta, Mr. Peter Clark, President of Grey, Clark, Shih and Associates Limited, and Mr. Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist of the Conference Board of Canada.

Welcome to the Senate, gentlemen. I would invite Professor Jiang and Mr. Clark to make their opening statements, after which we will have a question and answer period.

[*English*]

Wenran Jiang, Acting Director, China Institute, University of Alberta, as an individual: I would like to take the opportunity to thank you for inviting me to appear in front of this very important body. I feel privileged to have the opportunity to speak on the subject matter.

I have followed the rise of China and its impact on the Asia-Pacific Region and the rest of the world for well more than 10 years, both in my capacity as a professor of political economy and, more recently, as an active participant in efforts to forge closer ties between Canada, North America, China and the Asia-Pacific Region.

As part of the China strategic working group initiative of the Department of Foreign Affairs and International Trade, I have organized a large-scale annual Canada-China energy conference since 2004. We put together private sector, government officials and academics from both sides to discuss annually common concerns regarding energy and other trade and economic relations. That has been growing even bigger as of last year, with Americans coming to participate.

I have been serving as the acting director of the China Institute at the University of Alberta for two years. The institution has \$37.2 million of endowment from the provincial Government of Alberta and thus we are now the best funded China research and activity centre in Canada and one of the best in the world.

In the past two years, I have also served as the special adviser on China to the Energy Council, which represents 11 U.S. energy producing states, five energy producing Canadian provinces and the nation of Venezuela. I led a delegation of legislators, 49 members, to Beijing last summer to dialogue with the Chinese side.

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

[*Français*]

Le président : Bienvenue à tous, honorables sénateurs. Je déclare ouverte la séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Le comité se penche actuellement sur l'influence nouvelle de la Chine, de l'Inde et de la Russie sur le plan économique et sur les politiques qu'adopte le Canada en réaction à cette influence.

Nous sommes heureux d'accueillir aujourd'hui le professeur Wenran Jiang, directeur par intérim de l'Institut de la Chine de l'Université de l'Alberta, M. Peter Clark, président, de Grey, Clark, Shih and Associates Limited et M. Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef du Conference Board du Canada.

Bienvenu au Sénat. J'inviterais maintenant le professeur Jiang et M. Clark à faire quelques commentaires. Nous passerons ensuite aux questions et réponses.

[*Traduction*]

Wenran Jiang, directeur par intérim, Institut de la Chine, Université de l'Alberta, à titre personnel : Permettez-moi d'abord de vous remercier de m'avoir invité à comparaître devant cet organisme très important. C'est pour moi un privilège de m'adresser à vous sur ce sujet.

Cela fait plus de dix ans que je suis attentivement la montée de la Chine et son incidence sur la région Asie-Pacifique et sur le reste du monde, à la fois à titre de professeur d'économie politique et aussi, plus récemment, de participant aux efforts destinés à resserrer les liens entre le Canada, l'Amérique du Nord, la Chine et la région Asie-Pacifique.

Comme je fais partie du groupe de travail stratégique sur la Chine du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, j'organise depuis 2004 une grande conférence annuelle Canada-Chine qui réunit des gens du secteur privé, du secteur public et du monde universitaire des deux pays pour examiner des questions d'intérêt commun concernant l'énergie et l'ensemble des relations commerciales et économiques. Cette conférence a pris encore plus d'ampleur l'an dernier quand des Américains sont venus y participer.

Je dirige depuis deux ans par intérim l'Institut de la Chine de l'Université de l'Alberta. L'Institut bénéficie d'une dotation de 37,2 millions de dollars du gouvernement provincial, ce qui en fait l'un des centres de recherche sur la Chine les mieux financés au monde, et l'un des meilleurs.

Depuis deux ans, je suis aussi conseiller spécial sur la Chine auprès du Conseil de l'énergie, organisme représentant 11 États américains et cinq provinces canadiennes produisant de l'énergie, ainsi que le Venezuela. J'ai dirigé une délégation de 49 législateurs à Beijing l'été dernier pour dialoguer avec des homologues chinois.

While these experiences gave me insight on the subject matter, I want to say that the following views are my own and I do not speak as a representative of these organizations with which I am affiliated.

Let me focus primarily on China. That is my area of focus. Due to the time constraints, I will leave India and Russia aside but I would love to answer questions on those countries because I have done comparative studies on those areas as well.

In the next few minutes I will make four observations in terms of questions regarding the rise of China and its impact on the world and on Canada, and on China itself. The first question I would like to put into perspective is what qualifies China as an emerging global power. That is a very important issue to put into context, even though we assume we know quite a lot about that.

When talking about China's growth story, the number one point I would like to emphasize is really the re-orientation of the state from an ideologically-driven Communist state into more of a state-oriented capitalism. It started the reform process exactly 30 years ago. We are looking at China today having a very competitive, cutthroat market economy. We are looking at China being deeply integrated into the world economy. It is very different from the other so-called East Asian "growth tigers" that are Japan, South Korea and others, in that China has a huge stake in the world trade and integration of the world economy, especially in the past five years since they entered World Trade Organization.

All of this was driven by the "four modernizations" program of the Communist Party, which is the modernization of industry, agriculture, science and technology and of defence.

However, on the sociological level, we see China's growth story also means this very strong desire by the ordinary Chinese people to have a better life. They long for the kind of life that we have in North America. This has great impact potentials for the growth story and its impact on the rest of the world.

I put that into the perspective of the past 30 years of China's emerging growth. This is where China is. To refresh your memories on the China story: It is the largest foreign direct investment inflow country now and it has the largest trade in goods and service ratio to its GDP of all the major economies. It has the largest foreign reserve — something like \$1.7 trillion. Three or four hundred billion of that has flowed back to buy U.S. Treasury bonds. That continues today on a large scale, virtually financing the U.S. deficit economy.

Of course, China is the second-largest energy consumer, the second largest-energy producer and the second-largest power market. I mention these because of their relevance to Canada. At the same time, China is also now the first or second, depending on

Tout cela m'a permis d'acquérir une certaine connaissance des questions qui vous intéressent mais je tiens à souligner que je m'adresse à vous en mon nom personnel et non pas au nom de ces organismes.

Prenons d'abord le cas de la Chine, mon principal centre d'intérêt. Comme notre temps est limité, je laisserai l'Inde et la Russie de côté mais je serais ravi de répondre à vos questions concernant ces pays car j'ai aussi mené des études comparées à leur sujet.

Voici quatre observations concernant la montée de la Chine et son incidence sur le monde et le Canada, ainsi que sur elle-même. La première question est de savoir ce qui fait de la Chine une puissance mondiale émergente. C'est une question très importante, même si l'on croit bien connaître la question.

Quand on parle du phénomène de croissance de la Chine, la première chose à souligner est qu'il s'agit en réalité d'une réorientation de l'État, de l'idéologie communiste vers un capitalisme étatique. Ce processus a démarré il y a exactement trente ans. Aujourd'hui, nous voyons une Chine avec une économie de marché très compétitive et brutale. Nous voyons une Chine profondément intégrée à l'économie mondiale. Elle est en cela très différente des fameux « tigres » d'Asie orientale tels que le Japon et la Corée du Sud, par exemple, dans la mesure où elle est massivement présente dans le commerce mondial et tire parti de l'intégration de l'économie mondiale, surtout depuis son entrée dans l'Organisation mondiale du commerce il y a cinq ans.

Tout cela est le fruit du programme des « quatre modernisations » du Parti communiste, c'est-à-dire la modernisation de l'industrie, de l'agriculture, des sciences et de la technologie, et de la défense.

Au plan sociologique, toutefois, la croissance de la Chine exprime aussi un très fort désir du peuple chinois d'avoir une vie meilleure. Les Chinois veulent le genre de vie que nous avons en Amérique du Nord. Cela peut avoir de très importantes répercussions sur le phénomène de croissance et sur son incidence sur le reste du monde.

Je replace cela dans le contexte des trente dernières années de croissance de la Chine. Pour vous rafraîchir la mémoire, la Chine est aujourd'hui le pays qui attire le plus d'investissements étrangers directs au monde et qui, de toutes les grandes économies, enregistre le ratio le plus élevé du commerce de biens et de services par rapport au PIB. Il détient la plus grosse réserve de devises étrangères — quelque chose comme 1,7 billion de dollars, dont 300 ou 400 milliards retournent aux États-Unis pour être placés dans des Bons du Trésor. Cette forme de placement continue à grande échelle et finance quasiment le déficit de l'économie américaine.

Bien sûr, la Chine est le deuxième plus grand consommateur et le deuxième plus grand producteur d'énergie au monde, ainsi que le deuxième plus grand marché d'électricité. Je le mentionne parce que c'est important pour le Canada. En même temps, la Chine

the statistics, of the largest emitters of CO₂ greenhouse gases. It is the third largest trading nation. It is soon to overcome the United States to become the second-largest exporter after Germany in the world. It is the fourth-largest economy. It is also home to 16 out of 20 of the most polluted cities on earth.

China is what it is and has many challenges, including being a one-party state. It faces further market reforms. They perceive they have a less favourable international environment. That is very different from how the outside perceives the rising China. They need a huge amount of energy and resources to continue to drive their economy because they want to quadruple this economy by 2020. They did that between 1980 and the mid-1990s.

With an economy of this size growing at about 10 per cent a year, it doubles every seven or eight years. On the power purchasing parity level, it will catch up with the United States sometime around 2020. Around 2030 or 2040, even on the U.S. dollar basis, they will be taking over or being on par with the United States. This is where we are in terms of qualifying to look at China's emergence.

The second question is to see what the structural impact of all this growth is on both China and the rest of the world.

China is a huge trading nation. It is a driver of global trade, especially in developing countries and the developing world. I did a rough calculation. Between 2001 and 2005, China's trade with all the regions of the world had grown between 163 per cent — that is with North America — and about 370 per cent with the Middle East. In other regions, it falls somewhere in between.

It displays a pattern of moving the trade growth rate in the areas where the lower the trade volumes with China, the higher the growth rate of those trade ratios. Whereas the larger the volume originally, such as in North America and Europe, the slower the rate.

However, overall it is amazingly high. No other countries have grown in trade relations with other parts of the world the way China has done in the past five or 10 or more years.

Aside from trade, the second point on the impact: Many countries are forced into trading with and depending on China. In Latin America and Africa, they talk about China's super-cycles of energy- and resource-driven demand. In the economy in Africa, an increase of 4 to 5 per cent in the growth rate over the past five last years is primarily due to China's demand.

This trade and production made China a huge factory of the world. That means China, at this particular stage, consumes a huge amount of energy, produces a huge amount of raw

est aussi, selon les statistiques qu'on retient, le premier ou le deuxième plus grand émetteur mondial de CO₂, c'est-à-dire de gaz à effet de serre. C'est la troisième plus grande nation commerçante et elle est sur le point de dépasser les États-Unis pour devenir le deuxième plus grand exportateur au monde, après l'Allemagne. C'est la quatrième plus grande économie au monde. C'est aussi le pays où l'on trouve 16 des 20 villes les plus polluées au monde.

La Chine est ce qu'elle est, avec de nombreux défis, notamment le fait qu'il n'y ait qu'un seul parti politique. Elle est confrontée à d'autres réformes de marché. Elle estime avoir un environnement international moins que favorable. Cela est très différent de la manière dont l'extérieur perçoit son émergence. C'est un pays qui a besoin de quantités énormes d'énergie et de ressources naturelles pour poursuivre son expansion économique car elle veut quadrupler son poids économique d'ici à 2020. C'est ce qu'elle a fait entre 1980 et le milieu des années 1990.

Une économie de cette taille enregistrant un taux de croissance d'environ 10 p. 100 par an double en sept ou huit ans. On estime qu'elle aura atteint la parité du pouvoir d'achat avec les États-Unis vers 2020. Vers 2030 ou 2040, elle aura dépassé les États-Unis ou sera au moins à égalité, même si on exprime son PIB en dollars américains. Telles sont donc les caractéristiques de l'émergence de la Chine.

La deuxième question est de savoir quelle incidence structurelle cette croissance a sur la Chine et sur le reste du monde.

La Chine est une énorme nation commerçante. C'est un moteur du commerce mondial, surtout dans les pays en développement. J'ai fait un calcul rapide qui montre que, de 2001 à 2005, le commerce de la Chine avec toutes les régions du monde a augmenté entre 163 p. 100 — avec l'Amérique du Nord — et environ 370 p. 100 — avec le Moyen-Orient. L'expansion de son commerce avec les autres régions se situe entre ces deux chiffres.

L'analyse révèle une tendance à accroître les échanges commerciaux avec les régions faisant le moins de commerce avec elle. Là où les échanges sont déjà importants, comme avec l'Amérique du Nord et l'Europe, le taux de croissance est plus faible.

Dans l'ensemble, cependant, la croissance est étonnamment élevée. Aucun autre pays n'a autant accru ses relations commerciales avec d'autres régions du monde que l'a fait la Chine au cours des cinq ou dix dernières années.

Deuxième incidence de ce phénomène : beaucoup de pays sont forcés de commercer avec la Chine et d'en dépendre. En Amérique latine et en Afrique, on parle de super-cycles de demande dans les secteurs de l'énergie et des ressources naturelles. En Afrique, l'augmentation de 4 à 5 p. 100 du taux de croissance au cours des cinq dernières années s'explique essentiellement par la demande chinoise.

Ce commerce et cette production font de la Chine un énorme atelier pour le reste du monde. Cela veut dire que la Chine, à cette étape, consomme une quantité énorme d'énergie, produit une

materials and imports a huge amount of materials. China is one of the largest or the largest of the global producers and buyers of materials such as cement, steel, aluminum, copper, nickel, zinc — you name it. It ranges anywhere from 20 to 50 per cent. China is eating these up.

In conclusion, China is having the traditional modernization development model, but in the past 30 years on steroids. It is developing very fast with a high input of capital, capital incentive, labour intensive, low wages, heavy use of materials, heavy industry and manufacturing, and heavy use of energy and resources. It is sucking it all in. There is a saying: “Whatever China buys becomes expensive and whatever China sells around the world becomes cheaper.” That is the situation in a sense.

The result is huge damage to its own environment and many problems in terms of inequality; the gap between rich and poor is widening. The emerging issue I want to emphasize in terms of the impact of China is that it not only damages its own environment. It causes acid rain and global warming and these are global problems. On top of that, China is the dumping ground of 80 to 90 per cent of the world's electronic waste. It ends up in China with very little regulation.

More than 60 per cent of China's foreign trade is being produced by foreign multinationals, mostly American companies who move their production bases to China. They count all these productions with good price, with low cost and they export them back into advancing industrialized countries. Those countries then say that China is polluting itself and the world. The pollution transfer factor is not being discussed that much. It is a serious issue. I am saying that China's growth story, China's impact on itself, is a global problem. The industrialized countries especially have a share of all those global warming and pollution problems. What China faces today is what the world faces.

The third question I would want to deal with is where Canada fits into all of this. In my interactions with both sides — private business, government officials — I think the Chinese perceive Canada as a very large country with very little population, huge resources of energy. They perceive it as a dream land and want to have better trade relations and better investment and interaction. However, I can characterize what we see in Canada's economic relations with China in recent years, which I have documented, especially tracing the resource and energy side, as “much thunder, little rain.” We talk all the time about economic cooperation and energy and this and that, but the numbers do not add up. We have just over \$30 billion of annual trade. While it is growing on an annual basis, in comparison with other trade growth with China,

quantité énorme de matières premières et importe une quantité énorme de ressources. La Chine est à la fois le plus grand ou l'un des plus grands producteurs et acheteurs mondiaux de choses telles que le ciment, l'acier, l'aluminium, le cuivre, nickel, le zinc — et je pourrais continuer longtemps. Elle en représente de 20 à 50 p. 100. Elle dévore tout.

En conclusion, la Chine a adopté un modèle traditionnel de développement et de modernisation mais, depuis 30 ans, avec des stéroïdes. Elle se développe très rapidement avec une contribution élevée de capital et d'incitatifs à l'investissement, une forte utilisation de main-d'œuvre à bas salaires, une grosse consommation de matières premières, une forte expansion de l'industrie lourde et de la fabrication, et une grosse consommation d'énergie et de ressources naturelles. Elle gobe tout ce qui passe à sa portée. Certains résument la situation en disant ceci : « Tout ce que la Chine achète devient cher et tout ce que la Chine vend devient bon marché ».

Résultat : énormes dégâts environnementaux et gros problèmes d'inégalité, l'écart entre les riches et les pauvres s'élargissant. L'une des questions que je tiens à souligner, en ce qui concerne l'incidence de la Chine, est qu'elle ne cause pas de dégâts qu'à son propre environnement. Elle produit des pluies acides et du réchauffement planétaire, ce sont des problèmes mondiaux. En plus, elle est le dépotoir de 80 à 90 p. 100 des déchets électroniques de la planète. Tout aboutit en Chine, avec très peu de réglementation.

Plus de 60 p. 100 du commerce extérieur de la Chine est produit par des multinationales étrangères, essentiellement des sociétés américaines qui y ont transféré leur production. C'est une production à faible coût qu'elles exportent à bon prix dans les pays industrialisés. Ensuite, ces pays disent que la Chine pollue le monde entier. On ne parle pas beaucoup de ce phénomène de transfert de la pollution. C'est pourtant grave. Mon argument est que le phénomène d'expansion de la Chine, tout comme l'incidence qu'il a sur la Chine elle-même, est un problème mondial. Les pays industrialisés, en particulier, reçoivent une part de ses problèmes mondiaux de réchauffement et de pollution. Ce à quoi la Chine est confrontée aujourd'hui, c'est ce à quoi le monde est confronté.

La troisième question est de savoir où se situe le Canada dans tout ça. Mes contacts avec des gens des deux côtés — du secteur privé et des organismes gouvernementaux — me permettent de penser que les Chinois considèrent le Canada comme un pays très vaste avec très peu de population et des ressources énormes en énergie. À leurs yeux, c'est une sorte de pays de rêve avec lequel ils veulent avoir de meilleures relations commerciales et d'investissement, et une meilleure interaction. Toutefois, je peux dire que ce que nous voyons dans les relations économiques du Canada avec la Chine depuis plusieurs années — et je l'ai documenté, notamment sur le plan des ressources et de l'énergie —, c'est « beaucoup de bruit pour rien ». On parle continuellement de coopération économique, de commerce d'énergie, et de toutes sortes de choses mais les chiffres ne

we are losing proportionally. We are losing in both directions, either Canada's trade investment in China or the other way around.

For example, in Alberta's oil sands energy sector, China invested in two projects of about \$300 million. In the total picture, of \$50 billion invested so far, and \$100 billion to be invested, projected, \$300 million is really 0.6 per cent of the \$50 billion, or even less, when you look at the further \$100 billion.

The issue is now is not what is being talked about in the popular press, that somehow China is having too large a share of investment or will have. It is the opposite. The challenge is, we actually have too little. This is the situation. We do not currently have the political climate to frame the bilateral relations to forge a better economic environment.

The political relations between the two countries are at its lowest level since 1970. I believe neither the current government nor the former Liberal government has a clear China strategy. This is an issue we have to deal with. Which party is in power is not the issue but currently politically the climate is very cold. That is the issue that we are dealing with here. I think this dimension needs further discussion.

I do not want to take too much time, but I want to move quickly to the last question: What should Canada do in meeting this China challenge? It is coming around the world. We have a problem here with China's competition. Many people see China's challenge as somehow remote. Yes, it is our second-largest trading partner, but 80 per cent of our trade is with the United States so China should not matter all that much. It is across the Pacific. However, it is not. China's challenge is coming right here and right to the south of our border.

China is very competitive with a large trade growth rate with the United States over the years. It has overtaken Mexico and Japan as a large trading partner with the United States. In the foreseeable future, China will overtake Canada to become the largest trading partner of the United States. Our daily \$1.5-billion bilateral trade between Canada and the United States will be overtaken by the Chinese. That is the reality we are dealing with.

Therefore my first recommendation is in the short term we need to revive summit diplomacy with China. Since the fall of 2005, when the Chinese president, Hu Jintao, visited Canada, we have had no summit visits. It is our turn to go back. That will not happen it seems in the foreseeable future. This is extremely abnormal, given the size of Canada's trade and bilateral relations and how important China is to Canada's economy. I have not

collected pas. Nous avons à peine plus de 30 milliards de dollars d'échanges commerciaux annuels. Certes, le chiffre augmente chaque année mais, si on le compare aux autres échanges commerciaux de la Chine, on constate que nous prenons continuellement du recul. Nous prenons du recul dans les deux sens, qu'il s'agisse de l'investissement commercial du Canada en Chine ou de l'inverse.

Par exemple, dans le secteur des sables bitumineux, la Chine a investi environ 300 millions de dollars dans deux projets en Alberta. Si l'on compare cela à un investissement global de 50 milliards de dollars jusqu'à présent, et de 100 milliards selon les projections, une somme de 300 millions de dollars ne représente que 0,6 p. 100 de 50 milliards, et encore moins par rapport à 100 milliards.

Il ne faut pas se fier à ce qu'on raconte dans la presse populaire, notamment que la Chine détient ou détiendra une trop grande part de l'investissement, bien au contraire. Le problème est qu'elle en a trop peu. Voilà la vraie situation. À l'heure actuelle, nous n'avons pas le climat politique nécessaire pour réorienter nos relations bilatérales afin d'instaurer un environnement économique plus favorable.

Les relations politiques entre les deux pays sont au plus bas depuis 1970. Je crois que le gouvernement actuel n'a pas de stratégie chinoise claire, ce qui était aussi le cas du gouvernement libéral précédent. C'est une question qu'il va falloir régler. La question n'est pas reliée au parti au pouvoir mais plutôt à un climat politique très froid. Voilà le vrai problème dont il faut s'occuper et je pense qu'il mérite toute notre attention.

Je ne voudrais pas prendre trop de temps et je passe donc tout de suite à la dernière question : que devrait faire le Canada pour relever ce défi chinois? C'est une question qui se pose au monde entier. Nous avons ici un problème de concurrence chinoise. Beaucoup de gens pensent que le défi posé par la Chine est relativement distant. Certes, disent-ils, c'est notre deuxième plus grand partenaire commercial mais nous faisons 80 p. 100 de notre commerce avec les États-Unis; la Chine n'est donc pas si importante que cela. En plus, elle est de l'autre côté du Pacifique. Eh bien, non ! Le défi de la Chine se pose ici même et se pose juste au sud de notre frontière.

La Chine est très compétitive et a fortement accru ses échanges commerciaux avec les États-Unis au cours des années. Elle a dépassé le Mexique et le Japon comme grand partenaire commercial des États-Unis. Dans un avenir prévisible, elle dépassera le Canada et deviendra le plus grand partenaire commercial des États-Unis. Nos échanges commerciaux de 1,5 milliard de dollars par jour avec les Américains seront dépassés par ceux de la Chine. C'est ça, la réalité.

Ma première recommandation, dans l'immédiat, est donc de relancer la diplomatie au sommet avec la Chine. Depuis l'automne 2005, quand le président chinois, Hu Jintao, est venu au Canada, il n'y a pas eu de visite au sommet. C'est à notre tour d'aller là-bas. Il ne semble pas que ce soit prévu dans un avenir prévisible. C'est extrêmement anormal, étant donné la taille des relations commerciales bilatérales du Canada et l'importance de

had the chance to even touch on the political dimension of all this but I would love to do this during the question and answer session. Cold politics and warm economics will not work. The engagement is very important.

Kevin Rudd, the current Australian Prime Minister, just went to China to challenge on the Tibetan issue, giving a rousing lecture in Mandarin Chinese. Of course, he is given credit for that. However, he directly challenged the Chinese side on the Tibetan issue. His predecessor, John Howard, a Conservative, had all sorts of issues on human rights and espionage with China, yet they signed \$24 billion to \$40 billion of long-term energy contracts. For them it is not an issue of whether they wanted Chinese investment or not; the issue is how much more they can get. They engage, they criticize, they are welcomed and they do business at the same time.

The French president went to China several months ago, delivered a lecture on global warming, criticizing them, turned around and at the stroke of a pen, there was \$30 billion on Airbus combined with a nuclear reactor. That is the size of our annual trade with China.

In our annual trade with China where is CANDU? Without high level contacts we cannot forge larger, strategic relations on both the political and economic sides. It will not do the job sending Minister of International Trade David Emerson over, although he is doing a good job, but it is just not high enough.

My second recommendation, in the medium term we need to focus on a range of important political and especially economic opportunities and challenges. What about the competitiveness in the auto sector? What do we do on the energy side and in terms of global warming? We cannot call upon China to reduce its greenhouse effects when it has a per capita emission rate of perhaps one eighth of ours. They just will not listen. We need to tell them they have a problem but we want to work with them and help them because we have strength in those areas.

As far as investment, China has a lot of spare cash. How do we create a good environment to have them invest here without fearing losing our sovereignty? We need to work with the private sector and the provinces. By the way, provincial governments are going way ahead — especially the Western part of Canada — to deal with China and they are not following the federal lead although they are constrained by it. Those are the medium-term issues.

We need a non-partisan China strategy to be developed in dealing with a range of comprehensive issues.

The Chairman: Before calling on Mr. Clark, I have to apologize to Mr. Hodgson. I certainly had not intended to leave you out of the discussion. The briefing note that was

la Chine pour l'économie canadienne. Je n'ai même pas parlé de l'aspect politique de tout cela mais je serais ravi de le faire pendant la période des questions. Des relations politiques froides ne contribuent pas à des relations économiques chaudes. Le contact est très important.

Kevin Rudd, le premier ministre actuel de l'Australie, vient juste d'aller en Chine pour la critiquer sur la question tibétaine et il a prononcé à cette occasion un discours passionné en mandarin. On lui en donne évidemment le crédit. Toutefois, il a directement contesté les Chinois sur la question du Tibet. Son prédécesseur, John Howard, un Conservateur, exprimait toutes sortes de critiques sur les droits humains et sur l'espionnage de la Chine mais cela ne l'empêchait pas de signer des contrats d'énergie à long terme d'une valeur de 24 à 40 milliards de dollars. Pour les Australiens, la question n'est pas de savoir s'ils veulent de l'investissement chinois ou non mais s'ils peuvent en avoir encore plus. Ils sont actifs, ils critiquent, on les accueille et ils font des affaires en même temps.

Le président de la France est allé en Chine il y a quelques mois où il a prononcé un discours sur le réchauffement planétaire en critiquant les Chinois, après quoi il a pris son stylo et a signé un contrat de 30 milliards de dollars pour des Airbus et un réacteur nucléaire. C'est la taille de notre commerce annuel avec la Chine.

Où est le CANDU dans notre commerce annuel avec la Chine? Sans contacts de haut niveau, on ne peut pas forger de relations stratégiques plus globales sur les plans politique et économique. Nous pouvons bien envoyer notre ministre du Commerce international, David Emerson, qui fait au demeurant un excellent travail, mais ce n'est tout simplement pas suffisant.

Ma deuxième recommandation est que nous devons nous concentrer à moyen terme sur un large éventail d'occasions et de défis importants d'ordre politique et, surtout, économique. Sommes-nous compétitifs dans le secteur de l'automobile? Que faisons-nous dans le secteur de l'énergie et contre le réchauffement planétaire? Nous ne pouvons pas demander à la Chine de réduire ses émissions de gaz à effet de serre quand elle a un taux d'émission par habitant égal à un huitième du nôtre car elle ne nous écouterait tout simplement pas. Notre rôle est de lui dire qu'elle a un problème à ce chapitre mais que nous voulons travailler avec elle car nous avons des choses à offrir dans ces domaines.

En ce qui concerne l'investissement, la Chine a beaucoup d'argent à sa disposition. Comment pouvons-nous instaurer un environnement favorable pour qu'elle vienne investir ici sans que nous ayons à craindre pour notre souveraineté? Nous devons agir avec le secteur privé et avec les provinces. Au fait, les gouvernements provinciaux sont en avance — surtout ceux de l'Ouest — dans leurs relations avec la Chine et ils ne sont pas à la traîne du gouvernement fédéral, bien que ce dernier les freine. Voilà ce qui compte à moyen terme.

Il nous faut élaborer à l'égard de la Chine une stratégie non partisane touchant de nombreuses questions importantes.

Le président : Avant de donner la parole à M. Clark, je dois présenter mes excuses à M. Hodgson. Je n'avais certainement pas l'intention de vous laisser en dehors du débat. Ma note

prepared was prepared before you were asked to join us today and we are happy that you did. After Mr. Clark, you will have your chance.

Peter Clark, President, Grey, Clark, Shih and Associates Limited: The perspective that I have of China has been developed over having visited China many times over the last 20 years. I have been there more than half a dozen times over the last year and twice this year already.

It is an exciting, vibrant place and my advice in doing business with China is three words: Patience, patience, patience. The opportunities are there, and the way that we will develop them is through patience and understanding.

I am pleased to see that Canada will be opening additional local trade offices in China, with five of them announced today. They will provide better intelligence for Canadian companies. They will provide contacts and support. We really do need that in China, unless Canadian businessmen become a lot more fluent in Mandarin.

While we have made gains in China, as we have just heard about the Australians and the French, we are always playing catch-up with other countries that are more aggressive and more coordinated and more focused on their objectives.

In the context of what we are discussing, it is important to remember that as strange as China is to us, so are we to the Chinese. They really do not understand some of the things we do, how we do business, but they are prepared to learn.

I have attached a number of charts on issues that are in the presentation that, unfortunately, I did not have enough time to prepare and have translated. However, I can take you through what the charts will tell you.

The first chart will tell you that late last year, China did go past Canada as the largest supplier to the United States. The second chart, which is a shorter term chart, demonstrates how much our export trend into the United States has flattened since the dollar appreciated. The dollar's value has been a factor, but you must wonder whether we would have been overtaken before that if energy prices were not as high as they have been over the past few years. The next chart shows Canada's total imports from and exports to China. There is an ever-widening gap. We are in deficit. There is then a chart that shows our trade imbalance, which has gone from \$5 billion to nearly \$30 billion.

We went to a study by the United States International Trade Commission, a three-part study requested by Congress. The first part was issued a few days ago, entitled "Description of Selected Government Practices and Policies affecting Decision-making in the Economy of China." It is USITC Publication 3978. I recommend it to you. It has a lot of useful information.

d'information avait été préparée avant qu'on vous invite à vous joindre à nous. Nous sommes heureux que vous soyez ici. Vous aurez votre chance après M. Clark.

Peter Clark, président, Grey, Clark, Shih and Associates Limited : Mon point de vue sur la Chine est le fruit des nombreux séjours que j'y ai effectués au cours des 20 dernières années. Rien que l'an dernier, j'y suis allé plus d'une demi-douzaine de fois et, cette année, deux fois déjà.

La Chine est un pays stimulant et dynamique et je n'ai qu'un mot à dire à quiconque souhaite y faire des affaires : patience, patience, patience. Les occasions sont là mais c'est seulement par la patience et la compréhension qu'on peut en tirer parti.

Je suis heureux de voir que le Canada ouvrira de nouveaux bureaux commerciaux en Chine, fin dont cinq annoncés aujourd'hui. Cela permettra aux entreprises canadiennes d'obtenir de meilleures informations et d'avoir des contacts et un appui. C'est absolument indispensable pour faire des affaires en Chine, tant que les gens d'affaires canadiens ne sont pas capables de parler le mandarin.

Bien que nous ayons obtenu des gains en Chine, tout comme les Australiens et les Français, comme on vient de le dire, nous sommes toujours en train de faire du rattrapage par rapport à d'autres pays beaucoup plus actifs et dont les objectifs sont mieux coordonnés et mieux focalisés.

Dans le contexte de notre discussion, il importe de se souvenir que si la Chine nous paraît étrange, le contraire est aussi vrai. Les Chinois ne comprennent pas vraiment certaines des choses que nous faisons, comment nous faisons des affaires, mais ils sont prêts à apprendre.

J'avais préparé un certain nombre de tableaux pour mon exposé mais, malheureusement, je n'ai pas eu le temps de les faire traduire. Je peux cependant vous dire ce qu'ils contiennent.

Le premier montre que la Chine a dépassé le Canada comme premier fournisseur des États-Unis à la fin de l'an dernier. Le deuxième, portant sur une période plus courte, montre que la courbe de nos exportations aux États-Unis s'est aplatie depuis que notre dollar s'est apprécié. La valeur du dollar est un facteur à cet égard mais on peut se demander si le Canada aurait été dépassé plus tôt si les prix de l'énergie n'avaient pas été aussi élevés ces dernières années. Le tableau suivant porte sur nos importations et exportations totales avec la Chine. L'écart ne cesse de se creuser. Nous sommes déficitaires. Il y a ensuite un tableau représentant notre déséquilibre commercial, qui est passé de 5 milliards de dollars à près de 30 milliards.

Nous avons obtenu une étude en trois parties réalisée par la United States International Trade Commission à la demande du Congrès. La première partie, publiée il y a quelques jours, est une description de certaines pratiques et politiques du gouvernement affectant la prise de décision dans l'économie chinoise. La référence de cette étude est USITC 3978. Je vous la recommande, elle contient beaucoup d'informations utiles.

The first chart that I attached for you to examine will show you the increase in investment from the private and the foreign invested private sectors and how they are becoming more important in China. The next chart shows you the percentage of GDP produced by ownership type. This will show that foreign invested companies have moved from less than 5 per cent in 1978 to over one-third in 2000, and there is no information for 2005 yet. Another chart indicates gross value of industrial output by ownership type, and 60 per cent of it in 2005 was represented by foreign invested companies. That is a very sharp increase. In 1985, it was 2 per cent; and in 1990 it was about 10 per cent.

Exports to the United States by foreign invested companies are significant, with over 60 per cent of the exports from China to the United States by foreign-invested companies. That is what Mr. Jiang was talking about. The next chart shows the monetary value of these exports from foreign-invested companies in 2006 at over \$140 billion. The imports into China by foreign-invested companies represent nearly 60 per cent of the total. When you get the charts, and with the transcript you will be able to put them in context, you will see that the foreign invested component of the Chinese economy is growing rapidly and is becoming important and is the principle factor in international trade.

Why are we so far behind? Canada has had bilateral most-favoured nation trade with China since the 1960s. We entered into those agreements in part to have a vehicle to sell wheat to China and in part to restrict imports from China of textiles, clothing, toys and inexpensive foot wear. As we have heard, two-way trade between Canada and China in 1998 was about \$10 billion. Last year, it was \$47.5 billion. That is increasingly not in our favour, and we really do have to do something about it.

Our key agricultural exports to China have increased by 81 per cent from 2006 to 2007. China does need to feed itself. That 81 per cent represented about \$700 million worth of barley and canola and canola oil. It is one of the few markets where we seem to sell as much canola oil as we do canola. There is little tariff escalation.

China is by far the world's largest consumer of pork. There are great potential markets in China for Canadian pork, but we cannot sell it there because Canadian producers use a feed additive called Paylean, which is not approved in China. We should be focusing on demonstrating to the Chinese authorities that this additive is risk-free in the applications used in Canada.

I raise this because we see stories in the *Winnipeg Free Press* about having to gas piglets. We have just introduced a program for culling sows out of the Canadian herd because, for a variety of reasons, we cannot market the product. The United States has introduced country of origin labelling on meat. Retailers in the United States are not keen on the recordkeeping that they would have to do and as a result, they are cancelling contracts for

Le premier tableau que j'ai inclus montre l'accroissement de l'investissement des secteurs privés étrangers en Chine et son importance croissante pour le pays. Le suivant indique le pourcentage du PIB selon le mode de propriété. On constate que la part des sociétés étrangères investissant en Chine est passée de moins de 5 p. 100 en 1978 à plus d'un tiers en 2000. Nous n'avons pas encore de chiffres pour 2005. Un autre graphique, indiquant la valeur brute de la production industrielle selon le mode de propriété, montre que 60 p. 100 de cette production provenait de sociétés étrangères en 2005, ce qui témoigne d'un accroissement considérable car c'était 2 p. 100 en 1985 et environ 10 p. 100 en 1990.

Les exportations aux États-Unis des sociétés étrangères investissant en Chine sont importantes puisqu'elles représentent plus de 60 p. 100 du total des exportations chinoises aux États-Unis. C'est ce que M. Jiang a souligné. Le tableau suivant montre que la valeur de ces exportations des sociétés étrangères investissant en Chine s'élevait à plus de 140 milliards de dollars en 2006. Les importations en Chine de ces sociétés représentent près de 60 p. 100 du total. Quand vous obtiendrez ces tableaux et les analyses qui vont avec, vous verrez que l'investissement étranger dans l'économie chinoise augmente rapidement, devient important et constitue le principal facteur du commerce international.

Pourquoi avons-nous tant de retard? Le Canada a une relation commerciale bilatérale de nation la plus favorisée avec la Chine depuis les années 1960. À l'époque, nous avons passé ces ententes en partie pour lui vendre du blé et en partie pour limiter les importations de textiles, de vêtements, de jouets et de chaussures bon marché en provenance de Chine. Comment on vous l'a dit, le commerce entre le Canada et la Chine, dans les deux sens, s'élevait à environ 10 milliards de dollars en 1998. L'an dernier, c'était 47,5 milliards. Ce commerce est de moins en moins en notre faveur et il nous faut absolument réagir.

Nos principales exportations agricoles vers la Chine ont augmenté de 81 p. 100 entre 2006 et 2007. La Chine a besoin de se nourrir. Ces 81 p. 100 représentaient environ 700 millions de dollars d'orge, de canola et d'huile de canola. C'est l'un des rares marchés où nous semblons vendre autant d'huile de canola que de canola. Il y a peu de progressivité tarifaire.

La Chine est de loin le plus gros consommateur de viande de porc au monde. Il y a là un excellent potentiel commercial pour le porc canadien mais nous ne pouvons pas en profiter parce que les éleveurs canadiens utilisent un additif alimentaire, le Paylean, qui n'est pas approuvé en Chine. Nous devrions nous efforcer de démontrer aux autorités chinoises que cet additif est sans risque dans ses utilisations au Canada.

J'en parle parce que j'ai lu dans le *Winnipeg Free Press* que nous allons devoir abattre des porcelets. Nous venons tout juste d'introduire un programme de réforme de truies dans les élevages canadiens parce que nous n'arrivons pas à vendre le produit, pour diverses raisons. Les États-Unis viennent d'imposer l'étiquetage du pays d'origine sur la viande. Les détaillants américains ne tiennent pas à tenir les registres que cela leur imposerait et ils

Canadian livestock. We have a very depressed situation there. This is the type of opportunity that we might be able to deal with if we had a good working relationship, which we do not have.

I was asked a number of questions, and I think that you will see from some of the charts that the rapid growth really accelerated after China's accession to the WTO in 2001. Canada has always had most favoured nation treatment, almost forever, with China, but that has not brought us the benefits that it has brought other countries that have taken advantage of it. We did not have to do anything to adjust to China entering the WTO, absolutely nothing, because we were already there. We provided them with all of the most favoured nation treatments that we would anyone else who was a member of the WTO without it.

I was asked whether China's impacts on the world are generally positive or negative. The Chinese would tell you it is too early to say. They deal with history in a much longer time frame than those few years. It is quite clear that China is now driving the world economy, and it is picking up slack due to reduced activity in the United States.

We have heard about China's seemingly insatiable demand for energy and its natural resources. We sold \$103 million worth of iron ore to China last year. I am not sure how much steel we imported. It was not very much.

The Chinese market is being affected as well by their demand for coking coal and ocean transportation. We have seen the impact in the steel market where, 10 years ago, we were having safeguard inquiries all over the world because hot rolled steel sheet was going for \$250 a tonne. About two weeks ago, it broke through \$1,000 a tonne. That is a big change. This morning, Canpotex signed new contracts with China for potash which will triple the price the Chinese paid last year. The Chinese must feed themselves. They are concerned about world prices. They have been putting restrictions on exports of feed grains because they are consumers, as Mr. Jiang explained to you.

The Chinese are activists and they are demanding. You see articles in the Chinese press complaining about increased prices for food and about shortages. The Chinese have to deal with this. They have to cope with it. It is a rapidly growing market. Wages are increasing, and so is inflation. Consumers want value for money. Their export prices are going up. They are discouraging energy intensive exports by removing rebates on that and by imposing export taxes. In fact, the Chinese trade surplus actually fell in the most recent quarter by 10.8 per cent. The Minister of Commerce said, "Do not get excited; it is not an inflation situation." However, exports did increase by about 7 per cent. If the surplus went down by 10.8 per cent, that means imports were growing a lot more quickly. That will accelerate as Chinese consumers earn more and more and are able to satisfy pent-up demand. Chinese consumers are not interested in

préfèrent donc annuler leurs contrats avec les éleveurs canadiens. C'est une situation absolument dramatique mais c'est aussi le genre d'occasion dont nous pourrions tirer parti si nous avions une bonne relation avec la Chine, ce qui n'est pas le cas.

On m'a posé plusieurs questions et je pense que vous verrez, d'après les tableaux, que la croissance rapide s'est fortement accélérée après l'accession de la Chine à l'OMC en 2001. Le Canada a toujours bénéficié du statut de nation la plus favorisée avec la Chine mais cela ne nous a pas donné les résultats qu'ont obtenus d'autres pays qui ont su en tirer parti. Nous n'avions rien à changer quand la Chine est entrée à l'OMC, absolument rien, car nous étions déjà là. Nous lui avons déjà donné tous les avantages de la nation la plus favorisée que nous aurions donnés à n'importe quel autre pays membre de l'OMC.

On m'a demandé si l'incidence de la Chine est généralement positive ou négative à l'échelle mondiale. Les Chinois vous diront qu'il est trop tôt pour le savoir. Leur cadre de référence historique est beaucoup plus long que le nôtre. Il est tout à fait clair aujourd'hui que la Chine est le moteur de l'économie mondiale et qu'elle compense le fléchissement causé par le ralentissement de l'activité aux États-Unis.

Nous avons tous entendu parler de la demande apparemment insatiable de la Chine en énergie et en ressources naturelles. L'an dernier, nous lui avons vendu pour 103 millions de dollars de minerai de fer. Je ne sais pas combien d'acier nous avons importé mais ce n'était pas beaucoup.

Le marché chinois est également affecté par sa demande de charbon à coke et par le transport océanique. Nous avons pu constater l'incidence sur le marché de l'acier où, il y a 10 ans, des enquêtes de sauvegarde étaient en cours dans le monde entier parce que l'acier laminé à chaud se vendait 250 \$ la tonne. Il y a deux semaines, il est passé au-dessus de 1 000 \$ la tonne. C'est un gros changement. Ce matin, Canpotex a signé de nouveaux contrats avec la Chine pour lui vendre de la potasse à un prix trois fois plus élevé que l'an dernier. Les Chinois doivent se nourrir et les cours mondiaux les inquiètent. Ils viennent d'imposer des restrictions à l'exportation des céréales fourragères parce que ce sont des consommateurs, comme l'a expliqué M. Jiang.

Les Chinois sont activistes et exigeants. Vous pouvez lire dans la presse chinoise des articles critiquant la hausse des prix de l'alimentation et les pénuries. Ils sont obligés de faire face à la situation. C'est un marché en expansion rapide. Les salaires augmentent et l'inflation aussi. Les consommateurs veulent en avoir pour leur argent. Leurs prix à l'exportation augmentent. Ils freinent les exportations à forte utilisation d'énergie en éliminant les ristournes et en imposant des taxes à l'exportation. En fait, l'excédent commercial de la Chine a baissé de 10,8 p. 100 durant le dernier trimestre. Le ministre du Commerce a déclaré : « Ne vous inquiétez pas, il n'y a pas de problème d'inflation. » Toutefois, les exportations ont augmenté d'environ 7 p. 100. Si l'excédent a baissé de 10,8 p. 100, cela veut dire que les importations ont augmenté beaucoup plus vite. Ce phénomène va s'accélérer à mesure que les consommateurs chinois gageront

cheap products that will fall apart. They are interested in the best products that they can get and good value for money. They are tough negotiators, but there is a market there.

I also attached to this presentation that we gave to the clerk the text of a speech that Peter Mandelson, the EU trade commissioner, gave in London yesterday. I think it might be useful in your work. Commissioner Mandelson has indicated that China is not simply an unstoppable juggernaut. It is also grappling with a governance challenge so large that it has no precedent in political history.

Investment is not easy. These are early days. The central government has introduced policies designed to transform the economy into something that is much more market-based, and to reduce state ownership. We have shown you what has been happening.

Commissioner Mandelson said that the EU investors have experienced a number of concerns on foreign ownership caps, local partner requirements and other restrictions. The EU is trying to get more into the telecommunications business and the financial services business in China, and they will because they work at it.

There are entrenched attitudes. People that grew up with state ownership in some cases are still very much attached to it. You will find that while the younger people in these companies and government departments in China, many of whom have been educated outside China, have a much more open attitude, their bosses are still based on seniority and it is a slow process.

The policy initiatives are developed by the central government but they are implemented at the local level — the provincial and even the municipal level. It takes a long time to filter down. You will find pockets within the country where the directives are not followed, either because of concerns about impact on jobs or investment in the area or because the decision makers locally do not agree with the central people. It is not too much different than Canada in some respects.

The human rights issue is next. My business is promoting trade and investment. What strikes me about some of these issues is that a lot of them are related to communications. I recall that Canada, the same day that Iraq invaded Kuwait, was being criticized in the United Nations for its treatment of indigenous peoples. There was a lot of attention gained by those seeking publicly to embarrass Canada at that time before the rest of the world by arriving in New York at the UN in canoes. It had great impact and made great media, but I am sure they did not paddle all the way from James Bay.

Commissioner Mandelson has said that the Olympics should not become a trade issue. He cautioned that you will not get very far with China if you try to inject issues like Tibet without coming off the tracks. He says this because some appear to assume that a

de plus en plus d'argent et voudront satisfaire leurs besoins accumulés. Les consommateurs chinois ne veulent pas des produits bon marché qui tombent en pièces au moindre choc. Ils veulent les meilleurs produits possibles et ils veulent en avoir pour leur argent. Ce sont d'après négociateurs mais il y a là un marché réel.

J'ai également joint à la documentation que j'ai remise à la greffière un discours qu'a prononcé hier à Londres Peter Mandelson, le commissaire au Commerce de l'Union européenne. Selon lui, la Chine n'est pas simplement un bulldozer irrésistible, c'est aussi un pays confronté à un énorme problème de gouvernance qui n'a pas de précédent dans l'histoire de la politique.

L'investissement n'est pas facile. On en est encore au début. Le gouvernement central a adopté des politiques destinées à transformer l'économie, pour qu'elle soit beaucoup plus fondée sur le marché, et à réduire la propriété étatique. Nous vous avons montré ce qui s'est passé.

Selon le commissaire Mandelson, les investisseurs de l'Union européenne ont rencontré certains problèmes touchant par exemple le plafonnement de la propriété étrangère ou les exigences des partenaires locaux. L'UE essaye d'être plus présente dans le secteur des télécommunications et dans celui des services financiers, et elle y arrivera parce qu'elle y travaille.

Certaines attitudes sont difficiles à changer. Des gens qui ont passé toute leur vie dans un régime de propriété étatique y sont parfois encore très attachés. Bien que les jeunes chinois des entreprises et des services gouvernementaux, dont beaucoup ont fait leurs études à l'étranger, aient une attitude beaucoup plus ouverte, leurs patrons doivent toujours leurs postes à l'ancienneté et le changement est très lent.

Les politiques sont conçues par le gouvernement central mais elles sont mises en œuvre au niveau local — provincial et même municipal. Il faut longtemps pour qu'elles descendent à ce niveau. Vous trouverez dans le pays certaines régions où les directives ne sont pas suivies, soit à cause de préoccupations concernant leur incidence sur l'emploi ou l'investissement, soit tout simplement parce que les décideurs locaux ne sont pas d'accord avec le pouvoir central. De fait, ce n'est pas très différent de ce qui se passe au Canada, à certains égards.

Il faut ensuite parler de la question des droits humains. Mon rôle à moi est de faire la promotion du commerce et de l'investissement. Ce qui me frappe, sur beaucoup de ces questions, c'est que c'est surtout une question de communications. Je me souviens que le Canada, le jour même où l'Irak envahissait le Koweït, se faisait critiquer aux Nations Unies pour son traitement des peuples autochtones. Ceux qui voulaient embarrasser publiquement le Canada devant le reste du monde avaient attiré beaucoup d'attention en arrivant devant l'ONU en canot. Ils avaient obtenu beaucoup de battage médiatique mais je suis prêt à parier qu'ils n'avaient pas payé depuis la Baie James.

Le commissaire Mandelson affirme que les Jeux olympiques ne devraient pas devenir un enjeu commercial. Il dit que quiconque essaye de traiter des questions comme le Tibet dans ce contexte n'ira pas très loin en Chine. Il a fait cette mise en garde parce que

course of direct confrontation in connection with the Olympics and Tibet serves our interests, and indeed Tibet's. However, modern China presents us with a dilemma. Our concerns and protests must go hand in hand with a strategy for ensuring that China continues to look outward to pursue internationalism.

You should not underestimate the pride of the Chinese people in having the Olympics, and their pride in their growing economy and their prosperity. The question most often asked by Chinese people, students and people in the government is this: "When do you think we will catch up with the United States?" It is a burning issue for them. They want to catch up to the United States; they want to get past it.

They are anxious to learn; as I said, they are much more adept at learning English than we are at learning Mandarin. However, there are lingering suspicions about discrimination and anti-Chinese attitudes that magnify negative impressions. You have to look at it from the other side.

What China means for Canada is whether we look at the glass as being half empty or half full. The opportunities are there; we have to develop them. It has been pretty easy in the past to export and invest in the United States until we have had the situation with the dollar and the housing crisis and a recession in our biggest market. That shows that we really do have to diversify.

In his closing remarks, Commissioner Mandelson said there is one thing more frightening than China's exponential growth. It is that growth suddenly stalling or crashing. China's economic failure or a decision by China to work against or isolate itself outside the international security or trading systems would be catastrophic for China and for us.

Your task is important; it is complex. You are trying to assess a rapidly moving target. I hope these comments help you and I am happy to answer any questions you might have.

Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada: I have been on the Hill several times in the last year so I am not feeling neglected at all.

The Chair: You have actually been in front of our committee before.

Mr. Hodgson: That is right. I have one comment and then I will refer to three pieces of research we have done in the last year that are pertinent to Brazil, Russia, India and China — the emerging world.

If I have had one contribution to economic thinking, it was to create a phrase, "integrative trade," which was designed to capture the new international business paradigm that is led by foreign investment. It is firms taking apart their value chains to position them anywhere around the world. The

certaines personnes semblent croire qu'une confrontation directe au sujet des Jeux olympiques et du Tibet serait dans notre intérêt et dans celui du Tibet. Toutefois, la Chine d'aujourd'hui nous met face à un dilemme. Nos préoccupations et nos protestations doivent s'inscrire dans une stratégie visant à assurer que la Chine reste tournée vers l'extérieur et vers l'internationalisme.

Il ne faut pas sous-estimer la fierté des Chinois à l'égard des Jeux olympiques, ni leur fierté à l'égard de leur croissance économique et de leur prospérité. La question que posent le plus souvent les Chinois, les étudiants ou les membres du gouvernement, c'est celle-ci : « Quand pensez-vous que nous aurons rattrapé les États-Unis? » Pour eux, c'est une question brûlante. Ils veulent rattraper les États-Unis; ils veulent les dépasser.

Ils tiennent à apprendre. Comme je l'ai dit, ils apprennent beaucoup plus facilement l'anglais que nous n'apprenons le mandarin. Toutefois, il reste certains soupçons sous-jacents de discrimination et d'attitudes antichinoises qui amplifient les impressions négatives. Il faut se mettre à leur place pour le comprendre.

L'importance de la Chine pour le Canada, c'est l'histoire célèbre du verre à moitié plein ou à moitié vide. Les occasions sont là, à nous d'en tirer parti. Dans le passé, il était assez facile d'exporter et d'investir aux États-Unis, jusqu'à ce qu'arrive la situation du dollar, la crise de l'immobilier et la récession sur notre plus gros marché. Cela montre que nous devons absolument diversifier.

Dans sa conclusion, le commissaire Mandelson a dit que, s'il y a une chose qui est plus effrayante que la croissance exponentielle de la Chine, c'est qu'elle pourrait s'arrêter ou s'effondrer. L'effondrement économique de la Chine ou une décision de celle-ci de s'isoler et de se placer en dehors des systèmes de sécurité et de commerce internationaux serait catastrophique pour elle-même et pour nous.

Votre tâche est importante et complexe. Vous essayez de saisir une cible qui bouge très vite. J'espère que mes remarques vous seront utiles et je serai très heureux de répondre à vos questions.

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef, Conference Board du Canada : Je suis venu plusieurs fois sur la Colline parlementaire l'an dernier et je n'ai absolument pas le sentiment d'être négligé.

Le président : Vous avez d'ailleurs déjà témoigné devant notre comité.

M. Hodgson : C'est exact. Je vais faire une remarque puis parler de trois études que nous avons effectuées l'an dernier concernant le Brésil, l'Inde et la Chine — le monde émergent.

Si j'ai apporté une chose à la pensée économique, c'est l'expression « commerce intégrateur », pour désigner le nouveau paradigme du commerce international impulsé par l'investissement étranger. Il s'agit des entreprises qui démantèlent leurs chaînes de valeur pour se repositionner

opening two speakers referred to that by talking about the shift of American production to China.

American firms are taking advantage of lower-cost labour in China; Canadian firms are trying to do that as well. We have discovered a few ways where Canadian firms are building their linkage and integration into the Chinese economy through their changing behaviour. That is an important concept because it overlays all the research we do at the Conference Board of Canada. It is something we fit into our research program.

The three pieces of research I want to refer to are, first, a paper we published this past January called *The Rise of the BRICs: What does it mean for Canada?* — meaning Brazil, Russia, India and China. It is about 60 pages long, so it is hard to summarize in a sentence; but I thought I would read the three bullets that provide a summary in the executive summary.

First:

Canada should deepen trade and investment ties with the BRICs and concentrate on moving up the value chain by specializing in knowledge-intensive, high value-added goods and services.

We cannot compete based upon the cost of labour anymore. We have to compete using our brain power is the core message.

Second:

The BRIC countries do present the threat of lost jobs in developed countries; however, this threat is most immediate for industries dependent on low-skilled labour.

The threat of lost jobs applies to Canada. Again, the investment we have to make in human capital, allowing our workforce to move up the value chain again, is very much the theme coming from the reports.

Third:

China and India will remain the dominant pair of the foursome thanks to their large and increasingly better-educated populations, their low-cost labour and their growing openness.

So Brazil and Russia are there, but it is really a China-India story. That is in line with the opening remarks you heard from the other two presenters.

The second piece of research is a study we did in March of last year. We will release an update of this within the next two or three weeks. It is called *Canada's Changing Role in Global Supply Chains*.

We set out to try and develop a new methodology for measuring the degree of integration between Canada and other countries around the world, and their integration into our value chains. We found a spectacular rise in the level of trade and

n'importe où dans le monde. Les deux premiers témoins en ont parlé dans le contexte du transfert de la production américaine en Chine.

Les entreprises américaines tirent parti de la main-d'œuvre à bon marché de la Chine et leurs homologues canadiens essayent de faire de même. Nous avons découvert plusieurs méthodes par lesquelles les entreprises canadiennes renforcent leurs liens et leur intégration avec l'économie chinoise en modifiant leur comportement. C'est un concept important car il apparaît dans toutes les recherches que nous effectuons, au Conference Board du Canada. C'est quelque chose que nous intégrons à notre programme de recherche.

La première étude dont je veux parler, que nous avons publiée en janvier dernier, s'intitule *L'éveil des BRIC : Quelles conséquences pour le Canada?* Les BRIC sont le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine. C'est une étude d'une soixantaine de pages qu'il serait difficile de résumer en une phrase et j'ai donc pensé vous lire les trois conclusions du synopsis.

Premièrement :

Le Canada devrait resserrer ses liens de commerce et d'investissement avec les BRIC et s'efforcer de monter dans la chaîne de valeur en se spécialisant dans les biens et services axés sur le savoir et à forte valeur ajoutée.

Nous ne pouvons plus faire concurrence sur la base du coût de la main-d'œuvre. Nous devons faire concurrence sur la base de notre puissance intellectuelle.

Deuxièmement :

Les BRIC présentent une menace de perte d'emplois dans les pays développés; toutefois, cette menace est la plus immédiate dans les industries tributaires d'une main-d'œuvre peu qualifiée.

La menace de perte d'emplois vaut pour le Canada. L'investissement que nous devons effectuer dans le capital humain, en permettant à notre population active de monter dans la chaîne de valeur, est vraiment le thème fondamental de ces études.

Troisièmement :

Des quatre, la Chine et l'Inde resteront la paire dominante grâce à leurs populations vastes et de mieux en mieux éduquées, à leur main-d'œuvre bon marché et à leur ouverture croissante sur le monde.

Le Brésil et la Russie ne sont pas à ignorer mais ce sont avant tout la Chine et l'Inde qui prédominent. Cette conclusion concorde avec ce que vous ont dit les deux autres témoins.

La deuxième étude a été effectuée en mars dernier et nous en publierons une mise à jour dans deux ou trois semaines. Elle s'intitule *Canada's Changing Role in Global Supply Chains*.

Nous avons essayé d'élaborer une nouvelle méthodologie pour mesurer le degré d'intégration entre le Canada et les autres pays, et leur intégration dans nos chaînes de valeur. Nous avons constaté une montée spectaculaire du niveau de commerce et

integration from 1992 to about 2000 — the Tech Wreck, 9/11 — driven by the free trade agreement with the United States. That is no particular surprise. That is what economists would have expected coming out of a free trade agreement, moving up the value chain with more integration in production.

However, from 2000 until 2005 in this study, and 2006 in our most recent study, there has actually been no integration at all. We are stuck in neutral when it comes to Canada integrating with the United States and Europe, but also with the emerging markets, with China and India.

The one striking exception is the degree of integration of Chinese things into Canadian value chains. You see more and more Canadian companies relying upon lower cost inputs, things that fit into value chains coming from Asia — from China, Vietnam, Korea and a lot of other countries.

We are not seizing the opportunities in terms of our exports going into other markets, but Canadian firms have figured out that with the rising dollar and with increasing global competition, they have to find a way to get more efficient. They are relying increasingly upon Chinese and other Asian inputs fitting into their own value chains. That will be reinforced when the study comes out.

The third report I want to touch upon caused a stir in the media. It is called *Canada's Missing Trade with Asia*. It caused a stir because we point out the fact that maybe we are not measuring the right things when it comes to our trade with Asia.

We focus on things such as service exports and imports where we are probably 50 years behind the evolution of our domestic economy when it comes to measuring international trade and services. The fact is, many goods and services go through third party countries. They go through the United States on the way to Asia. They come into Canada from the U.S., having off-loaded at U.S. ports.

It is the same thing at the other end. A lot of trade through Hong Kong ends up in China and other markets in Asia. That does not get captured accurately by the trade data we have from Statistics Canada and from other sources.

The third and probably the biggest component is called "sales from foreign affiliates." Back to my integrative trade idea, foreign affiliates are created through foreign investment. We are increasingly seeing this as the way to penetrate foreign markets. You create a partnership in the foreign market; you create a sales distribution centre and then make sales from there. Those are not part of our exports but they are a major and growing part of the overall balance sheet of Canadian companies.

d'intégration de 1992 à 2000, environ — éclatement de la bulle technologique, 11 septembre — impulsée par l'accord de libre-échange avec les États-Unis. Il n'y avait là rien de surprenant. C'est ce que les économistes attendent d'un accord de libre-échange, c'est-à-dire une montée dans la chaîne de valeur avec plus d'intégration de la production.

Toutefois, entre 2000 et 2005, dans cette étude, et 2006, dans la mise à jour, il n'y a pas eu d'intégration du tout. Nous sommes bloqués au point neutre sur le plan de l'intégration avec les États-Unis et avec l'Europe, mais aussi avec les marchés émergents de la Chine et de l'Inde.

La seule exception frappante est le degré d'intégration des choses chinoises dans les chaînes de valeur canadiennes. On voit de plus en plus d'entreprises canadiennes utilisant des intrants à moindre coût, des choses provenant des chaînes de valeur d'Asie — de la Chine, du Vietnam, de la Corée et de beaucoup d'autres pays.

Nous ne saisissons pas les occasions qui se présentent d'exporter sur les autres marchés mais les entreprises canadiennes ont compris qu'elles doivent devenir plus efficaces à cause de la remontée du dollar et de la concurrence mondiale. Elles ont donc de plus en plus recours à des intrants de Chine et d'autres pays asiatiques qu'elles intègrent à leurs propres chaînes de valeur. Ce sera encore plus évident quand l'étude sera publiée.

Le troisième rapport dont je veux parler a fait du bruit dans la presse. Il s'intitule *Le commerce « manquant » du Canada avec l'Asie*. Il a fait du bruit parce que nous y affirmons que nous ne mesurons peut-être pas les bonnes choses quand il s'agit de notre commerce avec l'Asie.

Nous mettons l'accent sur des choses telles que les exportations et importations de services, où nous avons probablement 50 ans de retard par rapport à l'évolution de notre économie intérieure quand il s'agit de mesurer le commerce international et les services. Le fait est que beaucoup de biens et services passent par des pays tiers. Ils passent par les États-Unis en route vers l'Asie. Ils entrent au Canada en provenance des États-Unis après avoir été déchargés dans un port américain.

C'est la même chose à l'autre bout. Une bonne partie du commerce passant par Hong Kong aboutit en Chine et sur les autres marchés d'Asie. Cela n'est pas pris en compte correctement dans les données commerciales que nous obtenons de Statistique Canada et d'autres sources.

Le troisième élément, et c'est probablement le plus gros, est ce qu'on appelle les « ventes de filiales étrangères ». Pour en revenir à mon idée de commerce intégrateur, les filiales étrangères sont créées au moyen de l'investissement étranger. Nous voyons de plus en plus cela comme le moyen de pénétrer sur les marchés étrangers. On crée une société partenaire sur le marché étranger, on crée un centre de distribution, et les ventes se font par son intermédiaire. Cela ne fait pas partie de nos exportations mais c'est un élément important et croissant du bilan global des entreprises canadiennes.

The model is that you have to invest in China or India to do business in those markets. You cannot sit in Mississauga or Chicoutimi any longer and make sales in offshore markets. You can do some of that, but it is matter of integrating into the value chains and reaching consumers through these foreign affiliates.

The outcome of this study was that we effectively doubled the level of Canadian trade and overall business with Asia by adding in services, looking at third markets, and adding in sales from foreign affiliates. The trouble is that even though you double the number today, you see a declining trend from 2000 to 2005. Even though the aggregate number is bigger, our share of global trade with those markets is falling. This is consistent with the stories told by the other two presenters.

I will stop there and we are all open for questions.

The Chairman: Thank you. We appreciate that. We have something short of an hour. I would appreciate it if the questions were brisk and to the point. I will also ask our witnesses to respect that; otherwise, we will not be able to have as good an exchange as I know we will have.

Senator Smith: I do understand the word “patience.” I have been fascinated with China for years and have been lucky to go there probably 10 times starting in 1975 when every day the Red Guard on your floor at the hotel would come in like a Jehovah’s Witness missionary with the little red book and sit down and discuss with you Chairman Mao’s thoughts of the day. It was so surreal you had to soak it all in to understand.

I do not want to focus overly on the economic opportunities because I know they are there, with the huge population, the incredibly strong work ethic of the Chinese people, their relatively good education system, and the ties between China and Canada that are growing because of the growing population of Chinese people here.

I cannot resist asking about what I call flashpoints — and this might appeal to the professor. That is, subjects that you cannot talk about without poisoning everything; not that I am suggesting that. I am not talking about Olympic boycotts. The word “patience” comes back. There are some things about which you cannot have rational discussions, such as Tibet, Taiwan and Falun Gong. I live near the Chinese Consul General in Toronto. There are always about 30 people there. There is Darfur and reigning in North Korea.

In recent years I go more to India. I cannot think of any flashpoint that I cannot talk about in India that is in this category. It is not that I want to go over and talk about these things. I am wondering at what point will their growing integration into the global community help them to understand that if they can have rational discussions on one of two of these subjects it would cause people to take a great big breathe of air and say, “Well!” Do you have any thoughts on this?

Dans ce modèle, on investit en Chine ou en Inde pour faire des affaires sur ces marchés-là. On ne peut plus rester assis à Mississauga ou à Chicoutimi en espérant vendre sur les marchés d’outre-mer. L’essentiel est de s’intégrer aux chaînes de valeur et d’atteindre les consommateurs par le truchement de ces filiales étrangères.

Le résultat de cette étude est que nous avons en réalité doublé le niveau de commerce et d’affaires du Canada avec l’Asie en ajoutant les services, en tenant compte des marchés intermédiaires et en ajoutant les ventes des filiales étrangères. Le problème est que, même si cela double le chiffre aujourd’hui, la tendance entre 2000 et 2005 a été baissière. Même si le chiffre global est plus élevé, notre part du commerce mondial sur ces marchés est en baisse. Cela concorde avec les déclarations des deux autres témoins.

Je vais en rester là pour que nous puissions tous répondre à vos questions.

Le président : Merci. Nous vous en sommes reconnaissants. J’invite les sénateurs à poser des questions concises et pertinentes. J’invite aussi les témoins à faire de même dans leurs réponses, sinon nous ne pourrions pas avoir un débat aussi fructueux que nous souhaitons.

Le sénateur Smith : J’apprécie le mot « patience ». Je suis fasciné par la Chine depuis des années et j’ai eu la chance d’y aller probablement une dizaine de fois depuis 1975, époque où, chaque jour, le garde rouge en faction à mon étage de l’hôtel arrivait comme un véritable témoin de Jehovah avec son Petit livre rouge pour discuter de la pensée du président Mao. C’était assez surréaliste.

Je ne veux pas trop parler des possibilités économiques, car je sais qu’elles existent, étant donné l’énormité de la population, l’incroyable éthique du travail des Chinois, l’existence d’un système d’éducation relativement bon, et l’expansion des liens entre la Chine et le Canada à cause du nombre croissant de Chinois ici.

Je ne peux résister au désir de vous interroger sur ce que j’appelle les points de conflagration — et cela dira peut-être quelque chose au professeur. Je veux parler des questions dont on ne peut pas parler sans empoisonner tout le reste, ce qui n’est certainement pas mon intention. Je ne parle pas du boycott des Jeux olympiques, qui nous ramène à la notion de « patience ». Il y a certaines choses sur lesquelles il est impossible d’avoir une discussion rationnelle, comme le Tibet, Taïwan ou Falun Gong. J’habite près du consul général de Chine, à Toronto. Il y a continuellement une trentaine de personnes devant son domicile. Il y a le Darfour et le problème de la Corée du Nord.

Depuis quelques années, je vais plus souvent en Inde. Il n’y a aucun point de conflagration qui me vient à l’esprit quand je pense à des choses de même nature dont on ne pourrait pas discuter en Inde. Ce qui ne veut pas dire que je veuille aller là-bas pour discuter de ces choses-là. Je me demande quand leur intégration croissante à l’économie mondiale les aidera à comprendre que, s’ils ne peuvent pas avoir de discussions rationnelles sur ces questions, les gens se mettront à aller voir ailleurs. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

Mr. Jiang: Thank you for the observation and question. I want to briefly respond to you. It is a serious problem. Let us take the recent Tibet issue. The Chinese, not only inside China but outside China, and not only the government but the Chinese community, are fully mobilized. It is becoming very emotional. This is a good example of the dilemma where China is. It is growing so fast. It is coming to the global scene so fast that there are many things they could not cope with or know how to cope with. They thought they would learn but are not learning enough. They have internal debates all time. I know they have them. I talk to them all the time. I go to China six or seven times every year. I am engaged with those policymakers and the academics and the people who write the internal reports.

Just over a week ago, *The Globe and Mail* opinion editor, Patrick Martin, called me and asked, "Can you help? We have so much complaint about our media coverage on Tibet. Can you write an op-ed to explain why they are up their nose about Tibet?"

I wrote a piece, which I will forward to you gladly. There are historical reasons with regard to Tibet alone; afterwards, we can take Taiwan and other issues. Tibet is where all the modern development contradictions seem to come together. There is a dilemma, a deadlock. There is an issue of sovereignty on both sides. There is the issue of geopolitics. There is the issue of religion, and the issue of economic progress versus traditional culture, and that of overall economic welfare versus environment protection in Tibet.

If we now focus on China versus Tibet, it is a flashpoint of many of these things coming together. There are no perfect solutions. There may be better solutions. As China is moving forward, China is not doing in Tibet anything that it is not doing in the rest of China, in Han China. There is degrading of the environment and extracting of resources. There is lower labour cost. They damage the rivers. They are not preserving like the Tibetans.

I see that dialogue is the way to go. Currently, what would be our impact on China? Our leaders are not on talking terms with the Chinese leaders. That will definitely not help. Let us not talk about the economic side. In order to integrate China — and this is back to your point — into the global society, we must work with them, saying that we need to do this or that, and we are waiting to help you.

We can make high moral ground statements about Tibetan people's rights, but we do not implement any programs. Do we see programs implemented by the current government on improving human rights issues, in dialogue and concrete measures? I hope that is the case.

Senator Smith: I often thought that in North Korea they are in a position to do something much more positive. I know they have done some but they can do more. That does not compromise their pride in the way that perhaps Falun Gong or Taiwan do. Do you have any thoughts on that?

M. Jiang : Je vous remercie de l'observation et de la question. Brièvement, je vous dirai que c'est un problème grave. Prenez le cas récent du Tibet. Les Chinois, pas seulement en Chine même mais aussi à l'étranger, et pas seulement les membres du gouvernement, sont complètement mobilisés. Ça devient très passionnel. C'est un bon exemple du dilemme posé par la Chine. Le pays avance tellement vite et arrive tellement rapidement sur la scène internationale qu'il y a beaucoup de choses auxquelles ils ne savent pas comment réagir. Ils pensaient qu'ils apprendraient mais ils n'apprennent pas assez vite. Ils ont continuellement des débats internes. Je le sais car je leur parle continuellement. Je vais en Chine six ou sept fois par an et je discute avec les décideurs, les universitaires et les gens qui rédigent les rapports internes.

Il y a un peu plus d'une semaine, Patrick Martin, qui a une chronique dans *The Globe and Mail*, m'a téléphoné en disant : « Pouvez-vous m'aider? Nous recevons beaucoup de plaintes sur nos articles concernant le Tibet. Pourriez-vous écrire quelque chose expliquant ce qui se passe au Tibet? »

J'ai écrit un article que je serais ravi de vous envoyer. Il y a des raisons historiques à ce qui se passe au Tibet, et nous pourrions parler ensuite de Taïwan et d'autres questions. Le Tibet, c'est un lieu géométrique de toutes les contradictions du développement moderne. C'est un dilemme et une impasse. C'est une question de souveraineté pour les deux parties. C'est une question de géopolitique. C'est une question de religion, une question de progrès économique face à une culture traditionnelle, est aussi une question de prospérité économique globale face au souci de protection de l'environnement tibétain.

Si nous nous concentrons sur la Chine face au Tibet, c'est le lieu de conflagration de beaucoup de ces éléments. Il n'y a pas de solutions parfaites mais il y a peut-être des solutions meilleures. À mesure que la Chine avance, elle ne fait rien au Tibet qu'elle ne fait pas dans le reste du pays, dans la Chine des Han. Je parle de dégradation de l'environnement et d'extraction des ressources. Je parle de main-d'œuvre bon marché. Je parle de dégâts causés aux rivières. Les Chinois ne les protègent pas comme les Tibétains.

Je pense que le dialogue est la bonne solution. Actuellement, quelle serait notre influence sur la Chine? Nos dirigeants ne parlent pas à leurs homologues chinois, ce qui n'arrange rien, à l'évidence. Ne parlons pas de l'économie. Si l'on veut intégrer la Chine — c'était votre question — à la société mondiale, il faut travailler avec les Chinois et leur dire qu'il faut faire telle ou telle chose et que nous désirons les aider.

Nous pouvons faire de grandes déclarations moralisantes sur les droits des Tibétains mais ça ne mène pas loin. Y a-t-il des programmes qui sont mis en œuvre par le gouvernement actuel pour améliorer la situation des droits de la personne, par le dialogue et par des mesures concrètes? J'espère que c'est le cas.

Le sénateur Smith : J'ai souvent pensé qu'ils sont en mesure d'agir beaucoup plus positivement en Corée du Nord. Je sais qu'ils ont fait certaines choses mais ils pourraient faire plus. Cela ne devrait en aucune façon les froisser comme ça pourrait être le cas de Falun Gong ou de Taiwan. Qu'en pensez-vous?

Mr. Jiang: North Korea is now billed as a “China as a responsible power” story. What happened starting yesterday is that China is in Shanghai for the first time hosting the “Five Plus One” nuclear talks on Iran. Everyone is now asking whether China is now shifting initiatives to do in Iran what they did in North Korea. They have leverages. They have \$80 to \$100 billion of contracts in Iraq. When the U.S. congress declined CNOOC’s bid for Unocal, after the Noranda fiasco here, all they say is that you do not welcome us in North America. They say that they have all this money, \$18.5 billion, ready to invest in the United States, following market rules, that was denied. They asked where does the money go? They go to these troubled spots as seen by many western countries. That is what is happening. To work with and integrate them and let them take some of the leading roles as in North Korea and now in Iran. That is a better way to go rather than saying, “You are totally terrible on this and that.” It is not a black and white picture.

The Chair: Would either Mr. Clark or Mr. Hodgson like to add something on that issue? Very well. We will move on to more questions.

Senator Johnson: How do you foresee the agenda of international institutions, such as the World Bank, the International Monetary Fund and the WTO, evolving in light of the shifting of global economics and the rising prominence of China, India and Russia?

Mr. Hodgson: Perhaps I can start on that because I represented Canada on the IMF for three and a half years back in the 1980s.

There is a separation happening between the IMF and the World Bank. Arguably, if the world were to start again today to create those organizations, it would not create the IMF. It was created at a time of fixed exchange rates and no international capital markets. Now we are in a world of floating exchange rates and open and bloody-minded international capital markets that discipline countries without good policies.

The World Bank is different. There is an ongoing chronic need for development finance. We have an IMF and a World Bank. The world does not know how to shut organizations down.

It is a matter of picking up the pace of evolution and allowing the shareholding organizations to reflect the shifting power relations in the world. That is a starting point. From that, it is a matter of figuring out how to play an ongoing role in terms of rubber-stamping or advising on good policies.

The IMF is aware of this. I think the Government of Canada is. The fact is that Finance Minister Flaherty was there. The fact that there has been ongoing dialogue about changing the ownership structure and influence structure in both organizations is a good thing.

M. Jiang : La Corée du Nord est aujourd’hui qualifiée de « Chine comme puissance responsable ». Hier, la Chine a accueilli à Shanghai, pour la première fois, des pourparlers nucléaires sur l’Iran dans le cadre de la conférence « Cinq plus un ». Tout le monde se demande aujourd’hui si elle se prépare à réorienter son action pour faire en Iran ce qu’elle a fait en Corée du Nord. Elle a des moyens de pression. Elle a 80 à 100 milliards de dollars de contrats en Irak. Quand le Congrès des États-Unis a rejeté l’offre de rachat d’Unocal par CNOOC, après le fiasco de Noranda ici, les Chinois ont conclu qu’ils ne sont pas les bienvenus en Amérique du Nord. Ils disent qu’ils avaient tout cet argent, 18,5 milliards de dollars, qu’ils étaient prêts à investir aux États-Unis, en suivant les règles du marché, mais qu’on les a repoussés. La question est de savoir où s’en va cet argent. Il s’en va dans les régions troublées, selon beaucoup de pays occidentaux. Voilà ce qui se passe. Nous devrions travailler avec eux et les intégrer en leur laissant jouer un rôle de chef de file comme en Corée du Nord et, maintenant, en Iran. Ce serait plus utile que de dire : « Vous êtes totalement terribles pour telle ou telle raison ». Ce n’est pas tout noir ou tout blanc.

Le président : M. Clark ou M. Hodgson veulent-ils ajouter quelque chose? Très bien, nous continuons les questions.

Le sénateur Johnson : D’après vous, comment vont évoluer les activités des organismes internationaux, comme la Banque mondiale, le Fonds monétaire international et l’OMC, avec les changements de l’économie mondiale et la montée de la Chine, de l’Inde et de la Russie?

M. Hodgson : Je peux peut-être commencer car j’ai représenté le Canada au FMI pendant trois ans et demi dans les années 1980.

Une séparation est en train de se produire entre le FMI et la Banque mondiale. Si l’on décidait de créer ces organisations aujourd’hui, on ne créerait pas le FMI. Il a été créé à une époque où les taux de change étaient fixes et où il n’y avait pas de marchés de capitaux internationaux. Aujourd’hui, nous sommes dans un monde de taux de changes flottants et de marchés de capitaux internationaux ouverts et brutaux qui sanctionnent les pays n’appliquant pas de bonnes politiques.

C’est différent pour la Banque mondiale. On a toujours un besoin chronique de fonds pour le développement. Nous avons donc un FMI et une Banque mondiale mais on ne sait pas comment fermer une organisation internationale.

Il faudrait s’adapter à l’évolution et permettre aux organisations actionnaires de suivre l’évolution des relations de pouvoir dans le monde. Ce serait un point de départ. Ensuite, il s’agirait de voir comment jouer un rôle continu en termes d’approbation des bonnes politiques ou de prestation de conseils à ce sujet.

Le FMI en est conscient. Je crois que le gouvernement du Canada l’est aussi. Le fait est que le ministre des Finances Flaherty y est allé récemment. Le fait qu’il y ait un dialogue continu sur la transformation de la structure de propriété et de la structure d’influence dans ces deux organisations est une bonne chose.

It is difficult for countries that have been shareholders since the beginning — the Western Europeans and the North Americans — to give up power. Yet that is what we are asking them to do. Clearly, if China, India and Brazil are to be taken more seriously, they will have to take a bigger ownership stake in the organizations, have more influence in management and play a larger role going forward.

We are at the beginning of a beginning of a debate about the shift of power and control within places like the World Bank and the IMF. Canada has been prepared to allow the evolution to proceed and try and guide it. Not every industrial country is as willing to give up their influence and power. The U.S. has a central role over this because Congress has a veto in any major decision in both the World Bank and IMF. Ultimately, it returns to Congress to decide whether to make fundamental shifts.

Mr. Clark: With respect to the WTO, India and Brazil have been there from the outset. India was instrumental in designing the current round of trade negotiations and both Brazil and India are on the steering group. Russia will get in there eventually. Likely it will not sooner but later because Russia is not prepared to pay as much to accede as China and Vietnam did, for example.

China is taking it rather slowly with the WTO. They are learning their way. They are acting in a responsible and cautious manner, but they are starting to take positions in the negotiations. They are staying to say, "That is not acceptable to us. We think you should do it this way." In dispute settlements so far, they have been targets. Pretty soon, they will be challengers and they will be well prepared, well represented and they will not be bringing frivolous cases.

They do not like the way the system is used against them any more than they like criticism on Tibet. However, it is at a different level. That said, they are learning to live with the situation. They make agreements and live up to the agreements. It is a time-consuming process but it is business. There are in the business of business.

As far as the WTO is concerned, I do not see a problem with them being there. I see a much bigger problem without them being there.

Senator Johnson: Right.

Mr. Jiang: I want to add one point. Chinese overseas investment has become challenging to the international financial institutions such as World Bank and IMF simply because a large amount of China's loans are untied.

They go to Africa, for example. Large scale investments often overtake the amount of the World Bank or IMF functions in that continent. They have been welcomed because China does not tell them what to do or make pre-conditions on human rights, good governance, et cetera.

Il est difficile aux pays qui sont actionnaires depuis le début — les Européens de l'Ouest et les Nord-Américains — de céder leur pouvoir mais c'est pourtant ce que nous leur demandons de faire. Manifestement, si nous voulons que la Chine, l'Inde et le Brésil soient pris au sérieux, il faudra qu'ils assument une part de la propriété de ces organisations, qu'ils exercent plus d'influence sur leur gestion et qu'ils y jouent un plus grand rôle.

Nous sommes au début du début d'un débat sur la restructuration du pouvoir et du contrôle dans des organisations comme la Banque mondiale et le FMI. Le Canada a montré qu'il est prêt à accepter cette évolution et à essayer de la guider. Tous les pays industrialisés ne sont pas aussi prêts à céder une partie de leur influence et de leur pouvoir. Les Américains jouent un rôle central dans ce domaine parce que le Congrès détient un veto sur chaque grande décision de la Banque mondiale et du FMI. En dernière analyse, c'est le Congrès qui devra décider s'il accepte cette évolution fondamentale.

M. Clark : En ce qui concerne l'OMC, l'Inde et le Brésil y sont depuis le début. L'Inde a participé à l'organisation de la ronde actuelle des négociations commerciales et les deux pays font partie du groupe directeur. La Russie finira par en faire partie. Toutefois, cela prendra un certain temps car elle n'est pas prête à payer autant que la Chine et le Vietnam l'ont fait, par exemple, pour y accéder.

La Chine avance à pas mesurés à l'OMC. Elle apprend comment ça marche. Elle agit de manière responsable et prudente mais elle commence à prendre position dans les négociations. Elle commence à dire : « Telle ou telle chose est inacceptable, nous pensons qu'il faudrait faire autrement ». Jusqu'à présent, dans le règlement des litiges, elle a été la cible. Bientôt, elle commencera à contester. Elle sera alors bien préparée, bien représentée, et elle ne soulèvera pas de questions frivoles.

Elle n'aime pas plus la manière dont le système est utilisé contre elle que les critiques dont elle fait l'objet au sujet du Tibet. Ce sont toutefois deux niveaux différents. Cela dit, elle est prête à vivre avec le système, elle passe des ententes et elle les respecte. C'est un processus qui prend beaucoup de temps mais c'est comme ça. Elle sait que c'est comme ça que se font les choses.

Pour ce qui est de l'OMC, je ne vois pas de problème à ce qu'elle existe. En fait, je pense qu'on aurait un beaucoup plus gros problème si elle n'existait pas.

Le sénateur Johnson : Exactement.

M. Jiang : Je veux ajouter une chose. L'investissement étranger des Chinois pose un problème aux institutions financières internationales telles que la Banque mondiale et le FMI simplement parce que beaucoup des prêts de la Chine sont sans conditions.

Par exemple, elle investit en Afrique. Ses investissements à grande échelle sur ce continent sont souvent supérieurs aux fonds de la Banque mondiale et du FMI. Elle y est accueillie parce qu'elle ne leur dit pas quoi faire et n'impose pas de conditions touchant les droits humains, la bonne gouvernance, et cetera.

They take a philosophical position saying those issues are for those people to sort out themselves. Many countries in Africa welcome this. Others say, “We experimented with IMF policies for 20 or 30 years and it did not get us anywhere. Now we have these funds coming in to help.”

That challenge will grow. China will challenge the rest and say, “This is the way we want to do things” because they have the money.

Senator Johnson: What about in our own country in terms of our domestic policies to stimulate foreign investment and better engage China as a commercial power? Should we change taxation and immigration systems to serve some of these purposes with regard to China?

Mr. Jiang: Regarding immigration?

Senator Johnson: What kind of domestic reforms of policies should we look at in Canada in terms of stimulating investment in China and better engaging China, whether it is business or otherwise?

Mr. Jiang: This is an absolutely critical year. This year, China is opening up the financial sector. Five years after joining the WTO, all the barriers are gone and are gradually opening up. I did not touch on this dimension because I have forwarded to be translated now a three-part series I wrote for the China brief of the Jamestown Foundation based out of Washington, D.C., called *China Flexes Muscles on Wall Street*. It is three parts covering growing sovereign wealth fund, foreign takeovers and so-called currency wars.

They are now arranging themselves, prepared to do the currency adjustment, preparing their own financial institutions for the foreign investment firms — banks and insurance companies, including Canadian ones — who are coming into China. They are geared up to reform themselves to be competitive in order to face what they call the coming onslaught of big international investment firms into the Chinese mainland. That is what we are looking at in the coming years. That is an important dimension you mentioned.

Senator Downe: In your presentation, you talked about political irritants between China and Canada. You also indicated how the Australians go to China, raise their points of concern and then, on the other hand, do business as well.

What prescription do you have for Canada to get out of the current problem we seem to have with China?

Mr. Jiang: The China Institute at the University of Alberta organized a closed door “Chatham House rules” expert conference back in January. We had more than 40 experts from the academic world, from government bureaucracy in Ottawa, the private sector and provincial government officials as well. We discussed and debated the whole day. We reached some recommendations. The report will be out soon and we will be happy to provide that.

To summarize: It is important at this moment to think about how to engage the Chinese while at the same time preserving Canadian principles.

Sa position fondamentale est que ces questions relèvent des populations elles-mêmes. Beaucoup de pays africains approuvent cette attitude. Certains disent d’ailleurs : « Nous avons vécu avec les politiques du FMI pendant 20 ou 30 ans et ça n’a rien donné. Maintenant, nous avons cet argent qui va nous aider. »

Ce défi va s’amplifier. La Chine sera de plus en plus portée à contester et à dire : « Voici comment nous voulons faire », parce qu’elle aura l’argent.

Le sénateur Johnson : Qu’en est-il de nos propres politiques pour stimuler l’investissement étranger et resserrer nos liens avec la Chine comme puissance commerciale? Devrions-nous modifier nos politiques fiscales et d’immigration pour faciliter ces choses-là en ce qui concerne la Chine?

M. Jiang : En ce qui concerne l’immigration?

Le sénateur Johnson : Comment devrions-nous modifier nos politiques pour stimuler l’investissement en Chine et avoir de meilleures relations avec elle, que ce soit dans les affaires ou ailleurs?

M. Jiang : Cette année est absolument cruciale car c’est l’année où la Chine ouvre son secteur financier. Cinq ans après son entrée à l’OMC, toutes les barrières sont tombées et elle s’ouvre peu à peu. Je n’ai pas abordé cet aspect parce que j’ai envoyé à la traduction une série en trois parties que j’ai rédigée au sujet de la Chine pour la Jamestown Foundation, de Washington, D.C., et intitulée *China Flexes Muscles on Wall Street*. Ce sont trois études concernant la montée des fonds souverains, les prises de contrôle étrangères et ce qu’on appelle les guerres des monnaies.

Elle est en train de s’organiser. Elle est prête à faire les ajustements monétaires, elle prépare ses propres institutions financières pour les firmes d’investissement étrangères — les banques et les compagnies d’assurances, y compris canadiennes — qui arrivent en Chine. Elle est prête à se réformer pour être compétitive face à ce qu’elle appelle l’assaut des grandes firmes d’investissement internationales en Chine continentale. Voilà ce qui va se produire dans les prochaines années. C’est un aspect important de la question.

Le sénateur Downe : Dans votre exposé, vous avez parlé d’irritants politiques entre la Chine et le Canada. Vous avez dit aussi que, quand les Australiens vont en Chine, ils expriment leurs préoccupations mais ça ne les empêche pas de faire des affaires.

Que pourriez-vous recommander au Canada pour sortir du problème que nous semblons avoir actuellement avec la Chine?

M. Jiang : L’Institut de la Chine, de l’Université de l’Alberta, a organisé en janvier une conférence à huis clos selon ce qu’on appelle les « Chatham House rules ». Il y avait plus d’une quarantaine d’experts du monde universitaire, de la bureaucratie d’Ottawa, du secteur privé et du gouvernement provincial. Le débat a duré toute la journée et nous avons ensuite formulé certaines recommandations. Le rapport doit bientôt sortir et nous vous le communiquerons avec plaisir.

En résumé, ce qui est important à l’heure actuelle, c’est d’essayer de resserrer nos liens avec les Chinois tout en préservant nos principes canadiens.

I have talked to some of the senior Chinese diplomats here in Canada, and they are waiting. As they say, everything is on the table. If the Prime Minister is waiting to visit China, they would be willing to move. Of course they would like to see a “lower temperature” on the issue of the Dalai Lama which they see as a slap in the face given all the publicity. It is becoming an even more emotional issue. Nevertheless, we see other leaders have gone to China, have raised the human rights and Tibet issue and the Chinese are making it clear they do not object.

Look at the recent criticism they faced regarding the provincial minister of Ontario and the mayor of Toronto’s visit saying you cannot raise these issues and whether we should or not. It does not matter to the Chinese. They say, “If you want to raise these issues, do you have a mechanism? We are willing to talk to you.”

I am going to Beijing next month to talk about human rights. It is a project between the University of Ottawa and Peking University. We have been doing that since the mid-1990s. It started with the CIDA-funded first human rights project.

The Chinese are not saying they will not talk about it. The Chinese wanted to talk. We see now that these formulas are not effective. Therefore, the Conservative government has shut down and discontinued the annual human rights dialogue that started with the Liberals. As a non-partisan academic, I said, “Fine. Replace it with something effective.” We all want to participate in some way. Get the NGOs in. Do not do it government-to-government if it is not effective. Get the NGOs, the private sector and the other sectors in. The Chinese are saying that we are welcome, but we have not taken initiatives. The highest initiative has to be from the Prime Minister going there and talking about our problems. The Chinese, through the ambassador, are willing to talk.

We need to take that initiative. Unpleasant as some of the issues are, we need to raise them. It is of great concern to us as Canadians. We have values, and we have talked about that, but we are not implementing them other than making these statements occasionally at the higher levels.

Another problem is the creation of this confrontation between trade and human rights. They are not confrontational. One is not at the expense of the other. We need to implement them both. That is why I said we need a China strategy. We need to work on this with comprehensive study groups, and then move the agenda forward. However, leadership at the highest level is absolutely required.

Senator Downe: I agree. There is obviously a major problem in the relationship. We have not resolved the situation with tourism after years of negotiations.

J’ai discuté avec des diplomates chinois de haut rang ici, au Canada, et ils sont en attente. Ils disent que tout est sur la table. Si le premier ministre attend pour se rendre en Chine, ils seront prêts à bouger. Bien sûr, ils aimeraient que la température baisse au sujet du dalaï-lama car ils estiment que toute la publicité qui lui est accordée les insulte. C’est une question de plus en plus passionnelle. Néanmoins, nous constatons que d’autres chefs d’État sont allés en Chine et ont soulevé les questions des droits de l’homme et du Tibet, et que les Chinois disent clairement qu’ils n’ont pas d’objection.

Voyez les critiques qui ont été récemment formulées au sujet de la visite en Chine de la ministre de l’Ontario et du maire de Toronto, quand on a dit qu’on ne pouvait pas soulever ces questions et qu’on s’est demandé s’il fallait le faire ou non. Cela n’a aucune importance pour les Chinois. Leur réponse, c’est : « Si vous voulez soulever ces questions, avez-vous un mécanisme? Nous sommes prêts à vous parler. »

Je dois aller à Beijing le mois prochain pour parler des droits humains dans le cadre d’un projet entre l’Université d’Ottawa et l’Université de Pékin. Nous n’avons pas fait ça depuis le milieu des années 1990. Cela avait commencé avec le premier projet sur les droits de la personne financé par l’ACDI.

Les Chinois ne disent pas qu’ils ne veulent pas en parler. Ils veulent en parler. Nous voyons aujourd’hui que ces formules ne sont pas efficaces. De ce fait, le gouvernement conservateur a fermé la porte et a mis fin au dialogue annuel sur les droits de la personne qui avait commencé avec les Libéraux. En tant qu’universitaire sans allégeance politique, je dis : « Très bien, remplacez ça par quelque chose d’efficace ». Nous voulons tous participer d’une manière ou d’une autre. Faites-le avec les ONG. Si ça ne marche pas de gouvernement à gouvernement, laissez les ONG, le secteur privé et d’autres s’en occuper. Les Chinois disent que nous sommes les bienvenus mais nous n’avons pris aucune initiative. La première initiative doit venir du premier ministre en se rendant sur place pour parler de nos problèmes. Les Chinois, selon leur ambassadeur, sont prêts à parler.

Nous devons prendre cette initiative. Même si certains des sujets sont désagréables, nous devons les soulever. Cela nous apporte beaucoup en tant que Canadiens. Nous avons des valeurs, ce dont nous avons parlé tout à l’heure, mais nous ne les défendons pas si ce n’est en faisant de temps à autre des déclarations aux niveaux plus élevés.

Un autre problème concerne cette antinomie entre le commerce et les droits humains. Il n’y a pas d’antinomie. L’un ne se fait pas aux dépens de l’autre. Il faut les deux. Voilà pourquoi je dis que nous avons besoin d’une stratégie sur la Chine. Nous devons travailler avec les groupes d’études et faire avancer le dossier. Toutefois, il faut absolument un leadership au niveau le plus élevé.

Le sénateur Downe : Je suis d’accord avec vous. Il y a manifestement un problème de fond dans la relation. Nous n’avons pas réglé la situation avec le tourisme après des années de négociations.

The Chinese government is obviously very polite. They will engage in discussion, but they will not move on a number of files. Your advice is that it has to be from the Prime Minister directly, at the most senior levels, and has to be done in China as opposed to comments from here to China.

Mr. Jiang: I think China was ready long ago, but there were perceptions that financial criminals have come to Canada. The first line of defence is that China is a human rights abuser and the government cannot be trusted. The lawyer has not even taken up the case and we are already putting up this line. After that, nothing moves.

That is quite a barrier in various cases. It is definitely a block, but it can be removed. However, you need to have engagement at the highest level. They are looking for that; they are looking for give and take.

The Chinese government is a very pragmatic group of people now. They look at Canada and the overall foundation. I personally believe it is very good.

I grew up in mainland China and left there in 1984. In the 1960s, when we were going through starvation, everyone knew, and still remembers, the story about Canadian wheat. It is a great story. Everyone also knew about Norman Bethune. The base is still good.

There are debates among academics and others. Some say that we lost influence over China's impact because we screwed up in the past 40 year. They say it started with Prime Minister Pierre Elliott Trudeau who should have never recognized that rogue state in 1974. I say that we lost influence because we stopped engaging the Chinese. We can never make decisive changes inside China, but we can have dialogue with China and make sure that those influences translate into supporting progressive forces inside China to pursue a more open and reform-oriented direction. That is why I am very worried that we are not providing our input for that purpose.

Mr. Hodgson: Our research on foreign policy shows very much what Mr. Jiang has just set out. We talk a lot about getting the balance right. We all understand that our focus on America is Job 1, but China is Job 1(a). Finding ways to engage China at many levels is critical. We, too, have delivered CIDA-funded aid projects in China to try to educate bureaucrats about how to form good policy and how to do economic planning and economic forecasting. We have to return to the day when we were looking for every possible mechanism to engage the Chinese.

You can say things to your friends that you cannot say to your enemies, and you can be more frank with countries with whom you have an ongoing dialogue about human right, democratization and the current challenge to China from rising inflation. For me, as an economist, the biggest short-term threat is inflation rising to 7 or 8 per cent and the peasants rebelling

Le gouvernement chinois est à l'évidence très poli. Il participe aux discussions mais il ne fait pas avancer certains dossiers. Selon vous, cela doit venir directement du premier ministre et doit se faire en Chine même plutôt qu'au moyen de commentaires adressés à la Chine à partir d'ici.

M. Jiang : Je pense que la Chine est prête depuis longtemps mais qu'on a eu l'impression que des criminels financiers sont venus au Canada. La première ligne de défense est que la Chine transgresse les droits humains et qu'on ne peut pas faire confiance à son gouvernement. L'avocat ne s'est même pas encore penché sur le dossier mais nous avons déjà avancé cet argument. Après ça, plus rien ne bouge.

C'est un obstacle considérable dans bien des cas. C'est manifestement un obstacle mais on pourrait l'éliminer. Pour cela, il faut un engagement au niveau le plus élevé. C'est ce qu'ils attendent. Pour eux, c'est donnant-donnant.

Aujourd'hui, le gouvernement chinois est très pragmatique. Il regarde le Canada et la base globale. Personnellement, je pense qu'elle est très bonne.

J'ai été élevé en Chine continentale, dont je suis parti en 1984. Dans les années 1960, quand il y avait la famine, tout le monde était au courant de l'histoire du blé canadien et tout le monde s'en souvient. C'est une très belle histoire. Tout le monde connaissait Norman Bethune. La base est toujours solide.

Il y a des débats entre les universitaires et d'autres. D'aucuns disent que nous avons perdu notre influence sur la Chine parce que nous avons mal fait pendant les 40 dernières années. Ils disent que ça a commencé avec le premier ministre Pierre Elliott Trudeau qui n'aurait jamais dû reconnaître cet État voyou en 1974. Moi, j'affirme que nous avons perdu notre influence parce que nous nous sommes coupés de la Chine. Nous ne pourrions jamais apporter de changements notables en Chine même mais nous pouvons dialoguer avec elle et nous assurer que notre influence débouche sur un appui aux forces progressistes qui y existent pour favoriser une autre orientation plus ouverte et plus réformatrice. Voilà pourquoi je regrette beaucoup que nous n'exercions pas notre influence dans ce contexte.

M. Hodgson : Nos recherches en politique étrangère confirment largement ce que dit M. Jiang. On parle beaucoup de rétablir l'équilibre. Nous comprenons tous que l'Amérique reste la priorité n° 1 mais la Chine devrait être la priorité n° 1(a). Il est crucial d'avoir une relation active avec la Chine. Nous aussi avons mis en œuvre des projets financés par l'ACDI en Chine pour essayer d'apprendre aux bureaucrates comment élaborer de bonnes politiques et comment faire de la planification économique et de la prévision économique. Nous devons retourner à l'époque où nous cherchions tous les moyens possibles d'avoir une relation active avec les Chinois.

On peut dire à ses amis des choses qu'on ne peut pas dire à ses ennemis, et on peut être plus franc avec les pays avec lesquels on a un dialogue continu quand on veut parler de droits humains, de démocratisation ou du défi actuel posé à la Chine par la montée de l'inflation. Pour moi, qui suis un économiste, la plus grosse menace dans l'immédiat est que l'inflation atteigne 7 ou 8 p. 100

and getting left behind. That is the kind of thing you can say to someone with whom you have a deep relationship that you cannot say to someone with whom you have an antagonistic relationship.

The Chairman: I want to ask about competing with China, particularly in the area of manufacturing. We have heard that it is not only low labour costs, but that it is also the lack of environmental standards, the lack of regulatory safeguards, the lack of the rule of law and the lack of labour unions. Some of our people are asking how we can compete with a state that, in effect, gives you a huge disadvantage to start with, making your product that much more expensive.

Mr. Clark: The situation with the environment is changing rapidly. The environmental protection agency has been upgraded to a full ministry. There are new laws and new regulations.

China is the biggest user of energy, and they need to conserve it. They need to conserve natural resources. They need to keep the economy clean. They have introduced a number of policies that are designed to eliminate high-polluting industries, to ensure that production is more energy efficient and cleaner.

For example, in the last year they took out 50 million tonnes of smelting capacity that was outmoded and outdated. That is about 10 per cent of their total. They have rules about new investments that preclude using antiquated technologies. In a number of sectors, including chemicals, they have policies designed to reduce pollution and emissions and to conserve resources. Wage rates are going up. We have clients who import from China, and they find the since wages have gone up the price of the product has gone up and is no longer competitive.

Industries are moving from the south of China to the north of China because the competitive situation is changing in China.

We imported about \$500 million worth of auto parts from China and exported about \$300 million worth to China, so there is two-way trade.

Value chains are important, structuring them is important, and building relationships is important.

Things are changing in China. The people in China are not happy with pollution. They want the environment cleaned up. They protest against chemical companies polluting waterways and lakes. They are looking for cleanups too. It is not an overnight process, but it is beginning, and the Chinese are taking it seriously.

The Chinese have introduced measures to deal with global warming. They set up global warming targets that are much more serious than what President Bush announced today. He said that by 2025 he wants to get to the point where the United States is no longer increasing emissions.

et que les paysans commencent à se rebeller parce qu'ils sont laissés sur le carreau. Voilà une chose qu'on peut dire à quelqu'un avec qui on a une relation soutenue mais pas à quelqu'un avec qui on a une relation antagoniste.

Le président : Je voudrais parler de la concurrence avec la Chine, notamment dans le secteur de la fabrication. Nous avons entendu dire que ce n'est pas seulement une question de main-d'œuvre bon marché mais aussi d'absence de normes environnementales, d'absence de normes réglementaires, d'absence de règle de droit et d'absence de syndicats. Certains se demandent comment on peut faire concurrence avec un État de cette nature puisqu'on démarre avec un désavantage énorme, qui rend notre production beaucoup plus coûteuse.

M. Clark : La situation concernant l'environnement change rapidement. L'agence de protection de l'environnement est devenue un ministère à part entière. Il y a de nouvelles lois et de nouveaux règlements.

La Chine est le plus gros utilisateur d'énergie et elle a besoin de bien la gérer. Elle a besoin de bien gérer ses ressources naturelles. Elle doit avoir une économie propre. Elle a adopté diverses politiques destinées à éliminer les industries très polluantes, pour s'assurer que sa production est plus efficace sur le plan énergétique et plus propre.

L'an dernier, par exemple, elle a éliminé 50 millions de tonnes de capacité de fonderie qui étaient désuètes et dépassées, ce qui représente environ 10 p. 100 du total. Elle a adopté des règles sur les nouveaux investissements pour empêcher l'utilisation de technologies désuètes. Dans divers secteurs, comme la chimie, elle a adopté des politiques de réduction de la pollution et des émissions, et de bonne gestion des ressources. Les salaires augmentent. Nous avons des clients qui importent de Chine et qui constatent que les prix ont augmenté, à cause de la hausse des salaires, et qu'ils ne sont plus concurrentiels.

Les entreprises déménagent du Sud vers le Nord parce que les facteurs de compétitivité sont en train de changer en Chine.

Nous avons importé pour environ 500 millions de dollars de pièces automobiles de Chine et en avons exporté pour environ 300 millions de dollars. C'est un commerce qui va dans les deux sens.

Les chaînes de valeur sont importantes, leur structuration est importante, et forger des relations est important.

Les choses changent en Chine. Les Chinois ne sont pas heureux de la pollution. Ils veulent un environnement propre. Ils protestent contre les sociétés de produits chimiques qui polluent les cours d'eau et les lacs. Eux aussi réclament de la dépollution. Ça ne peut pas se faire du jour au lendemain mais ça a commencé et les Chinois prennent ça au sérieux.

Ils ont adopté des mesures pour lutter contre le réchauffement planétaire. Ils se sont fixé des objectifs beaucoup plus exigeants que ceux que le président Bush a annoncés aujourd'hui. Il a dit qu'il veut que les États-Unis arrivent à ne plus augmenter leurs émissions à partir de 2025.

Mr. Hodgson: I think Mr. Clark is correct that there is an evolution going on. First, any firm investing in China that tries to have lower standards there is running a huge risk to their business model and their reputation. We have seen many firms that tried to have lower standards for labour that were slaughtered in the media in the West. I think of Nike and many others. That, frankly, is dumb business. I believe that good practice is exporting the North American practice.

You see that in the miners and manufacturers. They have figured out that is an important risk to their business going forward.

Second, there is a lot of noise right now about how we can build a level playing field on climate change and green taxes. Green taxes have been introduced in B.C., and I can see it coming with the next U.S. administration. There are rumbles around green tariffs where we may end up imposing an import tax on things coming from China and other countries that do not adhere to some future agreement. We are already looking at ways to create a level playing field going forward, but I put most weight on the reputation risk. If I were advising any company, I would advise them to develop the same kind of standards we are putting in place here in Canada.

Senator Peterson: You pointed out that the Chinese government purchased most of the American debt. I read recently that they are bailing out and buying Euros. Is there any potential impact on North America related to that?

Mr. Hodgson: First, they have not purchased most of the debt, but they have a large share, as do the Japanese, and increasingly sovereign wealth funds are now sources of investment in American treasury bills. The impact is obvious. If foreign governments and their agents do not buy U.S. paper, it will put upward pressure on long-term interest rates in the United States. It is actually ceding control of U.S. economic destiny to those investors. Part of the reason I have talked about global imbalances and the fact that the U.S. has had such huge structural deficits up to this point is because, one day or the other, the bond holders will be in charge, and that is the risk the United States runs.

The U.S. is in a much more serious short-term situation around subprime, but those structural imbalances are still there. Japan, China and other bond holders will have a lot of leverage on the U.S. economic policy going forward.

Senator Peterson: Do you think the Chinese currency is fairly priced vis-à-vis other world currencies?

Mr. Hodgson: Given the fact that it is pegged to a basket, it is hard to come up with the right price. It is interesting that it finally broke through 7 Yuan to the dollar and is up to 6.90 or 6.95 and heading in the right direction. Over the long-term, I would think

M. Hodgson : Je pense que M. Clark a raison de dire qu'il y a une évolution. Tout d'abord, toute société investissant en Chine pour essayer de profiter de normes moins exigeantes court un risque énorme sur le plan de son modèle économique et de sa réputation. Nous avons vu beaucoup d'entreprises qui ont essayé de profiter de normes moins rigoureuses en matière de main-d'œuvre et qui se sont fait massacrer dans la presse occidentale. Souvenez-vous de Nike, par exemple. Très franchement, c'est stupide sur le plan des affaires. Je pense que la bonne chose à faire dans ce domaine est d'exporter la pratique nord-américaine.

On le voit dans le secteur des mines et dans celui de la fabrication. Ces entreprises ont compris que c'est un risque important pour l'avenir.

Deuxièmement, on fait grand cas aujourd'hui d'égaliser les règles du jeu pour tout le monde sur le plan du changement climatique et des taxes vertes. La Colombie-Britannique vient d'imposer des taxes vertes et je m'attends à ce que le prochain gouvernement américain fasse de même. On entend parler aussi de droits de douane verts, c'est-à-dire d'imposer une taxe à l'importation des choses en provenance de Chine et d'autres pays qui n'adhèreraient pas à certains accords futurs. Nous essayons donc déjà d'égaliser les règles du jeu pour tout le monde mais je dois dire que j'attache encore plus de prix à la réputation. Si je devais conseiller une entreprise, je lui dirais d'appliquer là-bas les mêmes normes qu'au Canada.

Le sénateur Peterson : Vous avez dit que le gouvernement chinois a acheté la majeure partie de la dette américaine. J'ai lu récemment qu'il la revend et achète des Euros. Cela pourrait-il avoir des conséquences pour l'Amérique du Nord?

M. Hodgson : Tout d'abord, il n'a pas acheté la majeure partie de cette dette mais il en a une grosse partie, tout comme les Japonais, et de plus en plus de fonds souverains sont maintenant des sources de placement dans les Bons du Trésor américains. La conséquence est évidente. Si les gouvernements étrangers et leurs agents n'achètent plus de titres américains, cela exercera une pression à la hausse sur les taux d'intérêt à long terme aux États-Unis. En fait, cela revient à céder le contrôle de l'économie américaine à ces investisseurs. La raison pour laquelle j'ai parlé de déséquilibres mondiaux et du fait que les États-Unis ont eu des déficits structurels tellement énormes est que les détenteurs de Bons du Trésor, un jour ou l'autre, détiendront tout le contrôle, ce qui représente un risque pour les États-Unis.

Les États-Unis sont dans une situation beaucoup plus grave à court terme avec les hypothèques à risque, mais ses déséquilibres structurels restent là. Le Japon, la Chine et les autres détenteurs de Bons du Trésor pourront exercer beaucoup d'influence sur la politique économique américaine à l'avenir.

Le sénateur Peterson : Pensez-vous que la valeur de la monnaie chinoise soit correcte par rapport aux autres devises?

M. Hodgson : Étant donné qu'elle est liée à un panier de devises, il est difficile d'en trouver le prix exact. Il est intéressant de voir qu'elle a finalement franchi la barre des 7 yuans pour un dollar et qu'elle se situe aujourd'hui à 6,90 ou 6,95, ce qui veut

an exchange rate of something like four to one and not the historic eight to one would be more reflective, and maybe beyond that.

I like that Professor Jiang talked about purchasing power parity as the comparator. If you use PPP, China's share of the world goes from 5 per cent to something like 15 per cent. That would suggest three or four to one is probably the more accurate long-term reflection of the exchange rate.

Mr. Jiang: I wish to add one point on the currency side. The Chinese are having an internal debate. I had a conference there over two weeks ago with some new findings presented by Chinese Academy of Social Sciences researchers on this front. They do not know what to do with this \$1.37 trillion. The more they buy into U.S. treasury bonds and see the U.S. dollar declining, they are losing these assets. They cannot stop buying them either because where do they go?

You have the sovereign wealth funds of the established state-run China Investment Corporation, CIC, putting \$3 billion into Blackstone and in only a matter of months they lost over 50 per cent of the value. They do not know what to do when facing internal pressure. The problem is they have too much. They have followed a traditional mercantilist paradigm in accumulating all the currency surplus. They really have no way out. It is not good to buy; it is good to buy. It is a catch-22 situation, and we are continuing to see this. However, if they want to reduce inflation pressure internally, the only way to go is to increase the value of their currency vis-à-vis the U.S. dollar.

The Chair: Thank you for that.

Senator Corbin: I appreciate everything our witnesses have told us today, and I look forward to reading the documentation provided to the committee.

I have two questions. I will claim some ignorance, but I would like to be enlightened about the facts. Was it one or two years ago that we blocked the attempt by a Chinese company to take over a Canadian oil company? That is a fact, is it? Could you tell us about it? Can you conclude by saying whether that was a good or bad move on the part of Canada?

Mr. Jiang: I do not recall that we actually blocked an oil company from being purchased. It was Noranda, which is Canada's large mining operation, a global sized company, being purchased by China Minmetals, China's largest metal company. That was in the fall of 2004, early 2005. It fell through not because of any political measures taken in Canada to block it; it eventually did not go through. At that time in Canada we had a negative national discourse against this deal proceeding because it became a debate about whether Canada's sovereignty was at stake or not. That did not go through, primarily due to business reasons. That was a small, miniature debate in comparison with China's national offshore company CNOOC

dire qu'elle évolue dans le bon sens. À long terme, je pense qu'un taux de change de l'ordre de quatre pour un, et peut-être même moins, refléterait mieux la réalité que le taux historique de huit pour un.

Je suis heureux que le professeur Jiang ait parlé de parité du pouvoir d'achat comme facteur de comparaison. Selon ce critère, la part de la Chine dans le monde passe de 5 p. 100 à quelque chose comme 15 p. 100. Cela permet de penser que trois ou quatre pour un est probablement le taux de change plus exact à long terme.

M. Jiang : Permettez-moi d'ajouter une remarque sur la monnaie. Il y a un débat interne en Chine à ce sujet. Je participais à une conférence là-bas il y a deux semaines où les chercheurs de l'académie chinoise des sciences sociales ont présenté de nouvelles données. Ils ne savent pas quoi faire de cette somme de 1,37 billion de dollars. Plus ils achètent de bons du Trésor américain, plus ils perdent d'argent à cause de la dévalorisation du dollar américain. Toutefois, ils ne peuvent pas arrêter d'en acheter car, sinon, où pourraient-ils placer cet argent?

Les fonds souverains de la China Investment Corporation, CIC, qui est une société d'État établie, ont investi 3 milliards de dollars dans Blackstone et ont vu cette somme fondre de 50 p. 100 en quelques mois. Ils ne savent pas quoi faire quand ils sont confrontés à des pressions internes. Le problème, c'est qu'ils ont trop d'argent. Ils ont suivi un paradigme mercantiliste traditionnel en accumulant tout cet excédent de devises. Ils n'ont pas d'autre solution. Ils ne devraient pas acheter mais ils ne peuvent pas ne pas acheter. C'est un cercle vicieux. Cela dit, s'ils veulent réduire leurs pressions inflationnistes intérieures, la seule solution sera de laisser monter la valeur de leur monnaie par rapport au dollar américain.

Le président : Merci de cette explication.

Le sénateur Corbin : J'apprécie beaucoup ce que nous ont dit les témoins d'aujourd'hui et je lirai avec intérêt la documentation remise au comité.

J'ai deux questions à poser. Elles révéleront mon ignorance mais j'aimerais être éclairé sur les faits. Quand une société chinoise a tenté de prendre le contrôle d'une société pétrolière canadienne, c'était bien il y a un an ou deux, n'est-ce pas? C'est un fait établi? Pouvez-vous nous en parler? Pouvez-vous nous dire si c'était une bonne ou une mauvaise chose de la part du Canada?

M. Jiang : Je ne me souviens pas que nous ayons effectivement bloqué l'achat d'une société pétrolière. C'était Noranda, une grande société minière du Canada, de niveau mondial, qui était rachetée par China Minmetals, la plus grande société de métaux chinoise. C'était à l'automne de 2004 ou au début de 2005. La transaction a échoué non pas à cause de mesures politiques prises au Canada mais pour d'autres raisons. À ce moment-là, au Canada, il y avait un discours national négatif contre cette transaction parce qu'on se demandait si cela risquait de nuire à la souveraineté du Canada. Cependant, la transaction ne s'est pas faite pour des raisons essentiellement commerciales. C'était d'ailleurs un débat miniature par rapport à celui qui s'était

trying to bid and purchase Unocal, which is the ninth-largest U.S. energy company, in fall 2005. Since then, we have only had problems regarding investment and not takeovers.

The largest is the over \$4-billion purchase of PetroKazakhstan's assets, which is a Canadian firm based in Calgary, but the assets were all in Kazakhstan.

Senator Corbin: That came from the dark ages of my memory. Thank you for clearing it.

What proportion of the national economy does Chinese defence budget represent?

Mr. Jiang: The Chinese have about 2 to 3 per cent of its annual GDP figures devoted to that, if my memory serves me right. It has increased about 15 to 17 per cent in the past close to 20 years. It sits at just over \$35 billion annually, but that would not include some other costs. The estimates by international observers, by the United States, is probably anywhere from two to three times, or even higher, as much as the claimed budget. Therefore, the Chinese tend to argue saying that China is somewhere between \$30 billion to \$50 billion, but where is the United States? It is over \$500 billion, right? It is approximately the total volume of the rest of the world combined. That is the argument, and some people say China's defence budget may be as high as \$120 billion if you include all the R&D and the space program and the nuclear program that are not included in the military budget. I could be wrong; others can correct me on that.

Senator Corbin: Do the Chinese use defence products to leverage trade negotiations with developing countries, for example in Africa? Are you aware of that?

Mr. Jiang: Let us take the Africa case. The African case is not primarily through arms deals because most of China's investment, 71 per cent to be precise, is in the energy sector. Others are in other resources. China does provide what international observers call basket solutions, which give you not just oilfield and resource site development but building infrastructure, providing schools, doctors and other development assistance. They believe a better comprehensive relationship forged will facilitate resource extraction locally.

If you look at the figures of arms exports, for example, China is being criticized for exporting arms to Sudan. China is the largest trading partner with Sudan. However, Russia and many other countries export far more arms to Sudan. Overall, on the international scene, China is a smaller player in arms dealing when compared with the United States, France, Israel and Russia.

Therefore, to answer your question, yes, China provides incentives, but not from the angle of arms deals. I have not heard preconditions because China's so-called loans and

engagé quand la société pétrolière nationale de la Chine, CNOOC, avait tenté de prendre le contrôle d'Unocal, la neuvième société d'énergie aux États-Unis, à l'automne de 2005. Depuis lors, nous n'avons eu que des problèmes d'investissement, pas de prises de contrôle.

La plus grosse transaction a été le rachat des 4 milliards d'actifs de PetroKazakhstan, une société canadienne de Calgary dont les actifs se trouvaient tous au Kazakhstan.

Le sénateur Corbin : J'avais ça quelque part dans mes souvenirs. Je vous remercie de ces précisions.

Le budget de la défense de la Chine représente quelle proportion de l'économie nationale?

M. Jiang : Si je me souviens bien, les Chinois consacrent environ 2 à 3 p. 100 de leur PIB annuel à la défense. La proportion a augmenté de 15 à 17 p. 100 au cours des 20 dernières années. Cela représente un peu plus de 35 milliards de dollars par an, mais cette somme ne comprend pas tous les coûts. Selon les estimations d'observateurs internationaux et des États-Unis, le total est probablement deux à trois fois plus élevé que le budget officiel, voire plus. Les Chinois affirment que c'est quelque chose de l'ordre de 30 à 50 milliards de dollars, mais qu'en est-il aux États-Unis? C'est plus de 500 milliards, n'est-ce pas? C'est à peu près le volume total du reste du monde, tous pays compris. Cela dit, d'aucuns affirment que le budget de la défense chinois est peut-être aussi élevé que 120 milliards de dollars si l'on inclut toutes les dépenses de R-D, le programme spatial et le programme nucléaire, qui n'émargent pas au budget de la défense. Je peux me tromper, auquel cas on me corrigera.

Le sénateur Corbin : Les Chinois se servent-ils des produits de la défense pour faciliter leurs négociations commerciales avec les pays en développement, en Afrique par exemple? Le savez-vous?

M. Jiang : Prenons seulement le cas de l'Afrique. Pour l'Afrique, les ventes d'armes ne sont pas primordiales car la plupart de l'investissement chinois sur ce continent, 71 p. 100 pour être précis, se fait dans le secteur de l'énergie. Le reste se fait dans les autres ressources naturelles. La Chine offre ce que les observateurs internationaux appellent des paniers de solutions, c'est-à-dire pas seulement l'exploitation des champs pétroliers et la mise en valeur des ressources mais aussi la construction d'infrastructures, comme des écoles, les services de médecins et d'autres formes d'aide au développement. Elle estime qu'une relation plus exhaustive facilite l'extraction des ressources locales.

Si vous examinez les exportations d'armes, par exemple, on reproche à la Chine d'exporter des armes au Soudan. C'est le principal partenaire commercial du Soudan. Toutefois, la Russie et beaucoup d'autres pays exportent beaucoup plus d'armes au Soudan. Globalement, à l'échelle internationale, la Chine est un plus petit joueur, dans le secteur de l'armement, que les États-Unis, la France, Israël et la Russie.

Donc, pour répondre à votre question, oui, la Chine offre des incitatifs mais pas par des ventes d'armes. Je n'ai jamais entendu parler de conditions préalables parce que les soi-disant

investments are officially “anti-.” Of course, they say that, but there are always implicit terms in there such as developing oil fields and other things.

The Chair: I was saying to our researcher that we seem to have focused totally on China tonight, but that is fair enough. We will have other sessions where we will focus on Russia and India.

Senator Corbin: You have a lot of reading.

The Chair: Yes, there is and we apologize. We did not get the material in time to have it translated and we have a rule whereby we cannot distribute it unless it is in both official languages. However, we will distribute it as soon as that is done.

Senator Stollery: I will bring Russia into the conversation but, first, I would like to thank the witnesses because the testimony has been extremely interesting.

My first question is a follow-up to the conversation on the Chinese reserves, the famous \$1.6 trillion or whatever it is. At the OECD, I have heard a figure that adds — and no one knows what it is — how much is held privately. We are talking about the state reserves, but what was brought to my attention is that because the banking system is not well organized and the figures are not readily obtainable, what happens to private money that Chinese manufacturers have “under the mattress?” That was the term described to me by people who follow this closely. It was suggested that there could easily be the same amount of money held privately in the western banking system in Hong Kong and under the mattress. No one really knows.

However, my question brings Russia into the conversation. I am sure I am not the only person who saw the lead article in the *Financial Times* yesterday about Russian oil production having reached its maximum. I think it was about two or three years ago that Russian oil production reached its maximum. It is said by the largest private Russian oil company that Russian production will now start to decline as is happening in other oil fields. I thought that was extremely important because fields deplete.

Would this not cause some concern? Russia has all those arguments over pipelines and where they will go. It is difficult to follow unless you specialize in it. What happens to this massive economy and this massive development — development on steroids as Mr. Jiang said — that depends so much on energy? What happens when the energy starts to deplete?

I could be wrong, but I would have thought that the largest source of petroleum products for the Chinese would probably be Russia. I do not know if they have a pipeline from Kazakhstan. Is there a pipeline from Kazakhstan to China or does it go through the Russian pipeline system?

Mr. Jiang: Kazakhstan’s first pipeline for exporting oil beyond former Soviet republics went to China two years ago.

prêts et investissements de la Chine sont officiellement « anti ». Évidemment, c’est ce qu’elle dit, mais il y a toujours des modalités implicites dans ce domaine, comme l’exploitation des champs pétroliers et d’autres choses.

Le président : Je faisais remarquer à notre recherchiste que nous n’avons parlé que de la Chine, ce soir, mais c’est compréhensible. Nous pourrions parler de la Russie et de l’Inde une autre fois.

Le sénateur Corbin : Il y a beaucoup de choses à lire.

Le président : Oui, et nous nous en excusons. Nous n’avons pas obtenu les documents à temps pour les faire traduire et la règle veut que rien ne soit distribué si ce n’est pas dans les deux langues officielles. Nous vous enverrons la documentation dès que possible.

Le sénateur Stollery : Je veux parler de la Russie mais, auparavant, je tiens à remercier nos témoins qui nous ont dit des choses extrêmement intéressantes.

Ma première question fait suite à la conversation sur les réserves chinoises, ce fabuleux trésor de 1,6 billion de dollars. J’ai entendu à l’OCDE un chiffre qui comprenait — et personne ne sait combien ça représente — les sommes détenues par les particuliers. Votre chiffre correspond aux réserves de l’État mais je me suis laissé dire qu’il y a aussi beaucoup d’argent sous les matelas — c’est l’expression qu’employaient mes interlocuteurs — parce que le système bancaire n’est pas bien organisé. Toutefois, le montant est difficile à obtenir. D’aucuns pensent qu’il y a peut-être autant d’argent détenu en privé dans le système bancaire occidental de Hong Kong et sous les matelas. Personne ne le sait vraiment.

Toutefois, ma question concerne la Russie. Je ne sais pas si je suis le seul à avoir lu l’article du *Financial Times* d’hier sur le fait que la production pétrolière russe aurait atteint son maximum. Je pense que c’est arrivé il y a deux ou trois ans. Aujourd’hui, la plus grande société pétrolière russe privée soutient que la production russe va commencer à décliner, comme cela arrive dans d’autres champs pétroliers. Je me suis dit que c’était extrêmement important car les champs pétroliers s’épuisent.

Cela ne devrait-il pas nous préoccuper? La Russie a toutes sortes de litiges sur les pipelines et leur cheminement. Il est difficile de suivre si on n’est pas spécialisé. Que va-t-il se passer dans cette économie massive et cette expansion massive — une expansion avec des stéroïdes, comme disait M. Jiang — qui dépend tellement de l’énergie? Que va-t-il arriver quand l’énergie va commencer à s’épuiser?

Je me trompe peut-être mais je pensais que la Russie était la plus grosse source de produits pétroliers de la Chine. Je ne sais pas s’il y a un pipeline partant du Kazakhstan. Y a-t-il un pipeline entre le Kazakhstan et la Chine ou le pétrole passe-t-il par le réseau de pipelines russe?

M. Jiang : Le premier pipeline du Kazakhstan pour exporter du pétrole au-delà des anciennes républiques soviétiques a été construit il y a deux ans vers la Chine.

Senator Stollery: I see. However, Russia is either the eighth largest producer of oil in the world or the second largest producer depending on which source I use and is the largest producer of natural gas. What happens and what must the concerns be of the Chinese leadership with the prospect of these fields being depleted?

Mr. Hodgson: I seem to be the token economist on the panel.

I think you just explained with the example of Russia and China juxtaposed why oil is at U.S. \$115 per barrel now. We entered a phase globally where there is no easy politically safe oil to tap into except for the oil sands in northern Alberta. You have seen the story over and over again.

You are hearing stories out of Venezuela where Petróleos de Venezuela is a state monopoly and is not doing a good job of secondary and tertiary extraction. Oil is getting hard to find. It is always in politically riskier places.

We have tapped out new exploration in the North Sea and Alaska. Canadian conventional oil production is also dropping on an annual basis and we are starting to fall behind with the oil sands. This is a global story. China happens to be the reason why on the demand side prices are at \$115 per barrel because they have added between 6 per cent and 8 per cent annual growth to global demand on an ongoing basis.

Senator Stollery: Where does this all take us?

Mr. Hodgson: It has not been reflected in real prices being charged to Chinese consumers. If anything it has added to the subsidy bill for the Chinese government.

Mr. Jiang: The Chinese have an overall energy strategy termed “pipelines from the north; oil tankers from the south.” In order to reduce the dependence on sea lanes which they believe are vulnerable, they developed a broad relationship with Kazakhstan in the past five years. They have extensive ownership and operation there and are going into all the former Soviet Central Asian republics.

Developments are very slow with Russia though. In the North Sea part of China, they have been negotiating a pipeline with Russia for many years. Russia plays off between China and Japan as to whether the pipeline will go to Japan through Hokkaido or into China. They have still not come to a conclusion.

However, the Chinese are very pragmatic. They said we negotiated a pipeline which is the best way to ship more oil. They have offered to help Russia upgrade their rail systems from the Russian far east into China and then Russia will not have to pay for it, just ship China the oil as a payment. The Chinese have been doing that in the past four or five years. I have talked to the people engaging in this.

Back to the overall picture of the global oil supply, the peak oil theory has been predicting the peak of oil for a long time. Russia is, overall, the third largest comprehensive energy producer

Le sénateur Stollery : Je vois. Toutefois, la Russie est le huitième plus grand producteur pétrolier au monde, ou le deuxième selon la source qu'on utilise, et c'est le premier producteur de gaz naturel. Que va-t-il se passer et que pensent les Chinois de la perspective d'épuisement de ses champs pétroliers?

M. Hodgson : Il semble que je sois l'économiste de service.

Je pense que vous venez précisément d'expliquer, en juxtaposant la Russie et la Chine, pourquoi le pétrole est à 115 dollars américains le baril aujourd'hui. Nous sommes entrés dans une phase, mondialement, où il n'y a pas de réserves pétrolières faciles à exploiter et politiquement sûres, à part les sables bitumineux du nord de l'Alberta. On ne cesse de le répéter.

On entend toutes sortes d'histoires au sujet du Venezuela, où Petróleos de Venezuela est un monopole d'État qui n'est pas très efficace sur le plan de l'extraction secondaire et tertiaire. Le pétrole devient difficile à trouver. C'est toujours dans des endroits politiquement incertains.

Nous avons exploré tout ce qui pouvait l'être dans la mer du Nord et en Alaska. Les réserves canadiennes de pétrole conventionnel diminuent également chaque année et nous commençons à les remplacer par les sables bitumineux. C'est un phénomène mondial. Il se trouve que la Chine est la raison pour laquelle le prix se situe maintenant à 115 \$ le baril, parce qu'elle ajoute continuellement entre 6 et 8 p. 100 de croissance annuelle à la demande mondiale.

Le sénateur Stollery : Où cela va-t-il nous mener?

M. Hodgson : Ça ne se reflète pas dans les prix réels que payent les consommateurs chinois. En fait, c'est ajouté à la facture de subventionnement du gouvernement chinois.

M. Jiang : Les Chinois ont une stratégie énergétique globale appelée « pipelines du Nord, navires pétroliers du Sud ». Afin de réduire leur dépendance envers les voies maritimes, qu'ils estiment vulnérables, ils ont forgé une vaste relation avec le Kazakhstan au cours des cinq dernières années. Ils ont de larges actifs et des opérations dans ce pays et sont en train de faire la même chose dans toutes les anciennes républiques soviétiques d'Asie centrale.

Toutefois, les choses avancent très lentement avec la Russie. Dans le nord, ils négocient un pipeline sous-marin avec la Russie depuis de longues années. La Russie joue la Chine contre le Japon pour savoir si le pipeline ira au Japon par Hokkaido ou en Chine. Elle n'a toujours pas décidé.

Cela dit, les Chinois sont très pragmatiques. Ils disent qu'ils ont négocié un pipeline parce que c'est le meilleur moyen d'acheminer plus de pétrole. Ils ont offert à la Russie de l'aider à améliorer son réseau ferroviaire de l'Extrême-Orient jusqu'à la Chine, sans qu'elle ait quoi que ce soit à payer. La contrepartie serait le transport du pétrole vers la Chine. Les Chinois font ça depuis quatre ou cinq ans. J'ai discuté avec des gens qui s'en occupent.

Pour en revenir aux approvisionnements mondiaux de pétrole, la théorie du pic du pétrole n'est pas récente. Globalement, la Russie est le troisième plus gros producteur d'énergie et le premier

and the largest in gas. In regard to oil, however, there are two arguments. One argument says that production has peaked. Others say there is more technology and potential for other fields to be developed.

The key issue here is not at which point production has peaked. It is that the global energy exploration costs in oil and gas has skyrocketed now. For upstream development today, in comparison with three years ago, you are paying about 70 per cent or 80 per cent more, and downstream is even more expensive. We can say maybe not peak oil, and depletion may not start, but surely the cheap oil era is over and we are into the expensive oil era. That is the situation now.

Senator De Bané: As our time is very short, I would like to put three questions to our three witnesses, and each of them could take just a minute to answer.

Mr. Hodgson, I would like very much to have the 60-page study that you prepared. How do you see that international financial institutions, either the IMF or others, must be modified to accommodate those new emerging powers?

Mr. Jiang, I thank you for your article about Tibet. You opened my eyes as to why the Diaspora around the world is absolutely behind the government on that issue. I have learned a lot reading your article. I would like you to tell me, in a few words, what the federal government's position should be on the issue of state-controlled corporations from China buying Canadian companies. In your opinion, what should the position of the Government of Canada be on that?

Mr. Clark, I have read your CV. Your experience is awesome. I thank you for what you are doing with charitable organizations, in particular for terminally ill children. This is very commendable. As one of our top experts on trade, to what extent should Canada think about changing some of its trade remedies like countervail, antidumping safeguards, et cetera, in view of those emerging countries? When I was a kid, Asia was not a competitor. It was a laughing stock, Japan included. Today, however, it is a different matter. Can we do something about it? When we went to Mexico on the tenth anniversary of NAFTA, they told us they were so happy to have all those big American manufacturing companies locate here after NAFTA, but all those companies have now left for China.

Mr. Hodgson: Perhaps I will separate the issue of ownership and control and the powers of the international institutions. We are on an evolutionary course now where the emerging market countries, be it China, India or Russia, are expecting more of an influence on the governance of the organizations, either as shareholders or through the decision-making councils. I do think that the forum that is most important for the emerging markets going forward will be the WTO, because it will be a matter of creating a level playing field around trade rules. For me, the IMF is an organization created for another time that is looking for a

producteur de gaz. Pour le pétrole, il y a deux écoles de pensée. Les uns disent que nous avons atteint le pic du pétrole; les autres soutiennent qu'il y a encore des champs pétroliers à découvrir grâce à la technologie.

Le vrai problème n'est pas de savoir quand on aura atteint le pic du pétrole mais plutôt que les coûts mondiaux d'exploitation du pétrole et du gaz naturel sont en train d'exploser. Par rapport à il y a trois ans, l'exploitation en amont coûte 70 à 80 p. 100 plus cher, et c'est encore pire en aval. Donc, nous n'avons peut-être pas atteint le pic du pétrole et l'épuisement n'a peut-être pas encore commencé mais il est certain que l'ère du pétrole bon marché est terminée et que nous sommes entrés dans l'ère du pétrole cher. C'est la situation aujourd'hui.

Le sénateur De Bané : Comme nous avons très peu de temps, j'aimerais poser une question à chacun des trois témoins et chacun pourra prendre une minute pour répondre.

Monsieur Hodgson, j'aimerais beaucoup avoir cette étude de 60 pages que vous avez préparée. Comment pensez-vous qu'il faudrait modifier les institutions financières internationales, comme le FMI, pour tenir compte de ces nouvelles puissances émergentes?

Monsieur Jiang, je vous remercie de votre article sur le Tibet. Vous m'avez ouvert les yeux sur les raisons pour lesquelles la diaspora mondiale est absolument derrière le gouvernement à ce sujet. J'ai beaucoup appris en lisant votre article. Pourriez-vous me dire en quelques mots quelle devrait être la position du gouvernement fédéral sur la question des sociétés d'État chinoises achetant des sociétés canadiennes?

Monsieur Clark, j'ai lu votre CV, qui est phénoménal. Je vous remercie de ce que vous faites avec les organismes caritatifs, notamment pour les enfants en maladie terminale. C'est tout à fait remarquable. Comme vous êtes l'un de nos principaux experts sur le commerce, dans quelle mesure le Canada devrait-il envisager de modifier certains de ses recours commerciaux, comme les droits compensatoires ou les mesures antidumping, du fait de ces pays émergents? Quand j'étais jeune, l'Asie ne nous faisait pas concurrence. On en riait, tout comme on riait du Japon. Aujourd'hui, ce n'est plus la même chose. Peut-on y faire quoi que ce soit? Quand nous sommes allés au Mexique, pour le 10^e anniversaire de l'ALENA, les Mexicains nous ont dit qu'ils étaient tellement heureux de voir toutes ces grandes sociétés de fabrication américaines s'installer chez eux, grâce à l'ALENA, mais elles sont maintenant parties en Chine.

M. Hodgson : Je ferai une distinction entre la question de la propriété et du contrôle et celle des pouvoirs des institutions internationales. Nous sommes au début d'une évolution avec les pays émergents, que ce soit la Chine, l'Inde ou la Russie, qui s'attendent à exercer plus d'influence sur la gouvernance de ces organisations, que ce soit comme actionnaires ou au sein de leurs conseils de décision. Je crois vraiment que la tribune la plus importante pour les marchés émergents sera l'OMC car leur objectif sera de s'assurer que les règles du commerce mettent tout le monde sur un pied d'égalité. À mon avis, le FMI est une

raison d'être. The World Bank still has a relevant role, but it is really the rich countries that provide the capital that allows the soft loans to be extended from the World Bank.

Mr. Jiang: I would say we should look at what other countries, even our provinces, have been doing with China. The Australians and the European companies, with some European reserves on the continental side, but Britain and Japan are saying that they want China's investment going there. It does not matter if it is state or private owned. The sovereign wealth funds are welcomed. They need them to stimulate their own market for their own jobs. These countries studied China more extensively, especially Japan. They figured it out. There is no way the Chinese can take over their economy, not even close. That is their conclusion. However, they can help and save and create jobs, value-added, and all that stuff. Our provincial governments, especially in the western part of Canada, and all these U.S. state level officials and legislators have been telling Chinese to their face, clearly saying, "We are not taking the federal government's position. We welcome Chinese investment, private owned or state owned." They have done extensive studies, consulted people on the ground in China, and concluded that with our current regulatory framework, we are adequately dealing with any kind of Chinese coming to invest in our economy. This is our side and that of other like-minded countries.

On the Chinese side, they have definitely learned the lessons of Noranda and Unocal. In the past several years, in one of the three articles, I have identified that. Their lesson is not to be aggressive, to be low key, to go outside and take only minority shares and go slow. When they take over a company or bait with shares, they team up with a local company, as with the United States. That is the approach they are taking. They want to have profits. They want to be on the equity and production side. Therefore, for anything produced in the market, with energy resources and prices rising, they can make profits. If you look at the margins and the percentage of oil produced by Chinese companies around the world, very little of them ship back to China. They just sell it on the market in the world. We do not have any fear that the federal government's position should say clearly to them, "Come," because we should be confident with our regulatory framework saying this is fine.

Mr. Clark: Thank you very much, senator, for your kind words. Our trade remedy laws are as effective as those of anyone else in the world. The Chinese government would like Canada, like 70 other countries have, to recognize for dumping purposes that they are a market economy. There has been resistance to that within the government. They have not done that. However, the Canadian laws are as effective as the American's.

With respect to countervailing duties that you mentioned, China reached an agreement with the United States last November to eliminate a number of subsidies, which they are now implementing, so that reduces it. In most cases, if you investigate the Chinese for subsidies, you get very small amounts

organisation qui a été créée à une autre époque et qui se cherche une raison d'être. La Banque mondiale reste pertinente mais ce sont en réalité les pays riches qui lui donnent le capital nécessaire pour accorder des prêts de faveur.

M. Jiang : Je pense qu'il faut examiner ce que font les autres pays avec la Chine, et même nos propres provinces. Les Australiens et les sociétés européennes, avec certaines réserves européennes du côté continental, mais la Grande-Bretagne et le Japon disent qu'ils veulent des investissements chinois, et le fait qu'il s'agisse d'investissements privés ou publics leur importe peu. Les fonds souverains sont les bienvenus. Ils en ont besoin pour stimuler leurs propres marchés et leur emploi. Ces pays ont étudié attentivement la Chine, surtout le Japon. Ils ont compris. Ils ne pensent pas que les Chinois puissent prendre le contrôle de leur économie, loin de là. C'est leur conclusion. Par contre, ils peuvent aider en préservant et en créant des emplois, de la valeur ajoutée, et cetera. Nos gouvernements provinciaux, surtout de l'Ouest, et tous les représentants et législateurs des États américains ont dit très franchement aux Chinois : « Nous ne partageons pas l'opinion du gouvernement fédéral. Nous sommes favorables à l'investissement chinois, qu'il soit privé ou public. » Ils ont fait des études poussées, ils ont consulté des gens sur le terrain, en Chine, et ils ont conclu que notre cadre réglementaire actuel est adéquat pour permettre à n'importe quel type d'entreprise chinoise d'investir dans notre économie. C'est ce que nous pensons aussi et que pensent bien d'autres pays.

Pour ce qui est des Chinois, ils ont bien appris les leçons de Noranda et d'Unocal. J'en parle dans l'un des trois articles. Ils ont appris qu'il ne faut pas être agressif, qu'il faut être discret, qu'il faut seulement prendre des participations minoritaires et agir lentement. Quand ils prennent le contrôle d'une entreprise ou achètent ses actions, ils s'associent à une entreprise locale, comme aux États-Unis. C'est l'approche qu'ils ont adoptée. Ils veulent faire des profits. Ils veulent participer au capital-actions et à la production. Pour tout ce que produit le marché, avec la montée des ressources énergétiques et des prix, ils peuvent faire des profits. Si vous examinez les marges et le pourcentage de pétrole produit par les sociétés chinoises dans le monde, ils en renvoient très peu en Chine. Ils vendent simplement sur les marchés mondiaux. Nous n'avons pas à craindre que le gouvernement fédéral leur dise de venir parce que nous devrions avoir confiance dans notre cadre de réglementation.

M. Clark : Merci beaucoup, sénateur, de vos bonnes paroles. Nos lois sur les recours commerciaux sont aussi efficaces que n'importe lesquelles au monde. Le gouvernement chinois aimerait que le Canada, comme 70 autres pays l'ont fait, reconnaisse, sur la question du dumping, que la Chine a une économie de marché. Il y a une certaine réticence à ce sujet au sein du gouvernement et il ne l'a pas fait. Toutefois, les lois canadiennes sont aussi efficaces que les lois américaines.

En ce qui concerne les droits compensatoires, la Chine a passé un accord avec les États-Unis en novembre dernier pour éliminer un certain nombre de subventions, ce qu'elle est en train de faire et qui réduit donc le risque de recours à ces droits. Dans la plupart des cas, si vous examinez les subventions chinoises, vous constatez

because there is not enough to go around with all of the companies there to make a big impact. The trade laws have been pretty effective in dealing with steel, and they are as effective as anyone's in the world. When you get into other areas like footwear, bicycles and furniture, they will not be as effective because there is no real state involvement in those industries.

The Chair: I was struck by a comment made by Mr. Clark when he said in Beijing or maybe in other places in China that we are just wishing to soon catch up to the U.S. Is that correct?

Mr. Clark: It was not so much the U.S. as France and Germany and New Zealand in some areas and Australia. They are really developing those markets, and they are developing ASEAN. We are far too slow to get off the mark and negotiate trade agreements in ASEAN, in Asia and with China in order to get into the value chain. It is going over as well as coming back, Mr. Chair.

The Chair: I was curious as to whether these young Chinese were referring to just the economic success, or are they also looking at things like labour laws, religious freedoms, civil society, the rule of law and so on? Are they aware? Are they looking at what else comes from France, Germany, the United States and the rest of the world?

Mr. Clark: They are looking very much at it from a consumer perspective. I have not discussed religion with them. I learned early on that we are not supposed to discuss it at the dinner table either, so I do not discuss religion with them.

With respect to laws and freedoms, I personally have not felt terribly oppressed when I am in China, and I have been there quite a bit. There may be situations where the Chinese feel that they are not as free as they might be, but I certainly get the impression that they feel freer than they used to be. I worked with Chinese lawyers. They have well developed practices. They are continuously looking to other jurisdictions to build their own laws and regulations. We do a lot of work with Hong Kong, the administrative region of China. We provide them with all kinds of information on everything Canadian in terms of regulatory systems and building codes. They are insatiable for information.

The Chairman: I was not trying to be controversial. I was sincerely interested in the development of the Chinese society. The jailing of a dissident is not acceptable in our society. Is this something that the Chinese masses, particularly the young educated people, are looking at and seeing as one of the areas where they would like to be like other parts of the world?

Mr. Clark: When I cannot agree on an issue with younger people in the government, when I talk to their colleagues, they say, "It is not that they do not agree with you; it is not politically astute to agree with you."

qu'il s'agit de très petites sommes parce qu'il n'y en a pas assez pour donner beaucoup à toutes les entreprises qui existent là-bas et avoir un gros impact. Les lois sur le commerce ont été assez efficaces en ce qui concerne l'acier et elles sont aussi efficaces que celles de n'importe quel pays. Dans d'autres secteurs, comme la chaussure, les bicyclettes et les meubles, elles ne sont pas aussi efficaces parce qu'il n'y a pas vraiment d'intervention de l'État dans ces industries.

Le président : J'ai été frappé par une remarque de M. Clark qui disait qu'à Beijing, ou peut-être ailleurs en Chine, nous voulons simplement rattraper rapidement les États-Unis. C'est vrai?

M. Clark : Ce n'est pas tant les États-Unis que la France, l'Allemagne, la Nouvelle-Zélande dans certains secteurs et l'Australie. Ils développent réellement ces marchés et ils développent l'ANASE. Nous sommes beaucoup trop lents dans notre action et dans la négociation d'accords commerciaux avec l'ANASE, avec l'Asie et avec la Chine, pour entrer dans la chaîne de valeur. Il faut aller mais aussi revenir, monsieur le président.

Le président : Je me demandais si ces jeunes Chinois faisaient seulement référence au succès économique ou s'ils tiennent compte aussi de choses telles que les lois sur la main-d'œuvre, la liberté religieuse, la société civile, la règle de droit, et cetera. Connaissent-ils tout cela? Veulent-ils aussi connaître les autres choses qui viennent de France, d'Allemagne, des États-Unis et du reste du monde?

M. Clark : Ils voient essentiellement les choses du point de vue du consommateur. Je n'ai pas parlé de religion avec eux. Je n'ai pas tardé à apprendre qu'on n'est pas censé en parler en bonne compagnie et je n'ai donc pas discuté de religion avec eux.

En ce qui concerne les lois et les libertés, je ne me sens pas personnellement terriblement opprimé quand je suis en Chine, et j'y vais souvent. Il peut y avoir des situations où les Chinois ont le sentiment de ne pas être aussi libres qu'ils pourraient l'être mais j'ai certainement l'impression qu'ils se sentent plus libres qu'ils l'étaient. J'ai travaillé avec des avocats chinois qui ont des cabinets très compétents. Ils s'intéressent continuellement aux autres juridictions pour développer leurs propres lois et règlements. Nous travaillons beaucoup avec Hong Kong, la région administrative de la Chine. Nous donnons toutes sortes d'informations sur tout ce qui est canadien en termes de système réglementaire et de code de la construction. Leur appétit d'information est insatiable.

Le président : Je ne voulais pas susciter de controverses. Je m'intéresse sincèrement à l'évolution de la société chinoise. L'emprisonnement d'un dissident n'est pas acceptable dans notre société. Est-ce quelque chose que les masses chinoises, notamment les jeunes ayant fait des études, regardent en se disant que c'est l'une des choses pour lesquelles ils aimeraient être comme d'autres parties du monde?

M. Clark : Quand je ne suis pas d'accord sur une question avec les jeunes du gouvernement, quand je parle à leurs collègues, ils disent : « Ce n'est pas qu'ils ne sont pas d'accord avec vous, c'est qu'il ne serait pas politiquement habile de l'être ».

The Chairman: Thank you for that. Gentlemen, you have all been very informative. Your presentations have been exceptional, as you heard from our colleagues. I can assure you that your comments will be appropriately reflected in our reports, and I expect that they will be positive. Thank you for coming. We certainly appreciate it.

The committee adjourned.

Le président : Merci de ces précisions. Messieurs, vous nous avez donné beaucoup d'informations. Vos exposés étaient exceptionnels, comme mes collègues vous l'ont dit. Je peux vous assurer que vos remarques trouveront un écho dans nos rapports, et j'espère qu'ils seront positifs. Merci d'être venus.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:

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

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

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

WITNESSES

Tuesday, April 15, 2008

Foreign Affairs and International Trade Canada:

Ken Sunquist, Assistant Deputy Minister, Global Operations and
Chief Trade Commissioner;

Peter McGovern, Director General, Bilateral Commercial
Relations: Asia and Americas Global Operations;

Gordon Houlden, Director General, East Asia Bureau, Bilateral
Relations.

Wednesday, April 16, 2008

As an individual:

Wenran Jiang, Acting Director, China Institute, University of
Alberta.

Grey, Clark, Shih and Associates Limited:

Peter Clark, President.

Conference Board of Canada:

Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist.

TÉMOINS

Le mardi 15 avril 2008

Affaires étrangères et Commerce international Canada :

Ken Sunquist, sous-ministre adjoint, Opérations mondiales et
délégué commercial en chef;

Peter McGovern, directeur général, Relations commerciales
bilatérales : Asie et Amériques, Opérations mondiales;

Gordon Houlden, directeur général, Direction générale de l'Asie
orientale, Relations bilatérales.

Le mercredi 16 avril 2008

À titre personnel :

Wenran Jiang, directeur par intérim, Institut de la Chine, Université
de l'Alberta.

Grey, Clark, Shih and Associates Limited :

Peter Clark, président.

Conference Board du Canada :

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef.