



Chambre des communes
CANADA

**Sous-comité du commerce international, des
différends commerciaux et des investissements
internationaux du Comité permanent des affaires
étrangères et du commerce international**

SINT • NUMÉRO 009 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 8 février 2005

—
Président

M. John Cannis

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Le mardi 8 février 2005

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)): La séance est ouverte.

Avant de souhaiter la bienvenue aux témoins et de les présenter, je voudrais informer mes collègues que l'on a fait circuler un document. Il s'agit d'une liste générale ou simplifiée des témoins sur laquelle nous avons jeté un coup d'oeil au cours de notre dernière réunion et que vous devrez examiner au cours des prochains jours. Vos suggestions et vos commentaires seraient très appréciés. Pensez-y donc.

J'aimerais tout d'abord accueillir les témoins d'aujourd'hui et les remercier à nouveau d'avoir accepté notre invitation. Ils feront d'autres commentaires sur la stratégie commerciale à l'égard des marchés émergents.

Nous accueillerons d'abord M. Ken Sunquist, sous-ministre adjoint chargé des affaires internationales et délégué commercial en chef. Je voudrais également souhaiter la bienvenue à Ron MacIntosh, directeur des politiques et partenariats et à Mme Valerie Smith, directrice adjointe du même service.

Je vous remercie sincèrement d'avoir accepté de venir aujourd'hui. Soyez les bienvenus au sous-comité du commerce international et des investissements internationaux.

Vous disposez de dix minutes par personne. Prendrez-vous tous les trois la parole, monsieur Sunquist?

M. Ken Sunquist (sous-ministre adjoint, Affaires internationales et délégué commercial en chef, ministère du Commerce international Canada): Non. Mes collègues répondront aux questions complexes. Je m'occuperai du reste.

Le président: Bien. Vous avez la parole.

M. Ken Sunquist: Thank you, Mr. Chairman.

Je remercie toutes les personnes ici présentes pour cette occasion de participer aux discussions.

J'ai une longue présentation. Vous avez le texte sous les yeux. Je me baserai sur ce texte que je passerai probablement assez rapidement en revue. Si vous avez des questions à poser ou devez m'interrompre, n'hésitez surtout pas.

J'aimerais au préalable expliquer le titre du document que vous avez sous les yeux: « Éléments d'une stratégie à l'égard des marchés émergents ». Nous avons utilisé le terme « éléments » parce que votre sous-comité voyagera à travers le pays et que nous aurons besoin de vos commentaires et suggestions. Nous avons besoin des commentaires et suggestions d'une longue liste de personnes qui

vous ont fait savoir que c'était une priorité et qu'elles voulaient vous faire part de leurs perceptions.

J'ai examiné la longue liste des personnes qui pourraient témoigner au cours des prochaines semaines—à Vancouver, à Calgary, à Toronto, à Montréal et à Halifax—et j'y ai vu le nom de quelques excellentes entreprises et ONG. Je pense donc que c'est la bonne façon de procéder.

Ce que je veux dire, c'est qu'on ne mettra pas de stratégie définitive en place, parce que la situation ne restera pas statique. Certains volets de cette stratégie sont déjà en place. Certains d'entre vous ont voyagé avec le premier ministre ou avec le ministre du Commerce international. Vous avez vu des entreprises qui sont à la recherche de débouchés sur les marchés et qui sont en voie de contribuer à la mise en place d'accords concernant notamment la protection de l'investissement et d'accords en matière de transport aérien.

L'activité sur le terrain est donc intense, mais il est essentiel que nous parlions aux Canadiens pour connaître leurs priorités, localiser les obstacles et savoir ce que notre ministère peut faire pour les faire disparaître. Cet effort ne viendra pas d'un seul ministère, mais de l'ensemble de la fonction publique.

D'entrée de jeu, je vous encourage à faire des commentaires sur toutes les initiatives que nous pouvons prendre pour mettre en place une stratégie qui aidera les entreprises canadiennes à devenir prospères. Je ferai des commentaires et, si vous le voulez, répondrai à vos questions, sur les voyages que nous avons faits jusqu'à présent au Brésil et en Chine. Si vous avez des questions à poser au sujet de la prochaine visite en Inde prévue pour le mois d'avril, j'en parlerais volontiers également. Je pourrais également faire passablement de commentaires sur les consultations que nous avons tenues dans le cadre de diverses tables rondes, une avec les ONG, une avec des représentants des milieux universitaires et une avec des chefs d'entreprises.

Je précise d'emblée que nous considérons tout cela en fait comme des éléments d'une stratégie. Avec votre aide et avec vos commentaires et ceux des personnes que vous consulterez, nous espérons que d'ici un mois ou deux nous aurons pu jeter les bases d'une stratégie acceptable pour nous tous, que nous pourrions développer ensuite.

Je pense que nous avons deux ou trois autres commentaires à faire sur la question du marketing en matière d'éducation, car nous n'avions pas insisté suffisamment là-dessus à la dernière occasion. Lorsque l'éducation joue un rôle capital en favorisant le rapprochement entre des pays étrangers et le Canada, les liens individuels sont robustes. En ce qui concerne certains des pays examinés, on constate que la science et la technologie y occupe une place de plus en plus importante. J'ajoute donc ces deux facteurs.

Depuis notre dernière discussion, nous avons terminé les consultations avec trois groupes pour tenter d'examiner notre stratégie. Nous avons également eu la semaine dernière une réunion fédérale-provinciale-territoriale des sous-ministres du Commerce et de l'Investissement. Le 17 février, le ministre Peterson sera l'hôte d'une réunion ministérielle fédérale-provinciale-territoriale. Dans les deux cas, la question des marchés émergents et des nouveaux débouchés occupera une place de choix à l'ordre du jour. Comme je l'ai mentionné, nous avons déjà fait deux voyages.

Je vous prie de me pardonner si je passe ce document rapidement en revue. Je pense que la plupart d'entre vous en connaissent déjà le contenu, mais il est probablement nécessaire de signaler quelques points.

Pourquoi une stratégie? Eh bien, c'est pour la prospérité du Canada. Autrefois, le terme «commerce international» évoquait toujours l'étranger. En fait, le mandat du nouveau ministère du Commerce international est d'assurer la prospérité au Canada, de trouver une possibilité d'harmoniser ses diverses politiques et boîtes à outils de façon à accroître la prospérité des entreprises canadiennes et de déterminer les répercussions que cela peut avoir sur notre développement régional.

Il s'agit aussi du XXI^e siècle. Le monde a changé depuis les débuts de ma carrière entamée il y a un certain nombre d'années, comme délégué commercial. Un changement des valeurs s'est produit à l'échelle mondiale. La mondialisation a pris une tournure différente. Les marchés intégrés et les investissements bilatéraux posent des défis. La situation est devenue beaucoup plus complexe à l'échelle mondiale. Elle est devenue particulièrement difficile pour les petites et moyennes entreprises. C'était relativement aisé lorsque le commerce extérieur se limitait à des échanges avec nos voisins du Sud, qu'il s'agisse de Buffalo, de Minneapolis ou de Seattle. Cette époque est révolue et les échanges internationaux sont devenus beaucoup plus complexes.

• (1545)

Je pense que l'une des raisons pour lesquelles nous voulons mettre une stratégie en place est que nous ne pouvons pas être partout à la fois. Il est essentiel d'axer nos efforts sur les marchés présentant le plus d'intérêt et offrant les meilleures perspectives et dans lesquels nous pourrions obtenir les meilleurs résultats. Il est nécessaire de mettre l'accent sur divers secteurs, mais on ne peut toucher à tous les secteurs en espérant obtenir les mêmes résultats.

En ce qui concerne les mégatendances, on constate le déplacement de l'influence et du pouvoir économique à l'échelle mondiale. Il y a une dizaine d'années à peine, qui aurait pensé que la Chine deviendrait la deuxième économie mondiale et que, d'après certains économistes, elle pourrait devenir la principale superpuissance mondiale d'ici 2040? Qu'est-ce que cela implique? Quels sont les changements que cela entraîne?

Nous avons déjà discuté d'une stratégie en ce qui concerne la Chine—pas en ce qui concerne ce que nous ferons en Chine, mais plutôt en ce qui concerne la concurrence chinoise à laquelle nous aurons affaire ici au Canada; on se heurtera à la concurrence chinoise

dans toutes les contrées du monde. Quelles mesures faut-il prendre? Comment pouvons-nous rester concurrentiels?

Nous discutons des changements internes radicaux qui ont été constatés sur tous les marchés, mais je m'empresse de préciser qu'il ne s'agit pas uniquement de la Chine, de l'Inde et du Brésil. Il s'agit des divers marchés qui deviennent vigoureux dans un secteur précis. C'est le cas du Kazakhstan dans le secteur pétrolier et gazier et dans celui de la machinerie agricole et c'est le cas de la Chine pour un large éventail de produits. Il est toutefois essentiel qu'un certain vent de réforme économique souffle sur tous les marchés que nous envisageons.

Nous examinons les bouleversements démographiques et les possibilités les plus intéressantes pour le Canada, des choses comme une économie du savoir et l'innovation qui constituent des points forts des entreprises canadiennes. C'est dans ces domaines que nous examinons les possibilités de débouchés. La concurrence se situe au niveau de l'approvisionnement à l'échelle mondiale, de l'investissement étranger au Canada et de l'investissement canadien à l'étranger, du réseautage et des partenariats et c'est à ce niveau-là que les délégués commerciaux et le ministère du Commerce international peuvent jouer un rôle utile.

Le discours du Trône mentionne la Chine, l'Inde et le Brésil mais comme je l'ai déjà signalé, cela concerne en fait n'importe quel marché (ou région). Au cours de vos déplacements à travers le pays, je pense que vous entendrez des commentaires très intéressants et peut-être même surprenants. Une constatation intéressante faite au cours de la récente réunion fédérale-provinciale-territoriale des sous-ministres est que tous les participants ont mis l'accent sur les États-Unis en signalant que c'était notre principal marché. Nous ne devrions toutefois pas penser que les États-Unis représentent tout notre commerce international. En fait, il est essentiel que nous élaborions une stratégie à l'égard des marchés émergents, en prenant les États-Unis comme point de départ, parce que c'est peut-être à partir de là que nous pouvons établir des liens mondiaux. Il n'est pas essentiel d'exporter aux États-Unis, mais il est nécessaire d'être concurrentiel sur un marché mondial et les États-Unis constituent le point de référence.

Il est impératif de ne pas se contenter d'avoir une vue à court terme et de penser uniquement à ce qui pourrait être efficace au cours des deux prochaines années mais plutôt de réfléchir aux stratégies qu'il convient d'adopter à moyen et à long terme. Les défis que nous aurons à relever sont assez considérables. Sur la plupart des marchés que nous ciblons, notre part de marché et notre présence ne sont pas à la hauteur de nos attentes et il est nécessaire d'accroître notre investissement dans les principaux marchés émergents. Nos pays hôtes ne sont pas toujours aussi sensibilisés qu'ils le pourraient et même si les marchés s'ouvrent, il est indéniable que les problèmes de gouvernance persistent. Il est donc essentiel que nous nous efforcions de coordonner nos efforts pour l'ensemble des questions et des niveaux de compétence.

Mon collègue Ron, dont le sens de l'humour est encore plus développé que le mien, signale que nos chances sont malgré tout très bonnes. Je pense que les entreprises canadiennes sont concurrentielles et qu'elles font tout leur possible, mais il est essentiel de les aider à faire une percée sur les marchés et à maximiser leur potentiel. Il faut mettre l'accent sur des secteurs comme l'énergie, l'environnement, l'information et les services. Certains accords ont déjà été passés et nous avons mis en place une plate-forme nord-américaine qui fait l'envie de toute la planète.

Je ne saurais trop insister sur le dernier point que je me dois de signaler, à savoir les forts liens ethnoculturels. Il y a une dizaine ou une quinzaine d'années, nous n'aurions pas pu les considérer comme l'atout qu'ils représentent pour le Canada à l'heure actuelle. Les communautés chinoise et indienne et les autres communautés ethniques présentes au Canada constituent un avantage tout naturel pour notre pays et pour nos relations avec l'étranger. Notre pays a maintenant un caractère beaucoup plus international qu'autrefois et nous devrions en tirer parti.

Ce ne sont pas uniquement les initiatives que nous prenons à l'étranger qui importent, mais aussi des choses comme une réglementation intelligente au Canada. Si nous voulons être concurrentiels à l'échelle planétaire, il est essentiel de mettre en place des régimes réglementaires qui ne constituent pas un obstacle mais qui, au contraire, facilitent les échanges. Il est impératif d'élargir la dimension internationale de l'innovation. La mobilisation doit se faire à l'échelle pangouvernementale. Il ne s'agit pas uniquement de recherche nationale, de commerce international ou d'affaires étrangères. Tous les secteurs de la fonction publique interviennent.

Pour établir une approche pancanadienne avec les provinces, nous examinons, comme je l'ai mentionné, la complémentarité de nos stratégies, notre façon de collaborer sans nous faire concurrence ni nous mettre des bâtons dans les roues entre nous.

● (1550)

Dans une lettre du président et dans d'autres lettres, on nous a demandé de faire des commentaires sur quelques questions différentes. Je vous ai remis des renseignements généraux sur la Chine. Ils ne sont pas exhaustifs. Mon objectif était plutôt de faciliter des discussions. Nous sommes allés en Chine il y a un peu plus d'une semaine. Le premier ministre était à Beijing et à Hong Kong et le ministre du Commerce international était à Shanghai, à Beijing et à Hong Kong. Un plus grand nombre d'entreprises que nous ne l'avions imaginé nous ont accompagnés. Nous pensions qu'une centaine d'entreprises nous accompagneraient à Shanghai, qu'environ 200 nous accompagneraient à Beijing et qu'une centaine nous accompagneraient à Hong Kong mais le nombre de participants était très impressionnant. Environ 215 entreprises nous ont accompagnés à Shanghai, 376 à Beijing et environ 150 à Hong Kong. Ce qui nous a encore étonnés davantage, c'est que c'était le premier contact avec le marché pour environ 40 p. 100 de ces entreprises.

La conclusion que nous en tirons est que les entreprises canadiennes, que ce soit après avoir écouté les députés ou après avoir lu les journaux, veulent aller voir si c'est le marché qui leur convient. Elles veulent savoir ce que nous pouvons faire pour les aider à faire une percée sur ce marché. Il s'agit d'entreprises de toutes les régions du Canada. Je ne peux pas dire que la majorité d'entre elles étaient de la Colombie-Britannique ou de l'Ontario; il y a d'excellentes entreprises dans toutes nos régions. Plus de 100 contrats commerciaux ont été signés, mais ce n'était pas là l'objectif du voyage. Son but était d'établir des contacts afin de vérifier quels étaient les problèmes d'accès à ce marché.

Je ne passerai pas tous ces renseignements sur la Chine en revue. En ce qui concerne l'investissement étranger direct en Chine, les Chinois disposent d'une quantité énorme de capitaux. Ils ont besoin des ressources, mais encore davantage du savoir. Ce qu'ils cherchent, ce sont des entreprises canadiennes qui peuvent offrir des solutions en matière d'énergie solaire ou en matière de technologies de l'information et des communications. Je me garderai toutefois de mettre l'accent sur un seul secteur.

Nous avons actuellement en Chine cinq bureaux fédéraux comptant environ 23 employés dévoués. Nous en avons engagé d'autres sur place. Des bureaux représentant le Québec et l'Alberta sont également installés dans nos locaux. Nous faisons une expérience avec le China Business Council qui administre deux ou trois bureaux pour nous également. Nous mettons divers modèles à l'essai; certains seront efficaces et d'autres pas.

Des négociations en vue de la conclusion d'accords de promotion et de protection de l'investissement étranger sont en cours. Des négociations concernant l'Accord sur le transport aérien se dérouleront au mois de mars. Vous avez peut-être entendu parler du statut de destination approuvée que la Chine a accordé au Canada, statut dont plusieurs touristes chinois au Canada peuvent apprécier considérablement les avantages. Je pense par exemple qu'il y a environ actuellement 18 vols par semaine. Les transporteurs ont manifesté l'intention de porter le nombre de vols à environ 80 par semaine. La demande est probablement forte pour que l'on envisage de porter le nombre de vols de 15 à 80 par semaine. Cette décision aura des répercussions considérables sur le plan de l'immigration et en ce qui concerne les politiques en matière de visas, pour ne mentionner qu'un secteur.

Vous avez demandé des renseignements généraux sur l'Inde. Comme je l'ai mentionné, le ministre ira en Inde du 3 au 8 avril. L'Inde compte la deuxième population en importance au monde. Elle a une classe moyenne en rapide expansion. Elle présente un potentiel élevé pour l'établissement de partenariats dans le secteur de la science et de la technologie. Nous y avons établi trois grands bureaux et trois plus petits bureaux avec un nombre restreint d'employés canadiens, afin d'examiner les possibilités d'établissement d'échanges avec ce marché. Je rappelle que les négociations sur les APIE sont en cours. Nous examinons des secteurs comme ceux des services financiers, de l'énergie, des transports et quelques autres secteurs.

En ce qui concerne le Brésil, comme vous le savez, le premier ministre et le ministre y sont allés. C'est la quinzième économie mondiale en importance et elle est très différente des deux précédentes. Le Canada est très connu en Chine et relativement peu connu en Inde, mais je pense qu'il nous manque actuellement au Brésil des réseaux et de bons contacts comparables à ceux que nous avons dans les deux autres pays.

M. Menzies était là. Je pense que les questions concernant le Brésil sont très différentes de celles concernant les deux autres pays. Je pense que nous avons beaucoup de travail préparatoire à y faire avant d'être en mesure de faire une percée sur ce marché. Nous devons examiner l'état de nos relations avec le MERCOSUR et mettre l'accent sur l'intégration hémisphérique. Nous avons trois bureaux au Brésil et c'est, je pense, le seul pays au monde—il est toutefois possible que je fasse erreur... La semaine prochaine, vous accueillerez les représentants de EDC (Exportation et développement Canada). Cet organisme a actuellement deux bureaux au Brésil qui ont pour mission d'aider les exportateurs canadiens. Il en a un en Chine et en établira bientôt un en Inde.

● (1555)

Un autre thème que vous m'avez demandé d'aborder et dont je peux traiter en répondant à votre question est celui des questions sociales—je pense qu'elles ont été mises de l'avant au cours de notre rencontre avec les représentants des ONG—comme la responsabilité sociale des entreprises, comment les entreprises canadiennes s'en tirent sur ces marchés et quelle est la position du gouvernement, questions sur lesquelles nous avons des opinions bien précises.

Je devrais signaler que dans notre ministère, je préside également le groupe sur la responsabilité sociale des entreprises qui examine les problèmes des entreprises accusées de certaines irrégularités à l'étranger. Nous suivons des sessions de formation avec nos délégués commerciaux pour pouvoir faire savoir à des entreprises canadiennes, dans le cadre de contacts personnels, quelles sont les attentes des Canadiens et quel est le système de valeurs canadien.

Du même coup, des efforts comme ceux qui sont déployés par l'ACDI en Chine pour favoriser une réforme légale de la société civile sont mis de l'avant. Il s'agit, en l'occurrence également, d'efforts à l'échelle pangouvernementale. Les initiatives de l'ACDI, du ministère du Commerce et du ministère des Affaires étrangères exigent beaucoup de gouvernance et de relations horizontales.

Il est bon de signaler que nous venons d'entamer des discussions préliminaires avec la Corée au sujet de la possibilité de conclure un accord de libre-échange. L'équipe envoyée là-bas est rentrée la semaine dernière. Nous adoptons en l'occurrence une perspective légèrement différente, en prenant les questions liées au travail et à l'environnement en considération.

Pour conclure, je dirais que tout n'est pas pour le mieux dans ce domaine. Ce ne sont pas tous des marchés de taille considérable dans lesquels nous ferons une percée. Il est essentiel de gérer les risques en ce qui concerne ces pays. Il est essentiel d'avoir une bonne base d'analyse. Il est impératif d'examiner le type de soutien que le gouvernement peut offrir aux entreprises. Il est essentiel de mesurer les risques et de savoir exactement quels résultats nous voulons obtenir avant de nous lancer dans l'aventure. Il ne s'agit pas de régler un problème à coup de fric. Nous tenons vraiment à obtenir des résultats mesurables. J'espère qu'au cours des audiences que vous tiendrez à travers le pays, les Canadiens et les Canadiennes pourront formuler les résultats qu'ils voudraient obtenir. Comment évaluer si nous faisons vraiment du bon travail en Chine? Sur quelles bases? Si nous voulons assurer une présence au Kazakhstan, comment évaluer les résultats obtenus et savoir si nous avons procédé de la bonne façon?

Ces considérations nous amènent à la question d'un consensus au Canada. Je pense qu'il est absolument essentiel de parvenir à un consensus. Il ne s'agit pas uniquement d'un consensus au sein du gouvernement fédéral ou du gouvernement provincial ou d'un consensus des entreprises, mais d'un consensus général. Il est essentiel d'établir des liens avec les marchés partenaires. Le niveau politique est le premier niveau, parce que tous ces marchés ont des points communs et que les relations politiques revêtent une importance primordiale. Il est essentiel que des liens politiques soient établis avant que les entreprises puissent passer à l'action.

La participation des conseils commerciaux bilatéraux est indispensable. En Chine, j'ai mentionné le Conseil commercial Canada-Chine. Nous examinons les possibilités que présente le Conseil Canada-Inde et le Conseil Canada-Brésil. Comment ces conseils commerciaux peuvent-ils être plus efficaces que le gouvernement? Comment peut-on faire une percée sur ces marchés? Quelles sont les priorités et les possibilités de réduction des coûts? Quel est le degré d'engagement et de coopération à l'échelle du gouvernement et quelles ententes est-il essentiel de conclure?

Ce qui ressort de nos consultations—que nous avons tenues avant les vôtres parce que nous devons préciser les questions et savoir ce que nous allions en tirer—c'est que nous avons été surpris par l'optimisme manifesté. Je pense que les entreprises canadiennes sont persuadées qu'elles peuvent réussir partout pour autant que l'on veuille

à ce que les règles du jeu soient équitables, et c'est précisément notre tâche.

On accorde beaucoup plus d'importance à l'investissement, à l'innovation et au savoir que ce que nous avions prévu, mais les entreprises reconnaissent qu'il y a quelques années, elles pouvaient s'en tirer avec leur technologie légèrement dépassée alors qu'à l'heure actuelle, ce n'est plus le cas. Pour s'implanter sur la plupart de ces marchés, il est essentiel d'être à la fine pointe parce que c'est ce qui vous permet d'être concurrentiel. Il faut également avoir des prix compétitifs.

Il est en outre essentiel de déterminer la nature de nos intérêts sur les marchés prioritaires. J'ai mentionné la vigueur des communautés ethnoculturelles au Canada et j'ai signalé qu'elles pouvaient être intégrées à nos efforts. Il est essentiel de déterminer comment le partenariat nord-américain nous permettra de nous établir sur ces marchés.

La page 16 contient une diapositive très étoffée concernant le continuum des services à l'exportation. Son principal objet est d'exposer notre conception de nos relations avec les entreprises et avec les institutions, à travers le pays. Nous adopterions une approche analogue en ce qui concerne l'investissement, la science et la technologie et la continuation.

Le point de départ est la question de la boîte à outils dont nous avons besoin. Je pense que vous entendrez de nombreux commentaires sur les éléments de la boîte à outils au cours de vos déplacements à travers le pays et c'est précisément l'objet de la diapositive suivante.

• (1600)

Nous y énumérons quelques éléments. Cette énumération n'est pas exhaustive et, comme vous pourrez le constater dans certains des documents qui vous ont été remis, la Bibliothèque du Parlement a très bien examiné certaines de ces questions.

On pourrait avoir recours à divers instruments stratégiques, mais pas systématiquement sur tous les marchés. De quoi avons-nous besoin—et c'est la base analytique—pour nous implanter sur un marché déterminé? Quelles initiatives devons-nous prendre au niveau interne en matière d'éducation, d'immigration et de visas, et de formation axée sur les compétences? Quelle est notre présence à l'étranger? Comment intégrer des visites au palier fédéral et au palier provincial? Est-il préférable que les missions commerciales ne soient pas de trop grande envergure mais qu'elles soient plutôt restreintes et axées sur un secteur précis? Quelle est notre représentation sur place? Devrait-elle être fondée sur des infrastructures physiques ou est-il préférable d'envoyer diverses équipes ayant un objectif très précis?

Enfin, il faut en quelque sorte établir ensemble la stratégie. Encore faut-il disposer des ressources nécessaires. Il est essentiel de déterminer comment les entreprises veulent faire une percée sur ces marchés et si les missions commerciales...

Les renseignements sur les marchés ont une importance croissante. Les grandes entreprises ont un vice-président du marketing, un vice-président des finances et des vice-présidents pour tous les secteurs. Les PME n'ont toutefois pas une infrastructure aussi élaborée. De quel type de soutien ont-elles besoins de notre part? Elles ont besoin de réseaux, de contacts dans les régions et de renseignements sur les marchés pour que leur voyage soit rentable. Cet élément a une importance croissante et nous réaffectons un pourcentage croissant de nos ressources à ces types d'activités. Il est essentiel de disposer de politiques et d'outils d'investissement plus ciblés et d'intensifier les activités nationales de promotion afin de veiller à ce que les habitants des diverses régions du pays soient conscients des débouchés.

Comme je l'ai mentionné, au cours des prochaines semaines, des prochains mois, voire des prochaines années, nous tenterons d'élaborer un document stratégique, mais je ne pense pas être en mesure d'affirmer qu'une vaste stratégie définitive sera mise en place en ce qui concerne le Brésil parce que, d'ici à ce que ce document soit établi, nous serons passés à l'étape suivante puisque les accords nécessaires seront en place.

Je pense que j'en resterai là, monsieur le président. Je répondrai volontiers à vos questions et écouterai vos suggestions avec intérêt.

Je tiens à vous remercier chaleureusement d'avoir accepté de vous déplacer à travers le pays pour avoir des discussions avec vos clients et avec mes clients. Je pense que c'est pour nous tous une occasion en or; d'ailleurs, en ce qui nous concerne personnellement, nous n'avons plus vu depuis longtemps un aussi grand nombre de personnes intéressées à participer à des discussions sur le sujet.

Si l'on remonte à l'époque de l'ALE et de l'ALENA, un grand nombre de personnes étaient effectivement intéressées aux questions liées au libre-échange, mais je ne pense pas que l'on ait jamais vu un aussi grand nombre d'entreprises et d'ONG intéressées à participer à une discussion de ce type; c'est donc un exercice très différent cette fois-ci.

Je vous remercie pour votre attention.

Le président: Nous vous remercions à nouveau pour votre excellent exposé et pour vos encouragements en ce qui concerne nos déplacements à travers le pays. Je pense que, compte tenu des réponses et du type d'organisations qui souhaitent participer, cette entreprise posera un défi de taille. Nous avons précisément des difficultés à coordonner et à gérer tout cela de notre mieux. Je suis toutefois convaincu que nous recueillerons des commentaires encourageants.

J'invite mes collègues à vous poser des questions.

Le premier sur la liste est M. Menzies.

M. Ted Menzies (MacLeod, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

C'est toujours un grand plaisir d'entendre vos commentaires enthousiastes, monsieur Sunquist. Je m'en réjouis toujours d'avance.

C'est un sujet que vous connaissez très bien et je pense que nous partageons votre étonnement au sujet du nombre d'entreprises canadiennes qui vous ont accompagné en Chine; c'est probablement ce qui explique pourquoi la Chine est un sujet qui revient très souvent dans nos discussions. Ce pays offre des débouchés énormes, mais il est aussi un sujet de préoccupations pour de nombreux Canadiens. Pas plus tard que la semaine dernière, on nous a fait part à la Chambre des préoccupations suscitées par les producteurs à faible coût. Le milieu de travail est totalement différent du milieu de travail canadien et, en notre qualité de représentants des Canadiens,

il est essentiel que nous soyons les porte-parole de ces préoccupations. Je sais que vous n'avez pas de solution à proposer, mais voici tout de même ma première question: comment faut-il aborder ce problème?

L'autre question qui est revenue assez souvent sur le tapis ces derniers temps est: comment atteindre un certain équilibre compte tenu du fait que le Canada est dépendant des échanges commerciaux? Il est dépendant des échanges commerciaux avec plusieurs de ces marchés émergents. Vos commentaires à l'effet que nous ne pouvons pas être uniquement dépendants des États-Unis sont absolument pertinents; il n'est pas absolument nécessaire que nous cessions totalement d'accorder de l'importance à nos échanges avec les États-Unis, mais il est souhaitable cependant que nous mettions l'accent sur de nouveaux marchés, notamment sur ces marchés émergents. Comment concilier nos relations avec certains de ces pays avec les atteintes aux droits de l'homme qui y sont commises? Il ne faut pas oublier que c'est un sujet qui nous préoccupe au plus haut point, en tant que démocratie, et que nous sommes d'ardents partisans de la liberté. Comment le Canada peut-il concilier toutes ces considérations? Ce n'est pas une question à laquelle il est facile de répondre, mais j'attends impatiemment votre réponse enthousiaste.

Ces pays ont un revenu disponible accru. Au cours du voyage que j'ai fait en Chine avec le ministre de l'Agriculture, nous avons constaté que les Chinois n'augmentent pas leur production de matières premières, à savoir de blé, mais qu'ils produisent des cultures à intrants plus élevés comme des légumes parce qu'ils peuvent nous acheter du blé à bon marché. Je suis impatient que l'on mette en place chez nous un mécanisme de marketing qui ne soit pas un monopole, pour pouvoir transformer ce blé en farine et exporter celle-ci en Chine. Ne serait-ce pas une idée originale? Nous n'exportons plus de farine vers ce pays depuis 1939, année où l'on a établi cette géniale Commission canadienne du blé. En tout cas, c'est une de mes bêtes noires.

Les Chinois modifient leurs habitudes alimentaires. Avec l'augmentation de leur revenu, ils ont davantage tendance à consommer de la bière et du boeuf. Comment avoir accès à ce marché? Nous avons enregistré certaines réussites dans l'exportation du porc, mais quels sont nos débouchés sur le marché de la bière et sur celui du boeuf?

Ce sont trois questions toutes simples.

• (1605)

M. Ken Sunquist: J'en cherche une simple à laquelle je pourrais répondre d'abord, mais je n'en trouve pas.

Des voix: Oh, oh!

M. Ken Sunquist: Je répondrai donc d'abord à votre première question concernant les producteurs à faible coût. Si c'était là le seul problème, on pourrait toujours avoir recours à divers mécanismes antidumping et à des droits compensateurs. Je pense que le problème auquel nous serons de plus en plus confrontés est celui de la concurrence chinoise dans les secteurs dans lesquels nous prospérons et qu'il ne sera pas nécessairement lié au coût de la main-d'oeuvre. Je pense que vous avez vu les chiffres indiquant que la Chine est maintenant le principal pays producteur de téléviseurs. Vous avez également pu constater que l'Inde a une industrie du logiciel qui fait concurrence à Silicon Valley.

Il y a cinq ans, le problème se situait indéniablement au niveau de la production à faible coût et il est toujours présent ... Permettez-moi d'utiliser un exemple. J'ai eu dernièrement un entretien avec des représentants de l'Association canadienne des producteurs d'acier. En ce qui la concerne, le problème ne se situe pas au niveau du coût; il est dû au fait que les Chinois ont racheté toute la mitraille d'acier qu'il y avait à acheter au Canada pour la transformer en acier de toute première qualité et qu'ils font en fait concurrence à l'acier neuf que nous produisons avec cet acier fabriqué avec de la mitraille.

En l'occurrence, le problème est de savoir quelle est la stratégie des Chinois dans divers secteurs. Il ne se situe pas toujours au niveau du faible coût de production. Le problème réside de plus en plus dans le fait que, comme le dit le vieux dicton, ils nous coupent l'herbe sous le pied. Nous devons faire face à la concurrence des Chinois sur le marché américain dans des secteurs où nous ne nous attendions pas à leur présence parce qu'il ne s'agit pas nécessairement de secteurs dans lesquels le facteur primordial est le faible coût, mais de secteurs à forts intrants de capital ou de secteurs axés sur le savoir. Je n'évade pas votre question. Je pense que le problème était lié au faible coût de la main-d'oeuvre il y a quelques années, mais nous faisons face actuellement à la concurrence chinoise dans un nombre bien plus élevé de secteurs et il est essentiel que nous soyons vigilants.

Votre deuxième commentaire porte sur l'équilibre à chercher entre les échanges commerciaux et le respect des droits de la personne. Je ne considère pas nécessairement qu'il s'agisse de la recherche d'un équilibre pour la simple raison que les Canadiens établis là-bas véhiculent des valeurs canadiennes. Je ne connais pas de fonctionnaire ou d'entreprise qui renonce aux valeurs canadiennes pour gagner cinq cents de plus.

Je comprends votre commentaire, mais je constate que la plupart des entreprises canadiennes actives sur ce marché ont pris conscience des problèmes, qu'elles choisissent très minutieusement leurs partenaires et que leurs relations d'affaires sont basées sur les valeurs canadiennes. Permettez-moi de citer un exemple. Une entreprise canadienne dont je tairai le nom a fait parvenir à ses cadres en Chine un avis leur indiquant qu'ils pouvaient agir comme bon leur semble pour autant que cela ne fasse pas les manchettes du journal *The Globe and Mail* et du journal *Le Devoir* le lendemain. C'est une façon intéressante et simple de s'exprimer mais le message est qu'il est essentiel non seulement de rester dans la légalité mais aussi de respecter le système de valeurs des Canadiens et de se demander si ceux-ci accepteraient ce type d'activité.

J'ai eu la chance de participer à la toute première mission de l'Équipe Canada en 1994 alors que, pour la première fois si je ne m'abuse, le respect des droits de la personne n'était pas formulé comme une question d'équilibre mais comme le fondement de nos activités. Il n'était pas question de compromis; le respect des droits de la personne est un principe fondamental pour le Canada. C'est intéressant, parce qu'à cette réunion, l'ex-premier ministre Chrétien et deux premiers ministres provinciaux ont été ceux qui ont le mieux donné le ton à cet égard; en effet tous les premiers ministres des provinces étaient là, avec des représentants du gouvernement fédéral, et ce sont des personnes comme le premier ministre Rae et le premier ministre Romanow qui ont donné le ton du débat sur certaines questions liées aux droits de la personne. Personne n'a contesté; c'était l'opinion de tous.

J'ai assez bonne opinion de la plupart des entreprises canadiennes. Il y en a toujours certes quelques-unes qui adoptent une approche différente, mais vous les connaissez et moi aussi; c'est en partie à ce niveau que se situe le problème.

Je laisserai à d'autres personnes le soin de faire des commentaires sur la Commission canadienne du blé, mais j'ai apprécié votre observation concernant la bière et le boeuf. Le régime alimentaire des Chinois change effectivement. Ils consomment de moins en moins de riz et de plus en plus de blé, de farine et de pain. On vend de plus en plus de cognac à Hong Kong et de moins en moins de saké. Par conséquent, les habitudes alimentaires changent. Ces changements nous ont ouvert de nombreux nouveaux débouchés dans des secteurs comme celui de l'orge, qu'elle soit vendue par la Commission canadienne du blé ou non. L'orge est sur le marché et nous n'avions aucune présence dans ce secteur il y a quelques années.

● (1610)

En ce qui concerne le boeuf, je pense que les ventes de boeuf de la Canada Beef Export Federation à Hong Kong se chiffraient il y a un an à 3 millions de dollars par mois alors qu'aujourd'hui, elles sont supérieures à 10 millions de dollars par mois. Je pense donc que les goûts deviennent plus sophistiqués, qu'il s'agisse de consommation de boeuf, de bière ou de porc, et qu'ils correspondent davantage à ce que nous pouvons offrir.

Je ne sais pas si j'ai abordé tous les points que vous avez soulevés; j'en ai abordé quelques-uns, en tout cas.

Le président: Parfait. Merci beaucoup.

Mr. Paquette, please.

[Français]

M. Pierre Paquette (Joliette, BQ): D'abord, je vous remercie de votre présentation. Il s'agit d'un sujet extrêmement vaste. À l'heure actuelle, on en est surtout à tendre des perches et à lancer des filets. Par conséquent, mes questions seront peut-être un peu larges. Éventuellement, cela servira peut-être à systématiser notre façon de travailler.

Vous avez dit que lorsque les entreprises canadiennes allaient en Chine, elles y amenaient des valeurs canadiennes. Inversement, quand les entreprises chinoises viennent investir ici, est-ce qu'elles amènent avec elles des valeurs chinoises? Par exemple, quand China Minmetals Corporation a voulu acheter la compagnie Noranda, est-ce qu'on aurait dû s'inquiéter pour ce qui est de la gestion? Il me semble un peu exagéré de penser que la présence de nos entreprises là-bas va avoir un effet en matière de droits humains, de droits du travail, etc. Remarquez que le Canada n'est pas bien placé pour prendre position, étant donné qu'il n'a pas signé plusieurs des conventions de l'Organisation internationale du Travail. Bref, il me semble donc qu'il faudrait plus que cela.

Je vous donne l'exemple de Gilden, qui vient de fermer deux filatures pour des raisons qui n'ont rien à voir, en fait, avec les marchés émergents: c'était tout simplement le protectionnisme américain qui était en cause ici. Il reste que cette compagnie avait été critiquée par un organisme américain pour s'être adonnée à des pratiques syndicales critiquables au Honduras. Le Fonds de solidarité FTQ a retiré pour l'équivalent de 30 millions de dollars d'actions de cette compagnie. Disons que cette dernière s'est ensuite amendée. Est-ce que le gouvernement canadien ne pourrait pas en faire davantage, par exemple en disant aux entreprises canadiennes qu'il faudrait adopter un code d'éthique? Ce dernier pourrait avoir un effet d'entraînement sur la main-d'oeuvre, les entreprises et l'économie des régions où les entreprises canadiennes s'établissent. C'est une suggestion.

On parle de marchés émergents, mais une des choses qui me dérange à leur sujet, c'est que dans certains cas, il s'agit d'endroits où les inégalités sont absolument effrayantes, en termes économiques. Le Brésil, par exemple, est sûrement le pays le plus inégalitaire de la planète, du moins je le crois. Quoi qu'il en soit, il y a là 30 millions de personnes extrêmement riches et plusieurs dizaines de millions de personnes extrêmement pauvres. Nous voyons peut-être le Brésil comme un marché émergent, et il est certain que pour les entreprises désirant s'installer et investir là-bas, une main-d'oeuvre peu dispendieuse peut être un avantage. Les entreprises canadiennes qui veulent exporter au Brésil risquent, au contraire, d'être désavantagées par ce marché émergent où il y a une croissance des inégalités.

Même la Banque mondiale a récemment servi un avertissement à la Chine et à l'Amérique latine en ce qui concerne cet accroissement des inégalités, qui permet à une minorité de s'enrichir et empêche le reste de la population de profiter de la richesse. Dans ce contexte, si on adoptait une stratégie à l'égard de certains marchés émergents, il faudrait s'assurer que ce soit une stratégie gagnante, autant pour les entreprises qui veulent investir dans ces marchés que pour les entreprises qui veulent se contenter d'exporter à partir d'ici. Comme je vous le disais, on en est encore à l'étape d'une réflexion globale.

Le dernier point à propos duquel j'aimerais obtenir votre avis est le suivant. J'ai été plutôt surpris, à l'occasion de la rencontre de l'APEC, de constater que le Canada repoussait du revers de la main la proposition—je pense qu'elle venait des Chiliens—voulant qu'on négocie une zone de libre-échange de l'APEC, d'autant plus que, quelques jours plus tard, on annonçait qu'on entreprenait des négociations de libre-échange avec la Corée du Sud. Est-ce que le Canada a décidé d'adopter, face aux marchés émergents, une stratégie qui se rapprocherait davantage, au plan des accords, d'une entente bilatérale? Compte-t-il en outre abandonner le projet de la Zone de libre-échange des Amériques ou d'autres zones de libre-échange dont on pourrait tirer parti, par exemple la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique?

Ce sont là des questions très générales, mais comme je vous le disais, nous en sommes à essayer de trouver des pistes qui nous permettraient de structurer notre réflexion.

• (1615)

M. Ken Sunquist: Merci, mais je pense que pour moi, les nuances de votre question sont très difficiles à rendre en français.

[Traduction]

Vous posez des questions qui sont larges, mais très complexes et très détaillées, et je vous en remercie, parce qu'il s'agit du type de questions auxquelles il faut s'attaquer de front pour pouvoir réellement dégager un consensus au Canada.

Vous posez une question sur les intérêts canadiens. Sans viser une entreprise en particulier, qu'il s'agisse de la Minmetals ou d'une autre, je pense qu'une des constatations que nous avons faites au cours de ce voyage—et le ministre Peterson a eu une rencontre avec une dizaine des investisseurs chinois potentiels très importants—est que, comme nous l'avons signalé à maintes reprises et pas seulement en Chine, nous avons à notre disposition une Loi sur Investissement Canada, qui a pour but de maximiser les avantages que présentent pour le Canada les investissements étrangers d'envergure. Il n'y avait pas d'ordre du jour secret. Nous avons veillé à ce que les personnes concernées soient conscientes du fait que le ministre de l'Industrie Emerson est responsable. Nous leur avons dit que nous nous intéressions à tous les projets éventuels mais qu'ils seraient examinés soigneusement.

C'était donc clair.

Je pense que les problèmes qui se posent diffèrent selon le type d'entreprise. Dans les secteurs extractifs, dans celui des ressources naturelles par exemple, il est possible que divers problèmes liés à l'environnement ou à la main-d'oeuvre se posent alors que dans d'autres secteurs, les problèmes peuvent être différents.

En ce qui concerne ce que vous mentionniez il y a quelques minutes, je pense effectivement que le message que nous tentons de transmettre aux Chinois est que, lorsqu'ils font affaire avec le Canada, ils doivent se soumettre à certaines obligations.

Je pense que nous avons examiné certains des problèmes... Un cas qui me vient à l'esprit est celui d'une usine textile québécoise dont les portes n'ont pas été fermées de façon permanente, mais qui a dû suspendre ses activités pour le moment pour une question de visas. Il s'agit en l'occurrence de déterminer combien de travailleurs chinois il faut faire venir à cette usine. La position du gouvernement canadien est très claire: il n'est pas nécessaire de faire venir tous les travailleurs de Chine. Nous voulions défendre la situation de la main-d'oeuvre dans la province.

C'est pourquoi nous prenons bonne note de votre commentaire; nous devons faire preuve de vigilance chaque fois que nous agissons.

Il y a deux ans, nous avons mis en oeuvre un programme de formation pour tous nos délégués commerciaux, peu importe qu'ils soient aux États-Unis, en Chine ou au Brésil. Il s'agissait d'une formation sur la responsabilité sociale des entreprises. On s'attend à ce que nos délégués discutent de la situation locale dans des entretiens personnels avec des clients d'affaires canadiens. Bien entendu, dans certains pays, cela ne pose relativement pas de problèmes mais, dans d'autres, il en est autrement. Nous devons signaler aux entreprises qu'elles ne peuvent pas agir comme elles pensent devoir le faire sur un marché étranger parce qu'une telle façon d'agir va à l'encontre des lois canadiennes et qu'elles s'exposeraient à des poursuites au Canada.

Il s'agit de sensibiliser constamment les bonnes entreprises canadiennes, grandes et petites, aux obligations qu'elles ont en tant qu'entreprises canadiennes.

Vous avez fait allusion aux inégalités suscitées par une main-d'oeuvre bon marché. Je vous accorde que lorsqu'on... Je pense que nous sommes allés à un endroit en Chine où l'entreprise concernée avait quatre employés chargés de faire des logiciels, qui étaient rémunérés 10 \$ de l'heure, mais c'était 10 \$ pour les quatre employés. Quand on voit cela, on se demande comment on pourrait faire face à cette concurrence. Il faut en fait plutôt examiner de quel produit il s'agit et, en l'occurrence, il s'agissait d'un produit que l'on ne fabriquait pas de toute façon au Canada parce qu'il se situait plus bas sur la chaîne des valeurs.

En ce qui concerne vos questions, je répondrais comme je l'ai fait aux questions de M. Menzies, c'est-à-dire qu'il n'est pas question de brader les droits de la personne, de faire des compromis sur les droits de la personne pour favoriser les échanges commerciaux. Je ne pense pas qu'il faille se laisser prendre au jeu et considérer ces deux facteurs comme incompatibles. Je pense qu'en tant que citoyens d'un pays probablement plus dépendant des échanges commerciaux que tout autre pays membre du G8, il nous incombe de veiller à ce qu'à plus ou moins longue échéance, toutes les entreprises canadiennes respectent les normes que nous avons établies—et qu'en fait vous, les députés, avez établies. Vous remarquerez de temps à autre une entreprise canadienne qui ne les respecte pas; il est par conséquent nécessaire de rester à l'affût pour les repérer.

Vous avez posé une autre question. Au Brésil ainsi que dans d'autres pays et au Chili, au cours des réunions de l'APEC, on s'est posé des questions sur l'orientation et les initiatives à prendre et on s'est demandé s'il ne faudrait pas conclure davantage d'ententes bilatérales et s'il faudrait maintenir le libre-échange des Amériques. Le gouvernement brésilien a été relativement direct avec le premier ministre et le ministre; il a signalé que les échanges commerciaux entre le Canada et le MERCOSUR étaient la voie à suivre. En fait, des discussions sur cette question se sont déroulées à Ottawa hier et aujourd'hui même.

• (1620)

L'objectif est indéniablement d'établir une zone de libre-échange américaine. C'est ce que nous voulons. L'important est de savoir comment atteindre cet objectif, s'il faut passer par le MERCOSUR ou envisager d'autres options.

Nous venons de nous réunir en Corée pour y évaluer les possibilités pour nous. Comme je l'ai mentionné, nous voulions que les questions liées au travail et à l'environnement soient prises en considération dans tout type d'accord. Ce ne sont que des préliminaires et il s'agit davantage d'examiner les possibilités pour nous et pour les Coréens et de trouver une formule satisfaisante.

L'autre question importante dans ce contexte est le travail préparatoire à la réunion ministérielle sur l'OMC qui se tiendra à Hong Kong au mois de décembre. De nombreux pays tentent actuellement d'examiner attentivement les prises de position qu'ils devraient adopter au sujet de diverses questions et c'est par conséquent un moment opportun pour avoir des entretiens avec la Corée ou les pays d'Amérique du Sud parce que nous pouvons faire valoir notre point de vue et eux le leur. C'est un exercice très utile sur le plan bilatéral mais il est également dans le contexte des préparatifs aux discussions sur l'OMC qui se dérouleront à Hong Kong.

Bien que j'apprécie cette discussion, je devrais peut-être en rester là pour l'instant pour laisser place à d'autres questions, parce que nous avons beaucoup de sujets à aborder.

Le président: Madame Jennings.

L'hon. Marlene Jennings (Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Lib.): Thank you. Je vous remercie sincèrement.

Je m'excuse d'avoir manqué la première partie de votre exposé, mais j'ai examiné le document d'accompagnement des diapositives qui a été préparé.

J'ai deux questions à poser.

Pour la grosse majorité des pays qui représentent des marchés émergents pour le Canada, nos dispositions législatives et réglementaires en matière d'immigration exigent que les personnes qui souhaitent venir au Canada aient un visa de visiteur. Plusieurs cas m'ont été soumis, dont un encore pas plus tard qu'hier. Une entreprise de ma circonscription qui fait affaire sur un des marchés émergents que vous venez de mentionner a des relations d'affaires stables liées à la vente de ses services. À de nombreuses occasions, au cours du processus de négociation précédant la signature des contrats, l'autre entreprise concernée, son entreprise cliente ou cliente en puissance, a souhaité venir inspecter ses locaux au Canada, ce qui est légitime. Elle veut s'assurer que notre entreprise possède effectivement les locaux qu'elle affirme avoir et qu'elle a la capacité de fournir le produit au niveau de qualité et dans les délais requis, mais lorsque les représentants de l'entreprise étrangère font une demande de visa, Immigration Canada refuse de les leur accorder.

J'aimerais savoir si vous avez déjà mis en place une politique en vertu de laquelle vous êtes en contact avec nos agents d'immigration en Inde, au Brésil, en Chine, en Corée du Sud, au Togo—quoique je doute que nous fassions beaucoup affaire avec le Togo, compte tenu du niveau de corruption dans ce pays—ou dans quelque autre pays, qui vous permette de confirmer qu'il s'agit d'une entreprise légitime. Autrement dit, êtes-vous en mesure de vérifier si l'entreprise canadienne a effectivement fait affaire dans ce pays et si cette autre entreprise est effectivement sa cliente. C'est donc très important. Cela fait-il partie de votre stratégie? Dans l'affirmative, j'aimerais pouvoir dire aux représentants de l'entreprise de ma circonscription de communiquer avec l'agent du Bureau canadien du pays émergent en question, qui pourra l'aider parce qu'on refuse d'accorder des visas à ses clients. C'est ma première question.

La deuxième question est: quels sont les critères sur lesquels on se base pour fixer ou établir le nombre de bureaux canadiens qui seront ouverts et le nombre d'employés qui y seront affectés, dans les trois pays émergents que vous avez mentionnés? J'ai constaté qu'en Chine, cinq bureaux avec un total de 23 employés avaient été établis alors qu'en Inde, où le nombre d'habitants est à peu près le même, il y a six bureaux et huit employés et qu'au Brésil, il y a trois bureaux mais huit employés, soit le même nombre qu'en Inde. Je voudrais savoir quels sont les critères.

Enfin, le gouvernement américain est devenu un promoteur enthousiaste de l'établissement de zones de libre-échange à l'intérieur du pays et il participe actuellement à une stratégie mise en place par les autorités municipales et les États ayant pour but d'attirer les entreprises, les produits, etc., au pays, donnant ainsi aux entreprises américaines un canal de communication et un avantage concurrentiel. L'établissement de zones de libre-échange au Canada est-il considéré par Commerce international comme une possibilité de donner à nos entreprises un certain avantage concurrentiel?

Comme vous l'avez mentionné vous-même, les entreprises canadiennes ne seront jamais concurrentielles dans certains secteurs. Les Chinois pourront toujours l'emporter sur elles et expédier leurs produits aux États-Unis. Dès lors, ne pouvons-nous pas tirer parti de la situation et...

Ce sont les trois questions que je voulais poser pour l'instant.

• (1625)

M. Ken Sunquist: Je vous remercie.

La première question est une question complexe, mais j'ai une bonne réponse. Elle porte sur les visas. Il est indéniable qu'il soit plus difficile d'obtenir des visas depuis les événements du 11 septembre; il s'agit d'assurer notre propre sécurité et la sécurité aux frontières; je tiens donc à être honnête en ce qui concerne cette question. Mais un...

L'hon. Marlene Jennings: Permettez-moi de vous interrompre. Le pays émergent pour lequel l'entreprise de ma circonscription a des problèmes est la Chine et pas l'Inde.

M. Ken Sunquist: Oui, et en fait, il y a un lien entre cela et la question que vous nous posez pour savoir si cela fait partie de notre stratégie. Absolument, et c'est nécessaire. Il est essentiel de résoudre le problème à de nombreux niveaux. En ce qui concerne l'éducation, par exemple, le ministère de l'Immigration examine maintenant les règlements applicables aux étudiants vivant au Canada pour déterminer s'ils peuvent travailler et quelles sont les contraintes.

• (1630)

L'hon. Marlene Jennings: Un projet pilote est actuellement en place.

M. Ken Sunquist: On a effectivement mis en place des initiatives de ce type.

En fait, l'agent d'Immigration Canada qui dirige actuellement le bureau de l'immigration à Beijing est peut-être le meilleur au monde; ce bureau a une capacité opérationnelle considérable et traite jusqu'à environ 80 000 visas par an; il fait de l'excellent travail. Le système de destination approuvée sera bientôt en place et, par conséquent, nous recevrons plusieurs centaines de milliers de demandes de plus. Comment faire face à la situation? C'est en fait la question que vous abordez.

Le pire obstacle sur le plan du commerce et de l'investissement est que le nombre de demandes de visas est tellement élevé que les demandes des personnes qui doivent absolument venir au Canada se retrouvent au bas de la pile et que ces personnes doivent attendre environ six mois. Après un délai aussi long, l'occasion d'affaires a disparu. C'est donc un problème et il est essentiel de le résoudre.

L'autre problème qui se pose est que, dans certains pays, la fraude est pratique courante. Je ne veux pas dire qu'elle est omniprésente, mais suffisamment fréquente que pour forcer nos jeunes agents de l'immigration chargés des visas de jouer à la police à l'étranger alors que cela n'est pas censé faire partie de leurs fonctions. Si une entreprise chinoise veut par exemple envoyer cinq personnes pour venir vérifier les installations d'une entreprise canadienne, ce qu'elle fait, c'est qu'elle propose quatre représentants légitimes et vend la cinquième place à une personne qui veut seulement les accompagner, puis disparaître dans la nature.

On est alors forcé de faire un suivi pour savoir quelles sont les personnes qui font une demande de bonne foi. De nombreuses personnes doivent tenter de déterminer qui est la cinquième personne et tenter de vérifier si sa demande est légitime. Cela ralentit le processus. Nous traitons un nombre record de demandes de visas, mais il s'agit d'une situation complexe. Le ministère de l'Immigration fait du bon travail, mais il a besoin d'employés supplémentaires. Certaines questions se posent au sujet des droits conférés par la Charte, ainsi que de nombreuses autres questions. Des criminels ont quitté la Chine et sont incarcérés dans des prisons canadiennes en vertu d'ordonnances de détention ou de renvoi, mais ils sont toujours là.

L'hon. Marlene Jennings: Je vais vous interrompre là. Je ne parle pas d'un cas ou de cas où les visas ont finalement été accordés, mais d'un cas où le retard était tel que l'entreprise chinoise a décidé de laisser tomber. Je parle de cas où des relations stables ont été établies entre l'entreprise chinoise et l'entreprise canadienne. Les deux entreprises sont en négociation et ont peut-être atteint les dernières étapes du processus de négociation d'un contrat. L'entreprise canadienne a des antécédents une bonne performance et l'entreprise chinoise veut envoyer une équipe d'employés—je présume de cadres supérieurs—pour faire l'inspection finale avant de signer le contrat, mais les services d'immigration canadiens en Chine refusent d'accorder les visas. Dans ce cas, la signature du contrat est très compromise. Dans un cas, il s'agissait d'un contrat d'environ 200 millions de dollars et ce contrat est tombé à l'eau.

M. Ken Sunquist: Je suis, bien entendu, dans votre camp dans ce cas-ci. Pour faire des affaires, il faut traverser les frontières et il est impératif que le processus d'octroi des visas soit accéléré. Vous avez donc parfaitement raison. Si je peux vous être de quelque utilité, je pourrais peut-être vous parler après la séance de la façon d'envisager ce problème parce que nous ne sommes pas du tout au courant de la situation.

L'hon. Marlene Jennings: C'est ce que je voulais dire.

Il s'agit de visiteurs commerciaux qui veulent venir au Canada ou qui présentent une demande de visa de visiteur pour des motifs commerciaux. Normalement, ils sont invités par une entreprise canadienne qui veut signer un contrat ou qui les invite pour d'autres motifs. À quel niveau le ministère du Commerce international intervient-il, s'il intervient?

M. Ken Sunquist: Si le ministère du Commerce international est au courant et si l'entreprise canadienne l'a averti, nous donnons alors une référence du délégué commercial en chef à l'agent d'immigration en chef et, dans 99 cas sur 100, tout ce passe très bien.

L'hon. Marlene Jennings: C'est le principe.

M. Ken Sunquist: Par conséquent, c'est le délégué commercial en chef ou l'agent d'immigration en chef, c'est-à-dire les deux gestionnaires de programmes, qui peuvent s'en charger.

Comme je l'ai mentionné, une question de protection des renseignements personnels entre en ligne de compte et, sans connaître le cas précis ni les entreprises concernées, nous ne pouvons pas dire si elles devraient ou ne devraient pas...

L'hon. Marlene Jennings: Je comprends, mais ce n'est pas...

• (1635)

M. Ken Sunquist: Nous prenons toutefois bonne note de votre remarque, à savoir qu'il est essentiel que nous comprenions que ces personnes devront faire des voyages, qu'il s'agisse de Canadiens qui iront en Chine ou de Chinois qui viendront au Canada, ou de Coréens, ou encore d'habitants d'autres pays. Les visas facilitent les voyages entre deux pays.

L'hon. Marlene Jennings: Je vous remercie.

M. Ken Sunquist: Sans vouloir m'éterniser sur le sujet, en ce qui concerne les zones de libre-échange, pour être franc, je ne pense pas que notre ministère ait consacré beaucoup de temps ou d'efforts à cette question au cours des 12 derniers mois. C'est certainement une question qui concerne de nombreux secteurs de l'appareil gouvernemental. Il sera nécessaire de consulter bien des ministères. C'est une question qui relève du ministère des Finances, d'Industrie Canada, de notre ministère...

Nous examinons certaines expériences, dans le contexte de la porte d'accès à la région du Pacifique et de diverses autres questions. C'est donc une question que l'on examine. J'ignore si l'on a fait des progrès importants à cet égard. Je pourrais vérifier et vous en reparler.

L'hon. Marlene Jennings: Et la question des critères sur lesquels on se base pour déterminer le nombre de bureaux...

M. Ken Sunquist: En ce qui concerne les critères, nous avons ce que nous appelons une liste des intérêts commerciaux canadiens, fondée sur les exportations, l'investissement et la technologie. Il s'agit d'une approche analytique qui a pour but de tenter de déterminer où pourraient être nos partenaires. C'est sur la base de ces critères que nous examinons le degré de difficulté et, par conséquent, nous n'avons pas besoin d'un aussi grand nombre d'employés à Dallas qu'à Chongqing. Des considérations linguistiques et diverses autres considérations entrent également en ligne de compte. Le niveau de difficulté est le facteur déterminant.

Par ailleurs, les chiffres que j'ai sous les yeux, que vous venez d'utiliser, sont révélateurs des problèmes qui se posent sur le marché chinois, auxquels nous n'avons pas consacré beaucoup de temps ni d'attention au cours des dix dernières années. En Inde, pays avec lequel nous n'avons repris nos relations économiques que depuis peu, nous commençons à faire le nécessaire, avec l'ouverture du bureau de Mumbai et d'autres installations, et nous augmentons le nombre de délégués commerciaux. En ce qui concerne le Brésil, nous sommes en retard, même si les statistiques indiquent que le nombre d'employés est le même. Le cas de l'Inde est toutefois un peu plus facile à régler en raison du facteur linguistique. Nous pouvons en fait engager quelques agents de plus sur place également.

Par conséquent, nous examinons constamment la situation et je pense qu'une des conclusions qui se dégagera de votre rapport, et qui fera indéniablement partie d'une stratégie permanente pour nous, est qu'il sera essentiel de se demander où il sera nécessaire d'affecter des employés.

Il y a également la question des villes. Pour reprendre le chiffre que nous avons en ce qui concerne la Chine, il y a dans ce pays-là 53 villes dont le nombre d'habitants est supérieur à un million. Par conséquent, si nous avons six bureaux, cela veut-il dire que nous renonçons aux autres régions? On peut toujours voyager, mais on n'a pas les mêmes contacts locaux. Par conséquent, il est essentiel de déterminer où il faudrait placer les agents.

Il y a d'autres arguments qui entrent en ligne de compte et, en ce qui concerne la Turquie, sa capitale est Ankara mais ce n'est pas la ville où les affaires se font, mais plutôt à Istanbul. Pourtant, les délégués commerciaux sont installés à Ankara et ils vont à Istanbul une fois par semaine.

Je pense qu'un des avantages d'un ministère du Commerce international—et je m'éloigne légèrement du sujet—est qu'il peut mettre l'accent sur les endroits où l'on peut faire affaire. Par conséquent, si nous devons aller à Istanbul, c'est peut-être l'endroit où nos délégués devraient être établis tout en rendant des comptes à l'ambassade, mais ils seraient dans un endroit différent. Si l'on fait davantage d'affaires à Mumbai, un seul préposé à la politique commerciale suffirait peut-être à Delhi. Il faut étudier la situation et déterminer où notre présence est essentielle, et dans quel secteur. J'espère que les discussions que vous aurez à travers le pays nous l'indiqueront.

L'hon. Marlene Jennings: Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie, madame Jennings.

Monsieur Sunquist, je vous remercie chaleureusement d'intervenir dans ce dossier en ce qui concerne l'immigration parce qu'à plusieurs occasions, des personnes de diverses régions du monde—vous avez mentionné la Turquie—viennent à Toronto, c'est-à-dire dans ma région, pour établir une entreprise très prospère. La personne vient une fois par an pour s'assurer que tout tourne rond. Le ministère de l'Immigration accorde un visa de visiteur à la première demande mais refuse de renouveler le visa lorsque la même personne présente une nouvelle demande un an plus tard. Ça n'a pas de sens. Les députés doivent alors aller frapper à la porte du ministre qui est déjà assez occupé sans cela, et c'est tout...

De telles situations sont parfois sidérantes.

Vous avez mentionné le nombre croissant de visiteurs de Chine. C'est formidable, parce que je me souviens que lorsqu'on a créé la commission du tourisme, l'objectif était d'attirer des visiteurs au Canada. Lorsque les étrangers veulent visiter notre pays, nous les en empêchons et nous les empêchons de venir dépenser leur argent ici.

Pour conclure, je suggère qu'on en reparle à notre prochaine réunion.

M. Ken Sunquist: Je pense que c'est une question importante dont vous entendrez parler partout où vous irez. Le ministère de l'Immigration—si je peux donner ma version des faits—fait le meilleur travail possible, compte tenu des ressources dont il dispose et des contraintes qu'il a. Le système est fondé sur la gestion des risques. Si une centaine de milliers de personnes viennent au Canada, combien d'entre elles faut-il interviewer? Combien d'entre elles faut-il interviewer pour se sentir à l'aise?

Ce sont les personnes qui sont expertes en la matière qui doivent examiner la question mais étant donné que j'ai été délégué commercial en chef à Beijing de 1994 à 1998, je suis en mesure de dire que des questions de ce genre se posaient tous les jours de la semaine et tout au long de l'année. C'est ainsi que nous procédions. Si nous savions qu'il s'agissait d'une entreprise, nous faisons savoir aux agents d'immigration qu'il s'agissait de notre priorité. Il faut, bien entendu, que le document porte ma signature pour qu'on se sente à l'aise. C'est une question de niveau d'aise et de niveau de risque.

• (1640)

Le président: Je suis heureux que nous ayons abordé la question.

Monsieur Angus.

M. Charlie Angus (Timmins—Baie James): Je vous remercie.

Mon oncle faisait partie de la première délégation commerciale en Chine. Je me souviens qu'à son retour à Timmins, il a organisé une projection de diapositives sur un pays qui ressemblait à une autre planète et l'idée que nous aurions peut-être un jour des échanges commerciaux avec ce pays semblait complètement absurde il y a une trentaine d'années.

J'aimerais faire des commentaires sur la Chine parce que nous connaissons actuellement une croissance fantastique dans les secteurs des métaux de base et dans nos exportations, surtout en raison de l'économie chinoise. Je suis très préoccupé au sujet de Minmetals et de Noranda parce que ces deux entreprises tentent de consommer leur union. J'ai plusieurs questions à poser sur la façon de procéder dans un domaine comme celui-ci où il s'agit essentiellement d'une filiale d'un gouvernement qui cherche à avoir accès à des métaux très stratégiques et industriels. Il s'agirait en l'occurrence de cuivre, de zinc, de cobalt et de nickel. Ce sont des outils fondamentaux nécessaires dans tous les secteurs de notre capacité industrielle que nous confierions au contrôle d'un gouvernement étranger. Nous n'avons même pas encore entrepris d'examiner les enjeux dans ce domaine.

Ensuite, en ce qui concerne les discussions préparatoires à la conclusion d'un marché comme celui-ci, nous n'avons pas la moindre idée du type de repère ou de reddition de comptes auxquels nous pouvons nous attendre de la part de la Chine. J'espère sincèrement que je n'entendrai pas dire que nous avons de l'espoir et que la Chine progresse parce qu'elle occupe le 71^e rang à l'échelle mondiale en ce qui concerne la corruption. D'après les personnes qui ont tenté de faire affaire en Chine, il paraîtrait qu'on n'y respecte aucune règle.

Je vous citerai une pensée qui m'a été communiquée par la Bibliothèque du Parlement et qui est extraite d'un mémoire d'un homme d'affaires britannique. La conclusion de M. Tim Clissold est que la Chine était

une société où il n'existe aucune règle—ou, plus exactement, une foule de règles rarement respectées. Il semblerait que la Chine soit dirigée par des personnes passées maîtres dans l'art de l'illusion: les apparences ont davantage d'importance que le fond et les règles sont là pour être contournées.

Étant donné que je viens d'une région dont l'économie repose essentiellement sur les ressources en cuivre et en zinc, la question que je voudrais poser est la suivante: si l'avenir de nos communautés est mis en jeu dans le contexte d'un accord commercial international, quels sont les points de repère? Quels sont les comptes que l'on exigera de rendre? Je sais qu'il a été question d'examen de l'investissement étranger, mais je ne dormirais pas tranquille la nuit avec cette seule couverture.

Je pense avoir abordé plusieurs problèmes liés à cette question. Pour prendre un exemple local, la plupart des habitants de ma région sont convaincus que notre communauté serait perdante au bout du compte. Nos intérêts seraient compromis pour assurer un accès libre à un marché gigantesque. C'est ainsi qu'ils conçoivent que les délégations commerciales procéderont. Je voudrais donc savoir si l'accès aux ressources canadiennes, que ce soit au cuivre ou au pétrole, est actuellement mis en jeu dans les négociations commerciales avec les Chinois.

Par ailleurs, quels types de discussions sont actuellement en cours dans ce contexte en ce qui concerne les mécanismes de reddition de comptes que les Chinois devraient mettre en oeuvre? Enfin, si nous refusions, quelles seraient les conséquences en ce qui concerne notre accès à leurs marchés?

M. Ken Sunquist: Je vous remercie.

Ce sont des questions très complexes. Comme je l'ai mentionné précédemment, à la suite des entretiens que j'ai eus avec les représentants de l'Association canadienne des producteurs d'acier, je suis conscient de l'évolution de la situation due à la croissance de l'économie chinoise. La demande a augmenté à un point tel que le prix du gaz, le prix de l'acier ou le prix d'autres produits ont augmenté également. Ce changement est dû à la demande générée par la croissance accélérée d'une économie de taille gigantesque.

Je pense que je ne suis pas bien placé pour répondre aux questions que vous avez posées. Le ministre Emerson, son ministère, et David Fransen, son ministre adjoint responsable de la Loi sur Investissement Canada, pourraient probablement vous donner davantage d'information sur les points de repère et sur la reddition de comptes. Ce sont des questions très nuancées et très délicates et je pense que ces personnes méritent d'être au courant de vos préoccupations et de savoir comment elles peuvent les apaiser.

Je voudrais faire deux ou trois commentaires, étant donné que je peux donner des réponses quand je les ai. Vous voulez savoir si les intérêts de la communauté sont mis en jeu dans les négociations. Je signale d'emblée que le gouvernement—ou du moins le secteur restreint dont je suis responsable—n'est pas au courant de toutes les transactions ni de toutes les négociations actuelles entre entreprises concernant des fusions, des acquisitions, des achats et des portefeuilles. Je ne pense pas que quelqu'un soit au courant de ces négociations, parce qu'elles doivent d'abord aboutir. Et même dans ce cas, elles doivent atteindre certains niveaux avant de tomber sous le coup des règles sur la protection de l'investissement, à savoir un niveau d'environ 200 millions de dollars.

Il est possible qu'à des niveaux beaucoup moins élevés, il y ait des discussions où un secteur de l'entreprise...

• (1645)

M. Charlie Angus: Ma question ne porte pas spécifiquement sur Minmetals Fields. Je voudrais savoir où en sont les discussions générales sur la question de l'accès aux ressources.

M. Ken Sunquist: Les discussions—et j'étais Madame Finemouche—ont porté sur les intérêts chinois au Canada qui s'étendent à

bien d'autres secteurs que celui des ressources naturelles. Je pense qu'il n'a pas été spécifiquement question de troquer les intérêts de la communauté. Ce n'est pas sur ce sujet que portaient les discussions que nous avons eues lorsque nous étions en Chine.

En ce qui concerne la question suivante, à savoir celle de l'accès, je présume que c'est le premier ministre qui a le mieux résumé la situation dans l'allocation qu'il a faite à Toronto au mois de novembre devant le Conseil commercial Canada-Chine, lorsqu'il a parlé de la réciprocité, à savoir qu'il a signalé que nous n'étions pas disposés à faire des concessions si nos interlocuteurs n'étaient pas disposés à faire des concessions semblables. La question de la réciprocité est d'une importance primordiale.

Le premier commentaire, qui est celui qui est difficile pour nous tous, à mon avis, porte sur la question du rôle des sociétés commerciales d'État. Je suis sûr de me tromper en ce qui concerne les chiffres—David Fransen et le ministre Emerson ont les chiffres exacts—, mais je pense qu'il y a environ 18 sociétés commerciales d'État, comme la British Telecom lorsqu'elle a racheté Mitel. Ce n'est pas une situation propre à la Chine. En fait, un grand nombre d'organismes gouvernementaux de divers pays du monde ont fait des investissements au Canada sur une certaine période de temps. Nous avons actuellement affaire à une société d'État qui est chinoise et qui a suscité davantage de préoccupations que les autres. C'est normal et je pense que c'est un cas dont il vaut la peine de discuter.

Le deuxième facteur est qu'il s'agissait non seulement d'une société commerciale d'État, mais aussi d'une société active dans le secteur stratégique des métaux. Les actifs de Noranda sont situés dans une proportion de 58 % à l'extérieur du Canada et dans une proportion de 42 % au Canada. Sur quels types de produits portaient les discussions? Je ne sais pas si on le saura parce que, comme vous le savez, les discussions restent secrètes pendant une certaine période. Je pense que depuis peu, Noranda peut en parler comme elle veut.

Monsieur le président, je pense que c'est une question à laquelle ne pourrait répondre qu'une personne qui possède les compétences techniques adéquates. Elle exige des discussions approfondies.

À propos de sociétés commerciales d'État, je voudrais examiner à nouveau une des questions de M. Menzies, avec un sourire, qui a dit que lorsque nous étions en Chine, la Commission canadienne du blé a signé un contrat portant sur la vente d'un million de tonnes de blé, soit la vente la plus importante que nous ayons faite depuis un certain temps. Les discussions ont abouti.

M. Ted Menzies: Sans promesse de livraison, soit dit en passant.

Le président: La question de M. Angus est une question très importante. Je me souviens que lorsque j'étais secrétaire parlementaire du ministre de l'Industrie, John Manley, puis de M. Tobin, on nous a soumis plusieurs cas semblables à ceux que vous mentionnez. Je sais que l'on examine assidûment et minutieusement la situation générale. Je vous encourage fortement ou, si vous n'êtes pas disponible, j'encourage M. Julian, qui est ici aujourd'hui, à aborder le problème parce que des représentants du ministère de l'Industrie témoigneront devant votre comité également et que c'est une question qui fait actuellement l'objet de discussions. Je comprends, bien entendu, où vous voulez en venir. C'est une excellente question.

Je vous remercie.

Je donne maintenant la parole à M. Eyking.

• (1650)

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Je viens de rentrer d'un voyage au Moyen-Orient et en Asie et je suis très conscient des possibilités mais aussi des défis qu'offrent ces régions. Ce fut un voyage très stressant.

Il semblerait que nos entreprises et nos institutions entrent en jeu et qu'elles se mesurent à la concurrence dans ces régions. Vous avez mentionné une boîte à outils contenant les éléments nécessaires pour réussir dans les contacts avec ces entreprises et ces institutions. Vous avez également mentionné la concurrence à laquelle nous sommes exposés dans ces pays-là. Je remarque que des pays comme l'Australie nous battent sur ce terrain-là. Je pense que sa croissance dans ces secteurs est beaucoup plus rapide pour diverses raisons, notamment parce qu'elle a une situation géographique stratégique.

Ma question est la suivante: de quels types de boîtes à outils sont équipés ces pays par rapport au nôtre? Leur mode de fonctionnement est-il très différent? Leur ministère du Commerce est-il un ministère autonome? Est-ce que les services commerciaux et les services de l'aide collaborent et quelle est la différence par rapport à nous? Je prends uniquement l'Australie comme exemple. Pouvons-nous tirer des enseignements de leur façon de procéder? Sommes-nous en avance sur eux? Quelle perception a-t-on de nous?

M. Ken Sunquist: Nous savons que l'Australie, l'Allemagne et le Royaume-Uni sont nos concurrents. Nous les observons attentivement. Ils nous observent attentivement à leur tour. Nous observons leurs programmes. Ils observent nos informations commerciales. C'est une activité presque quotidienne, non seulement entre sièges administratifs, mais aussi à partir de nos postes dans les régions et sur le terrain. Quelle est donc la différence?

Je pense que, d'une part, le Canada chevauche ces groupes. De l'autre côté de l'Atlantique, il y a les États-Unis qui demeurent un marché important et essentiel sur le plan de l'investissement et sur le plan commercial. Notre présence dans le Pacifique est relativement récente, mais c'est précisément là que sont les possibilités de croissance. Nous avons la chance d'être les plus proches voisins du plus vaste marché mondial et, par conséquent, nous avons accès aux possibilités Nord-Sud.

L'Australie, par contre, s'est positionnée comme un pays d'Asie tourné résolument vers tout ce qui touche à la région du Pacifique. Je pense qu'il serait juste de dire que ses efforts sont plus ciblés que les nôtres. Son deuxième atout—et je peux le dire avec un sourire—est qu'il a davantage de ressources que nous. L'Australie est un pays où les ressources abondent et qui a les fonds nécessaires pour mener à bien les tâches qu'il entreprend.

L'hon. Mark Eyking: Qu'entendez-vous par là? L'Australie aurait-elle davantage de bureaux en Chine et davantage d'employés sur place?

M. Ken Sunquist: En Chine, l'Australie a davantage de bureaux et davantage d'employés sur place que nous, et également au Japon, ainsi que dans tous les autres pays contigus au Pacifique. Nous avons par contre une longueur d'avance sur l'Australie dans la plupart des pays d'Europe et aux États-Unis.

Ses bureaux ont une structure légèrement différente des nôtres. L'Australie a Austrade, qui est un organisme indépendant semblable à notre Service des délégués commerciaux. Je ne dis pas que c'est plus efficace ou moins efficace que notre système; c'est une simple constatation. Son groupe du service du commerce extérieur bénéficie simultanément des services d'un organisme et d'un ministère. Je pense que c'est la meilleure description que je puisse donner.

Nous observons les activités du British Trade International. Nous observons comment les Américains procèdent au Foreign Commercial Service et en matière de commerce et nous en tirons des

conclusions utiles. Nous savons qu'en matière d'électronique, de systèmes électroniques et de services électroniques à notre clientèle, nous sommes probablement à la fine pointe. Nous sommes à l'avant-plan. Quant au nombre de bureaux que nous avons établis à travers le monde, il s'élève à environ 140. Les Britanniques en ont environ 220, mais je pourrais faire erreur. L'Australie n'en a que 80, mais dans des secteurs très ciblés. Ce sont des choses importantes à savoir.

Je pense qu'en Australie, comme ici, les ministres participent constamment à des missions au niveau politique auprès des gouvernements de ces pays. Je pense que nous souhaiterions que vos recommandations et les stratégies dont il a été question nous incitent à jeter un regard sur la façon dont on utilise les talents des ministres—à l'échelon fédéral, provincial et aux autres échelons. Il serait souhaitable d'envoyer un ministre tous les deux mois en Chine—et c'est une suggestion que je fais comme ça.

Notre délégué commercial au Nigeria nous a dernièrement envoyé un message signalant que les Chinois avaient mené 19 missions au Nigeria au cours de l'année dernière. Nous en avons organisé une au cours des deux dernières années. Est-ce un marché émergent pour nous? Je pense que la nature de l'engagement des ministres—fédéraux, provinciaux et aux autres échelons—dans le processus est un facteur important.

Je m'efforce de penser à d'autres questions à examiner, mais je voudrais examiner divers éléments d'une boîte à outils pour quelques minutes. Certains éléments sont décrits dans le document que nous avons distribué. En fait, une question qu'il est important de se poser est: comment se positionner? Si un pays ne sait rien de nous, c'est une bonne raison pour que le premier ministre et des ministres y fassent un voyage. On détermine la nature des contraintes puis on décide si l'objectif est de passer des accords de libre-échange, des accords de protection de l'investissement ou des accords phytosanitaires, selon les types de dossiers stratégiques. On examine ensuite les outils promotionnels que l'on peut utiliser dans ce contexte pour aider les entreprises canadiennes à s'implanter sur ce marché.

Je pense que la boîte à outils contient probablement déjà une trentaine ou une quarantaine d'éléments différents et, chaque fois que l'on participe à des discussions, on en génère quelques-uns de plus. Il ne s'agit pas d'adopter une approche à l'emporte-pièce. Il n'est pas nécessaire d'adopter le même type d'accord de protection de l'investissement étranger au Brésil qu'en Chine parce qu'un tel accord n'est peut-être pas nécessaire au Brésil alors qu'il l'est en Chine. Les accords sur le transport aérien sont utiles partout. Vous venez de rentrer du Moyen-Orient et un des sujets de discussion les plus importants est la question de l'accès à l'espace aérien canadien et de l'implantation de compagnies aériennes ici.

La boîte à outils doit être variée, elle doit être dépendante du marché et doit être ciblée sur les secteurs où l'on veut que la situation change.

Je me demande si c'est une réponse complète à votre question, monsieur Eyking.

•(1655)

Le président: Je trouve intéressant que vous ayez mentionné le recours à des représentants comme des parlementaires. Je pense que quelqu'un a mentionné que notre pays puisait sa force dans sa diversité, qui est d'ailleurs reflétée dans la composition du Parlement. Quelqu'un a déjà dit, comme vous l'avez mentionné clairement, que les talents des parlementaires ne sont pas exploités à fond. Les parlementaires pourraient aller sur place pour établir des relations avec d'autres pays, comme le fait l'Australie, pays très actif dans ce domaine. Ils pourraient jouer un rôle de liaison, établir des relations, puis faire intervenir le groupe de soutien également.

Voulez-vous poser une question, madame Deschamps?

[Français]

Mme Johanne Deschamps (Laurentides—Labelle, BQ): Non, je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Madame Stronach.

Mme Belinda Stronach (Newmarket—Aurora, PCC): Je vous remercie.

Monsieur Sunquist, vous avez dit d'entrée de jeu que la prospérité du Canada repose sur les échanges commerciaux, et je suis entièrement d'accord sur ce point. En 1994, le premier ministre Jean Chrétien a dirigé la première mission d'Équipe Canada en Chine et, une dizaine d'années plus tard, nous nous retrouvons avec un déficit commercial d'environ 14 milliards de dollars.

Comme vous l'avez mentionné, plusieurs entreprises qui tenaient beaucoup à faire affaire en Chine, notamment un nombre sans précédent d'entreprises qui y allaient pour la première fois, ont participé à cette mission. J'ai plusieurs questions à vous poser et vous pourrez choisir l'ordre dans lequel vous y répondrez. En premier lieu, quelle sera cette fois-ci la différence qui améliorera l'avantage concurrentiel des entreprises canadiennes? Dans le contexte de la mission commerciale, s'agit-il pour ces entreprises de vendre leurs produits finis sur le marché canadien? S'agit-il d'investir en Chine pour profiter de coûts de production plus concurrentiels, ce qui serait peut-être intéressant pour les entreprises concernées, mais au détriment des emplois au Canada? Ce qui m'intéresse tout particulièrement, ce sont les emplois au Canada. Alors qu'il est peut-être bon que les entreprises investissent en Chine pour devenir plus concurrentielles et pouvoir réduire leurs frais, comme parlementaire, ma préoccupation est que nous ayons des emplois de qualité ici.

Quand accueillerons-nous une mission commerciale chinoise au Canada qui débouchera sur des investissements substantiels dans notre pays et dont l'unique objectif ne sera pas de nous dépouiller de nos ressources naturelles, mais qui générera des emplois très rémunérateurs et intéressants? Cette question a un rapport avec votre premier commentaire sur le lien entre la prospérité et les échanges commerciaux. C'est ce qui me préoccupe au plus haut point. Comment le gouvernement actuel veillera-t-il aux meilleurs intérêts du Canada en s'assurant que l'on fera dans ce pays des investissements qui se solderont par la création d'emplois supplémentaires?

Vous avez également mentionné que l'Accord de protection de l'investissement (APIE) que vous voulez négocier portera également sur les questions liées au travail et à l'environnement. Une des raisons pour lesquelles il est moins coûteux de faire affaire en Chine, c'est que les normes y sont différentes, notamment les normes en matière de travail et d'environnement. C'est le type de concurrence à

laquelle les entreprises canadiennes font face. Comment comptez-vous vous y prendre pour que votre APIE règle ce problème?

•(1700)

M. Ken Sunquist: Je vous remercie.

Voyons. Je me demande dans quel ordre répondre... La question qui me frappe est celle qui porte sur l'aspect innovateur auquel nous n'avons pas attaché d'importance jusqu'à présent, à savoir la question du milieu portant sur Équipe Canada et Équipe Chine. J'aimerais beaucoup que certains des autres pays, la Chine par exemple, envoient des missions ici, pour autant que l'on puisse obtenir les visas nécessaires. Nous savons qu'ils sont sérieux et nous savons de quels secteurs il s'agit. Nous pourrions alors faire le mariage ici pour nous assurer qu'il s'agit bien d'investissement ou d'échanges commerciaux. Je pense que c'est une possibilité qu'il faudrait envisager sérieusement... Il ne s'agit pas uniquement d'aller implorer les autres pays chez eux. C'est aussi valable dans l'autre sens. Il faut penser avant tout aux emplois ici.

Vous avez demandé s'il s'agissait de vendre ou d'investir. Je pense que je préférerais dire qu'il s'agit de commerce au sens général, qu'il s'agit de la survie des entreprises canadiennes dans le monde actuel et de leur prospérité future. La réponse honnête à cette question est qu'il s'agira tantôt d'investissement étranger, tantôt de coentreprise ou de franchise et tantôt d'importer des produits de l'étranger pour les utiliser comme intrants, ou d'en exporter. La différence est qu'en 1994, les missions commerciales à l'étranger étaient uniquement axées sur les exportations. On ne parlait que du nombre de ventes que l'on avait faites et c'est sur cette base que l'on considérait s'il s'agissait d'une réussite ou d'un échec. Je signale que ce n'est plus le cas... Je pense que c'est un critère d'évaluation qui n'est plus valable. On ne peut plus se baser uniquement là-dessus quoiqu'il ne faille pas négliger totalement cet aspect non plus.

Je pense que la différence par rapport à l'occasion précédente est la perception générale au Canada que notre avenir est en jeu et qu'autrefois, nous pouvions nous contenter de considérer notre agenda international comme une simple option. C'était important, mais je crois que la plupart des Canadiens n'avaient alors pas vraiment d'opinion bien précise dans un sens ou dans l'autre. Comme vient de le mentionner M. Angus, les collectivités sont actuellement beaucoup plus engagées. Comme vous venez de le signaler, la préoccupation principale, ce sont les emplois au Canada. On constate à travers le pays une nouvelle prise de conscience de ce que devraient être nos objectifs et je pense que c'est ce qui se dégagera de vos discussions.

Je ne pense pas que nous soyons déjà allés trop loin pour pouvoir faire marche arrière en ce sens que nous ne pouvons pas nous creuser un trou puis retourner dedans, mais il est essentiel que, comme l'a mentionné M. Angus, nous sachions quels résultats et quelles propositions seront porteurs de prospérité. Je pense que ce qu'il faut se demander en fait, c'est comment, dans le monde actuel, on peut établir des partenariats non seulement entre entreprises, mais aussi entre pays.

Je pense qu'il convient d'examiner les plates-formes de recherche et développement. Une technologie de pile à combustible mise au point en Colombie-Britannique est utilisée à Phoenix et en Californie et elle est également utilisée dans des véhicules au Japon. Quel type de R et D comparable ces pays ont-ils à nous offrir qui permette aux entreprises canadiennes...

Par conséquent, il y a une dizaine d'années, les efforts étaient principalement axés sur le commerce; à l'heure actuelle, on se demande à quelles technologies étrangères nous pouvons avoir accès. À quelle technologie américaine pouvons-nous avoir accès qui aidera une entreprise canadienne à vendre ses produits en Europe, par exemple? Je pense que la Chine est un bon exemple, que c'est un pays où la R et D fait une différence et où l'on peut mettre en évidence la technologie canadienne. Nous pouvons toutefois également trouver des technologies à l'étranger. En fait, des députés se sont posés des questions sur ce que la Chine aurait à nous offrir éventuellement et je pense qu'un député a signalé que la propriété intellectuelle est une question importante et qu'il n'y avait pas de règles. En fait, la Chine a maintenant quelque chose à perdre. Elle possède de la technologie qu'elle veut protéger mais, depuis peu, la protection des droits de propriété intellectuelle est une préoccupation aussi importante pour les Chinois que pour nous.

• (1705)

Mme Belinda Stronach: À l'heure actuelle, la Chine achète uniquement des entreprises qui possèdent les technologies qu'elle convoite.

M. Ken Sunquist: Je pense que le message que nous tentons de communiquer est que les entreprises canadiennes sont actuellement sur une plate-forme mondiale et qu'elles se demandent comment elles peuvent rester concurrentielles. C'est une question d'approvisionnement, de R et D, de ventes, d'investissement. Il faut tirer parti des leçons que nous avons apprises au cours des dix dernières années, tout particulièrement en Chine. Par ailleurs, nous n'avons pas encore fait des démarches suffisantes dans des pays comme le Brésil ou certains autres pays. Il s'agit donc de conquérir de nouveaux marchés et d'adopter de nouvelles pratiques en affaires.

Mme Belinda Stronach: Je voudrais faire un autre commentaire, si vous me le permettez. Je pense que le gouvernement est sur la bonne voie en mettant l'accent sur la Chine et en se préoccupant de certaines questions que vous avez mentionnées, comme l'application de normes environnementales, l'application des normes de travail et la protection des brevets. Il est tout simplement essentiel de maintenir un certain équilibre en veillant à ne pas exporter les emplois mais à faire ce qu'il faut pour que le Canada soit concurrentiel à l'échelle mondiale tout en attachant de l'importance à certains aspects que vous avez mentionnés, comme l'éducation, puisque nous sommes capables de fabriquer des produits très élaborés au Canada.

M. Ken Sunquist: Je pense qu'un des aspects les plus positifs de cet exercice est la coopération—à laquelle vous vous attendez de la part de députés, mais qui n'est pas toujours évidente entre les bureaucrates—entre tous les ministères. Les fonctionnaires d'Industrie Canada qui disposent de capacités analytiques conduisent la plupart des discussions que nous avons sur la Chine afin de déterminer quels secteurs sont avantageux pour nous et lesquels sont avantageux pour elle.

Je devrais apporter une rectification. Je pense que c'est moi qui ai fait une erreur. Quand j'ai parlé de normes en matière de travail et d'environnement, je faisais allusion à l'Accord de libre-échange en Corée et pas à l'Accord de protection de l'investissement étranger en Chine. Je tenais à le signaler.

Madame Stronach, je pense que vous signalez que nous avons réalisé des progrès depuis une dizaine d'années et vous vous demandez quelles sont les leçons que nous avons apprises. Nous avons appris comment faire affaire avec la Chine mieux que jamais auparavant. Le nombre d'entreprises canadiennes qui s'intéressent à

la Chine a augmenté; je pense que l'année dernière, 1 900 entreprises canadiennes ont fait affaire avec la Chine. Il y a cinq ans, la plupart de ces entreprises ne faisaient aucun profit en Chine alors qu'aujourd'hui, un grand nombre d'entre elles en font.

Il s'agit de trouver des moyens d'accès à ce marché. Dans certains cas, l'enjeu peut être l'investissement, dans d'autres, l'approvisionnement, et dans d'autres encore, la technologie. Ma tâche est d'éviter de leur imposer des contraintes mais au contraire de voir comment nous pouvons les aider. Dans certains de ces secteurs, les parlementaires et les ministres peuvent également leur déconseiller d'emprunter telle ou telle voie et les aider dans tel domaine, mais pas dans tel autre. C'est tout à fait normal.

Au cours de nos discussions avec la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et avec les Manufacturiers et exportateurs du Canada (MFE)... Par exemple, les MFE ont tenu une conférence hier et aujourd'hui sur leur initiative Fabrication 20/20; leurs efforts sont principalement axés sur la Chine. En effet, dans le secteur manufacturier, il est essentiel d'avoir une stratégie pour la Chine.

Je ne veux pas mettre trop l'accent sur la Chine mais quand il est question de marchés émergents...

Blague à part, il faut tenir compte des provinces. L'Ontario ne s'intéresse qu'aux États-Unis et les 8 p. 100 des échanges commerciaux totaux restants sont une autre question. Le Canada Atlantique axe principalement ses efforts sur les États-Unis puis, qui sait, la prochaine étape consistera peut-être à tenter de faire une percée en Islande. Ensuite, dans l'ouest du Canada, ce sont les États-Unis qui avaient autrefois la vedette, mais on s'intéresse maintenant beaucoup à l'Asie. Les différences régionales en ce qui concerne les marchés émergents convoités sont très intéressantes. Toutes les régions considéraient la Chine pas nécessairement comme un marché pour elles mais comme un débouché dont il fallait être conscient et comme une source de préoccupation, même en ce qui concerne la manière de faire affaire au Canada.

Le président: Avant de vous remercier pour votre exposé très intéressant, monsieur Sunquist, je voudrais, si vous me le permettez, vous poser une question et faire un commentaire. Dans votre exposé, vous avez notamment signalé—et nous parlons apparemment uniquement de la Chine quoique, comme vous n'avez cessé de le rappeler, il faut s'intéresser également aux autres pays—que le Québec et l'Alberta ont des bureaux en Chine. Est-ce bien cela?

M. Ken Sunquist: Ces deux provinces ont des bureaux situés dans les mêmes locaux que les nôtres.

Le président: C'est très bien. Cela fait beaucoup, mais je suis sûr que toutes les provinces ont le droit d'avoir un bureau. Les autres provinces, que ce soit l'Ontario ou la Colombie-Britannique, font également beaucoup d'échanges commerciaux avec la Chine. Y a-t-il une raison pour qu'elles n'aient pas un bureau en Chine ou est-ce que nos bureaux font un travail tellement bon qu'elles n'ont pas besoin d'investir dans...

• (1710)

M. Ken Sunquist: Je suis certain que c'est cette dernière raison.

Des voix: Oh, oh!

M. Ken Sunquist: Il y a eu diverses périodes. Au début des années 90, j'étais délégué en chef en Corée et les bureaux de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta étaient situés dans les mêmes locaux que ceux du gouvernement fédéral. Nous ne nous mettions pas des bâtons dans les roues; nous nous entraïdions. Ensuite, la plupart des provinces ont renoncé à ce type de commerce international. Dernièrement, plusieurs provinces ont décidé d'assurer à nouveau une présence beaucoup plus active au niveau international.

Ce n'est pas qu'on refuse de la place à certaines provinces. Les locaux sont attribués en fonction de l'espace disponible et il faut par conséquent s'y prendre tôt pour être sûr d'avoir de la place.

Je n'aime pas le terme « image de marque » parce que je ne pense pas que les gouvernements soient efficaces à ce chapitre, mais en ce qui concerne cette question, nous obtenons de meilleurs résultats dans la plupart des cas quand nous coopérons tous parce que cela crée une synergie et que l'on s'entraide. Si les représentants du Québec font des démarches pour un investissement, ils peuvent faire intervenir également l'ambassadeur du Canada et doubler leurs chances. Si les représentants de l'Alberta veulent discuter de quelque chose, nous pouvons le faire. En fait, nous encourageons non seulement le partage des locaux, mais si ce n'est pas possible, nous avons du moins des programmes, des stratégies et des priorités conjoints.

Le président: Il faudra que j'arrête, parce que je sais qu'avant que je ne clôture la séance, mon ami Ted voudra vous poser une autre question.

Je voudrais toutefois auparavant vous demander votre opinion. Mme Stronach et d'autres collègues ont abordé la question des normes de travail dans d'autres pays et de ce qu'il faudrait faire dans ce domaine. Il a souvent été question qu'il s'agit de régions névralgiques—et je pense que vous avez mentionné le Togo, madame Jennings—et on suggère d'éviter certains pays à cause de la main-d'oeuvre infantine et de certains abus qui y sont commis.

Quelle est votre opinion à ce sujet?

Faut-il éviter certains pays où l'on sait qu'il y a des problèmes—en ce qui concerne les normes de travail, par exemple—ou faut-il tenter de s'y implanter pour leur montrer une autre façon de procéder? La réponse que vous avez donnée à Mme Jennings m'a fait penser au cas du Mexique, pays où l'on parlait beaucoup d'abus et de main-d'oeuvre bon marché quand nous nous y sommes intéressés, mais où la situation a maintenant changé.

Ne pensez-vous pas que notre présence dans un pays nous permettrait de lui montrer à plus ou moins longue échéance une façon différente de procéder et de lui faire connaître des normes différentes? Rome ne s'est pas construite en un jour, mais pensez-vous que notre présence contribuerait essentiellement à améliorer les normes de travail et à faire disparaître la main-d'oeuvre infantine, par exemple?

M. Ken Sunquist: L'Inde est un bon exemple.

Au cours d'un des premiers voyages d'Équipe Canada, un voyage en Inde, il y avait au sein de l'équipe un jeune Canadien—car nous faisons toujours participer quelques jeunes à nos missions; en effet, Équipe Junior Canada et d'autres jeunes nous accompagnent dans nos missions—la question de la main-d'oeuvre infantine a été soulevée. Elle a fait l'objet d'un vaste battage dans la presse et toutes les entreprises canadiennes ont compris le message. Ce qui est encore plus important, c'est que toutes les entreprises indiennes ont compris le message également.

Je sais que vous avez bonne conscience parce que vous dites que nous les inciterons progressivement à modifier leurs habitudes. Je ne pense toutefois pas que ce soit suffisant, mais c'est déjà un bon point de départ. Si la plupart des entreprises canadiennes exportent leurs valeurs en même temps que leurs services, leurs produits et leurs cadres, nous réaliserons certains progrès.

Vous utilisez également d'autres instruments. Vous comptez sur vos ministres, sur votre premier ministre et sur diverses autres personnes pour transmettre le message chaque fois que l'occasion se présente. Vous utilisez des instruments comme l'ACDI pour les aider à mettre en place la primauté du droit et découvrir une autre façon de procéder. Je ne pense pas que les échanges commerciaux et la promotion des droits de la personne résolvent tous les problèmes, mais c'est un des éléments de la boîte à outils qui permettent d'aider de nombreux pays.

Voici un exemple. Lorsque j'ai été pour la première fois en poste en Chine, en 1994, il y avait deux millions de comptes Internet alors qu'il y en a maintenant 200 millions. Cela démontre comment un pays s'ouvre sur l'extérieur. Avec un aussi grand nombre de comptes Internet, peut-on bloquer la libre circulation des idées?

Je n'en revendique pas le mérite pour le Canada; c'est tout simplement le cours naturel des choses.

Le président: Monsieur Menzies.

M. Ted Menzies: Madame Stronach a un petit commentaire à faire.

Mme Belinda Stronach: Monsieur Sunquist, nous pensons que votre performance est tellement bonne que vous avez besoin de ressources supplémentaires.

● (1715)

M. Ted Menzies: Je suis ravi de votre enthousiasme; il ne faut toutefois pas confondre l'enthousiasme pour les contrats de la Commission canadienne du blé... Ma définition d'un contrat est qu'il est assorti d'un prix, d'un délai de livraison et d'un volume. Je pense que ce contrat n'incluait qu'un volume. Il ne répondait probablement pas du tout aux critères d'un contrat.

Je vous remercie toutefois pour votre enthousiasme.

M. Ken Sunquist: On devrait y trouver des indications concernant le volume et la campagne agricole concernée, mais je présume que la Commission canadienne du blé devrait vous donner...

Le président: Il y a une autre question que je tiens absolument à vous poser.

Pensez-vous que depuis une dizaine ou une douzaine d'années, les objectifs des missions commerciales aient vraiment changé? Pensez-vous qu'il y a une dizaine ou une douzaine d'années, le seul objectif était de vendre à tout prix parce que le taux de chômage était élevé au Canada et qu'il fallait y remédier? À l'heure actuelle, le taux de chômage est peu élevé, les Canadiens ont un emploi et nous sommes peut-être en mesure de rajuster notre tir: nous voulons toujours vendre, mais nous voulons également attirer de l'investissement intéressant dans notre pays.

M. Ken Sunquist: Absolument. Toutes ces motivations à la fois.

Mme Stronach a posé une question au sujet du très grand nombre d'entreprises qui participent à la mission et je dirais à ce propos que la participation d'un nombre aussi élevé d'entreprises ne répond plus à nos exigences. Je préférerais une mission à laquelle participeraient une vingtaine de compagnies d'un secteur déterminé; je préférerais que les missions soient ciblées et que leur objectif soit d'établir des partenariats harmonieux. Je pense que des missions comptant un moins grand nombre de participants mais plus ciblées seraient plus efficaces que les grandes missions générales.

Il est bon de temps en temps d'organiser une mission générale. Pour être honnête, le spectacle des hauts dirigeants du gouvernement chinois et de 1 800 personnes dont 400 dirigeants d'entreprises canadiens, réunis dans la grande galerie du peuple est impressionnant et est porteur d'un message en soi. C'est toutefois malgré tout un bien grand nombre de personnes pour transmettre ce message. Je pense que sur le plan commercial, des missions comptant un nombre plus restreint de participants et plus ciblées sont plus efficaces et que vous entendrez des commentaires à ce sujet au cours des prochaines semaines.

Le président: Je ne pourrais jamais vous remercier assez, vous et vos collègues, d'avoir accepté notre invitation et de nous avoir non seulement consacré un temps précieux mais d'avoir aussi donné des réponses très intéressantes. Je vous remercie sincèrement. Nous aurons peut-être le plaisir de vous revoir.

M. Ken Sunquist: Je tenais à vous signaler que si vous avez besoin d'avoir accès à des représentants de Commerce international pendant vos déplacements à travers le pays, nous les mettrons à votre disposition. Nous avons maintenant 12 bureaux régionaux au Canada, tous placés sous la direction d'un délégué commercial en chef.

Je vous remercie.

Le président: Je sais que le greffier et l'attaché de recherche viennent d'en prendre note; c'est une offre dont nous devrions tirer parti.

Je vous remercie.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.