



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 010 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 15 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>

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

Le mardi 15 février 2005

•(1535)

[Traduction]

Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

J'aimerais d'abord souhaiter la bienvenue à nos invités que je vais présenter. Certains d'entre vous vont faire une déclaration et d'autres seulement répondre aux questions, mais je vais présenter tout le monde; merci beaucoup de votre présence.

Nous accueillons donc aujourd'hui M. Eric Siegel, vice-président directeur, Services financiers à moyen et à long terme à Exportation et développement Canada, ainsi que M. Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef, aussi à EDC.

Nous recevons aussi des représentants du ministère de l'Industrie: M. Frank Vermaeten, directeur général, Affaires internationales et intergouvernementales; Mme Marcie Girouard, directrice générale intérimaire, Direction générale des technologies durables et des industries de services; et Mme Sara Filbee, directrice générale intérimaire, Industries de la fabrication.

Des représentants de la Corporation commerciale canadienne sont également parmi nous : M. Hugh O'Donnell, président, et M. Tom DeWolf, directeur, Expansion des débouchés.

Nous accueillons aussi Rénald Gilbert, directeur, Politique et programmes économiques, ainsi que Paul Henry, conseiller aux politiques de commerce international, tous les deux de la Direction générale de la sélection du ministère de la Citoyenneté et de l'immigration.

Et, enfin, je vous présente M. George Bowles, directeur, Division de la gestion des ports d'entrée et de la frontière d'immigration, Direction générale de l'admissibilité, à l'Agence des services frontaliers du Canada.

Merci à tous d'être venus nous rencontrer, et bienvenue parmi nous.

Comme l'indique l'ordre du jour, nous allons d'abord donner la parole aux représentants d'Exportation et développement Canada.

Monsieur Siegel, la parole est à vous.

M. Eric Siegel (vice-président directeur, Services financiers à moyen et à long terme, Exportation et développement Canada): Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur le président, honorables membres du comité,

[Traduction]

merci de m'avoir invité à témoigner devant vous aujourd'hui pour discuter d'une priorité largement reconnue de la future stratégie

commerciale du Canada, à savoir accroître la présence de notre pays sur les marchés en développement du monde entier.

[Français]

Je partagerai la tribune avec Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef à EDC.

[Traduction]

L'exploitation des débouchés offerts sur les marchés en développement vient en tête des priorités du gouvernement du Canada en matière de commerce extérieur et d'investissement. En tant qu'organisme gouvernemental, EDC a pour mandat de soutenir et d'étendre les échanges commerciaux et les investissements du Canada sur les marchés en développement, marchés qui, souvent, sont négligés par le secteur privé.

EDC a lancé un certain nombre d'initiatives visant à accroître les transactions sur les marchés en développement et elle continuera dans cette voie. Il s'agit, par exemple, de contribuer à l'élaboration d'une stratégie canadienne visant les marchés émergents; de sensibiliser nos parties prenantes à l'appui que nous offrons sur ces marchés; d'accroître, lorsque c'est justifié, la représentation directe d'EDC sur les marchés; et de créer des occasions d'affaires pour les exportateurs et les investisseurs canadiens au moyen d'initiatives et de jumelage d'entreprises.

EDC s'est également engagée à catalyser d'autres sources d'assurance et de financement dans l'intérêt des entreprises canadiennes. Elle concrétisera cet engagement en établissant des partenariats de partage des risques, notamment un programme de garantie améliorée, avec les banques qui offrent du financement du commerce extérieur à moyen terme.

Les gouvernements des marchés en développement sont de plus en plus intéressés à mobiliser les entreprises canadiennes. Mais si la croissance de ces marchés est rapide et s'ils sont ouverts à l'investissement direct, ils n'en demeurent pas moins fondamentalement risqués.

L'an dernier, EDC a servi plus de 6 900 clients et facilité des exportations et des investissements d'une valeur de près de 55 milliards de dollars. Plus de 20 p. 100 de cette activité, soit 11,6 milliards de dollars, ont aidé plus de 1 570 entreprises canadiennes à vendre ou à investir sur des marchés émergents. Or, dans un pays où l'exportation représente environ 40 p. 100 du PIB, l'appui fructueux d'EDC aux exportateurs et aux investisseurs canadiens sur les marchés en développement revêt une grande importance pour tous les Canadiens.

La Chine, l'Inde, le Brésil, le Mexique et la Russie dominent régulièrement les manchettes de nos quotidiens. Mais des marchés comme l'Algérie, le Chili, la Malaisie et d'autres encore sont également des destinations commerciales importantes. Les marchés en développement représentent une source essentielle de croissance de l'économie mondiale. Par conséquent, notre mandat nous oblige à nous adapter à ces nouvelles tendances afin que notre capacité de financement et nos services de gestion des risques profitent aux entreprises canadiennes et à leurs partenaires.

Depuis 60 ans, nous comblons les besoins non couverts par les banques commerciales et les assureurs du secteur privé en offrant de l'assurance et un appui financier aux entreprises canadiennes qui cherchent à prendre de l'expansion sur les marchés étrangers tout en évaluant les risques que ces marchés comportent, qu'il s'agisse de risques souverains ou de risques commerciaux.

Au cours des huit dernières années, EDC a invariablement appuyé environ 50 p. 100 de toutes les exportations canadiennes sur les marchés en développement. Durant la même période, le volume d'appui d'EDC sur ces marchés s'est accru de 50 p. 100 et le nombre de sociétés canadiennes appuyées a doublé. En 2004, les cinq marchés en développement prioritaires du Canada, plus précisément la Chine, l'Inde, le Brésil, la Russie et le Mexique, ont représenté 43 p. 100 du volume d'activités d'EDC dans les marchés en développement.

Pour compléter son expertise sectorielle et géographique, EDC a établi un réseau de représentants sur le terrain en Pologne, en Chine, au Mexique, au Brésil et en Malaisie. La représentation locale joue également un rôle actif au Brésil et au Mexique.

Rattachée à l'ambassade du Canada, EDC collabore étroitement avec les représentants en commerce extérieur du gouvernement, et EDC évalue constamment les avantages d'étendre sa représentation sur d'autres marchés, notamment celui de l'Inde. La Russie est un bel exemple de l'aide qu'EDC propose aux entreprises canadiennes pour qu'elles tirent partie des débouchés offerts. La crise financière russe de 1998 a laissé les sociétés et les banques russes en situation de faiblesse et dans l'incapacité d'attirer les capitaux étrangers. Après avoir exercé un contrôle préalable attentif, EDC a mis en place des lignes de crédit et des protocoles de financement avec la Vneshtorgbank, la Sberbank et d'autres institutions du genre. Nous avons conclu des transactions avec des sociétés de crédit-bail et des acheteurs dans plusieurs secteurs, et les résultats sont encourageants. En 2004, l'appui d'EDC aux titres de l'assurance et du financement a dépassé les 200 millions de dollars, contre 16,5 millions l'année précédente.

Au Brésil, EDC s'est accrochée durant la crise de 2002 et est restée l'une des rares institutions financières, et le seul organisme de crédit à l'exportation, à maintenir actives toutes ses lignes de crédit.

• (1540)

Aujourd'hui, je pense que l'état de l'économie brésilienne nous donne raison d'avoir tenu bon.

Le rapport entre l'investissement direct à l'étranger et les chaînes d'approvisionnement mondiales devient prioritaire. Mon collègue, Stephen Poloz, abordera ce sujet plus en détail. Une chose est sûre: les entreprises canadiennes ne peuvent pas rester à l'écart. La tâche d'EDC consiste désormais à aider un plus grand nombre d'entreprises canadiennes à investir à l'étranger, puisque le lien entre l'IDE et la croissance économique devient un fait accepté. Même la gestion des attentes publiques au sujet de la conduite éthique des entreprises qui se font concurrence sur les marchés mondiaux est un rôle qu'EDC joue activement dans ses relations avec ses clients et partenaires.

Notre engagement envers la responsabilité sociale des entreprises est claire et publique, et je serai très heureux de répondre à vos questions à ce sujet.

La rapidité avec laquelle évoluent les nouveaux marchés prometteurs dans le monde demande plus d'adresse et de subtilité. Elle exige de nouveaux modèles. EDC affine donc constamment son approche afin de concevoir des solutions qui répondent aux besoins des entreprises canadiennes, à mesure que leur intégration aux marchés mondiaux devient le nouveau statu quo en affaires.

[Français]

Honorables membres du comité, je vous remercie de votre attention. Je cède maintenant la parole à mon collègue Stephen Poloz.

[Traduction]

M. Stephen Poloz (premier vice-président et économiste en chef, Exportation et développement Canada): Merci, Eric.

Monsieur le président, distingués membres du comité, merci de nous avoir invités à nous adresser à vous aujourd'hui.

Le président: Monsieur Poloz, puis-je vous interrompre un instant?

Y a-t-il assez d'exemplaires de la brochure que vous venez de nous montrer pour tous les membres intéressés?

M. Stephen Poloz: Nous pouvons vous en envoyer. C'est la brochure sur la responsabilité sociale des entreprises et le programme anti-corruption.

Le président: Merci.

Allez-y.

[Français]

M. Stephen Poloz: Bonjour à tous. Je ferai mes remarques en anglais, mais n'hésitez pas à poser des questions en français.

[Traduction]

J'aimerais reprendre brièvement quelques points évoqués par mon collègue, particulièrement celui qui vise les mesures prises par les entreprises canadiennes pour s'adapter à la concurrence internationale toujours croissante. Par le passé, le commerce international servait à faire croître les ventes. Il y a longtemps en effet que les entreprises canadiennes ont compris que leur prospérité passait par leur présence sur les marchés étrangers. Aujourd'hui cependant, ce n'est pas seulement leurs ventes qu'elles mondialisent, c'est aussi leur production.

La mondialisation de la production se traduit essentiellement par l'impartition d'un segment du processus de production d'une entreprise à une autre : cette dernière se spécialisant dans ce type d'activité, la première peut ainsi se spécialiser elle-même dans ce qu'elle fait de mieux et donc améliorer sa productivité. Si je voulais lancer un produit entièrement nouveau, je ne penserais même pas à fabriquer les vis qui en rassembleraient les parties; je les achèterais à un fournisseur. Si j'examine toutes les composantes de mon produit, je vais me rendre compte que d'autres compagnies peuvent fabriquer de nombreux sous-produits à la fois mieux que moi, plus rapidement et moins cher. En impartissant leur production, je peux augmenter la productivité de mes travailleurs.

Lorsque j'achète certaines composantes à une entreprise étrangère, je mondialise ma chaîne d'approvisionnement. Les compagnies américaines ne se sont pas privées de le faire au cours des dernières années, et elles ont produit ce que certains sont allés jusqu'à nommer un miracle de productivité. En fait, il ne s'agit pas d'un miracle, mais tout simplement d'arithmétique. C'est ce qui se produit lorsqu'une entreprise fait faire par d'autres ce qu'elle ne fait pas elle-même de manière très productive.

Pour obtenir ces gains de productivité, il faut souvent que les compagnies canadiennes investissent dans un pays étranger pour créer la chaîne d'approvisionnement. Par ailleurs, ce type d'investissement se fait très souvent sur les marchés en développement, parce que c'est là où se trouve la main-d'oeuvre meilleure marché. En général, l'ensemble comprend une exportation canadienne d'équipement, de technologie et de service de génie dans l'investissement d'une entreprise canadienne à l'étranger. C'est ce que nous appelons le commerce d'intégration, parce que les ventes et les investissements à l'international ne font plus qu'un et que cela se traduit par une hausse de productivité et de compétitivité au Canada.

Je vais vous livrer ici quelques statistiques, si vous n'avez pas d'objection, pour vous montrer l'importance de ce phénomène.

Premièrement, le commerce international progresse beaucoup plus vite que l'économie mondiale et ce, depuis longtemps. L'économie mondiale a des limites de sorte que, lorsque nous importons des composantes pour exporter ensuite le produit final, il y a des échanges internationaux à deux reprises pour le même produit; voilà pourquoi le commerce progresse plus rapidement que la production.

Deuxième constat : les investissements internationaux ont crû encore plus vite que le commerce international, parce que ce sont eux qui permettent d'établir les chaînes d'approvisionnement à l'origine des échanges.

Troisième constat : plus de 60 p. 100 des exportations chinoises sont produites non pas par des compagnies chinoises, mais par des multinationales installées en Chine.

Quatrième constat : près de la moitié de toutes les importations entrant aux États-Unis ne viennent pas de compagnies étrangères, mais représentent des achats d'entreprises américaines à leurs propres sociétés affiliées de l'étranger. Les entreprises américaines installées à l'étranger génèrent des ventes annuelles de 3 billions de dollars, et emploient 10 millions de travailleurs étrangers. C'est toute une autre économie américaine qui se développe à l'étranger.

Cinquième constat : les compagnies canadiennes font la même chose. Elles possèdent des actifs d'environ 450 milliards de dollars à l'étranger, et ces filiales génèrent des ventes annuelles dépassant 400 milliards de dollars, soit presque autant que le montant total de nos ventes à l'exportation. C'est tout un autre marché.

Pourquoi les entreprises américaines semblent-elles avoir fait beaucoup plus de progrès dans ce type de restructuration, qui améliore la productivité que les entreprises canadiennes? Cela peut s'expliquer entre autres par le fait que ces investissements étrangers sont bien plus faciles à réaliser si la monnaie nationale est forte. Or, si la vigueur du billet vert ne s'est pas démentie entre 1997 et 2002, la valeur du dollar canadien était faible ce qui rendait les investissements de cette nature très coûteux. Ce n'est que récemment que le huard a retrouvé sa vigueur, ce qui fait qu'aujourd'hui, ces investissements sont bien plus faciles à réaliser par les entreprises canadiennes.

Le commerce d'intégration présente davantage de risques et exige plus de capitaux et de services financiers que l'ancien modèle de commerce international, qui se limitait aux ventes. Ceci place le

secteur canadien des services financiers face à une demande plus forte et, étant donné que les marchés en développement, qui présentent plus de risques, sont au centre de ce modèle commercial, EDC doit répondre à des exigences accrues.

• (1545)

Comme mon collègue l'a si bien résumé, EDC travaille en collaboration avec les institutions financières du secteur privé pour aider les entreprises canadiennes à réussir dans un monde plus exigeant.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre M. Hugh O'Donnell, de la Corporation commerciale canadienne.

M. Hugh O'Donnell (président, Corporation commerciale canadienne): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Français]

Bonjour, mesdames et messieurs. C'est un grand plaisir pour nous, de la CCC, de participer à la séance de cet après-midi.

[Traduction]

La Corporation commerciale canadienne offre des services de contrats à l'exportation. Nous en sommes à notre 60^e année d'existence. Nous avons été fondés après la Seconde Guerre mondiale, quand le Plan Marshall a été mis en place pour soutenir la reconstruction de l'Europe.

Notre mandat n'a pas changé, mais les contrats que nous négocions ont, eux, assurément changé. Dans les années 1940, nous vendions des chevaux, de l'acier et des poulets pour les réfugiés en vue de la reconstruction de l'Europe. Nous nous occupons maintenant de grands projets d'infrastructure, de contrats de plusieurs millions de dollars pour des satellites en Allemagne, d'un tout nouvel aéroport en Équateur, de projets hydroélectriques en Inde, de l'électrification rurale en République Dominicaine et de logiciels perfectionnés pour la gestion de l'infrastructure en Chine. Par ailleurs, nous travaillons aussi en étroite collaboration avec les PME et les micro-entreprises pour aider la petite industrie artisanale à fournir des mocassins aux États-Unis, par exemple.

Nos activités contribuent à consolider les relations économiques entre le Canada et les États-Unis, surtout dans les secteurs de la défense et de la sécurité. Nous soutenons les efforts humanitaires dans les pays en transition. Les récents contrats humanitaires de l'ACDI au Soudan et dans d'autres régions le montrent bien. Nous favorisons la commercialisation de l'innovation canadienne, en aidant, notamment, des sociétés de haute technologie, surtout de petites entreprises participant au PARI, à offrir des produits prêts à être exportés.

Nous favorisons les débouchés commerciaux pour des entreprises et des consortiums canadiens sur des marchés étrangers complexes et émergents, notamment avec le secteur public. Les acquisitions du secteur public dans le monde sont de l'ordre de 5 billions de dollars américains par année. Nous aimerions assurément que nos exportateurs canadiens en profitent. L'an dernier, nous avons signé des contrats de vente dans 25 pays, travaillé avec 4 000 entreprises canadiennes à différentes étapes, de la création d'un débouché jusqu'à la fin du processus. Certaines de ces démarches prennent des années. Plus de 80 p. 100 de nos clients sont des PME.

Essentiellement, les activités de la CCC comportent deux volets. Le premier est la prestation de biens et de services au Département de la défense des États-Unis, en vertu de l'Accord sur le partage de la production de défense. Cela remonte à une entente que nous avons conclue en 1956. Pour toute acquisition dépassant 100 000 \$, nous avons accès à nos fournisseurs canadiens. Ces activités représentent environ 600 millions de dollars et vont même frôler, cette année, les 800 millions de dollars.

Sur le plan commercial, l'an dernier, comme j'ai dit, nous avons travaillé avec plus de 20 pays. Actuellement, nous transigeons avec 25 pays, contre rétribution. Nos ventes sont à un niveau record de 1,3 milliard de dollars et sont en voie d'atteindre à peu près 1,5 milliard de dollars.

• (1550)

[Français]

Nous travaillons dans plusieurs secteurs, surtout dans ceux des aéroports, de l'aérospatiale, de la défense, du transport, de l'hydroélectrique et des grands projets environnementaux.

[Traduction]

Cette concentration sur ces secteurs et les activités connexes sont particulièrement pertinents pour les nouveaux marchés, où les projets d'infrastructure sont en demande. Nous espérons bien réussir à conclure un marché pour un tout nouvel aéroport, dont j'ai parlé plus tôt, à Quito, en Équateur, avant la fin de l'exercice. C'est en réalité un projet de financement par plusieurs pays, mais il est dirigé par les Canadiens parce que nous jouissons d'une renommée mondiale dans le domaine de la construction d'aéroports. Nous auront un financement, sans le moindre doute, de la SEE et d'autres organisations. Aussi, la banque de développement du Brésil apporterait une part du financement.

C'est là que ressortent les multiples facettes de notre travail. Dans le domaine des services d'ingénierie, d'approvisionnement, de construction et de gestion de projets, qu'on appelle aussi des partenariats privé-public, ou P3, il y a beaucoup d'activité et de potentiel pour nous en Europe, en Australie, en Israël et en Amérique du Sud, surtout si on peut parler de régions comme le Chili, le Brésil et le Mexique.

La CCC est très bien placée pour unir les intervenants, dans son rôle gouvernemental, pour former des consortiums et pour structurer des contrats avantageux pour les plus petites entreprises de même que pour les grandes sociétés canadiennes. Je reviens encore à l'aéroport de Quito. C'est un exemple de la manière dont nous pouvons positionner les Canadiens au haut de l'échelle de valeur d'un projet, en offrant des compétences de conception technique, d'établissement de la portée des projets et de gestion.

C'est largement à la CCC qu'on doit le vif intérêt que porte Commerce international Canada à l'Inde, le Brésil et la Chine. Même avant cela, depuis une dizaine d'années, nous avons fait près de 60 millions de dollars d'affaires avec la Chine, avec des opérations d'approvisionnement ponctuel d'équipements et de services. Au Brésil, il y a eu un ralentissement, mais plus récemment, ces activités se sont chiffrées à environ 12 millions de dollars et en Inde, c'est de l'ordre de 15 millions de dollars. Depuis la mission commerciale qu'a dirigée la ministre Peterson l'automne dernier, nous sommes disposés à reprendre nos relations avec le Brésil, avec Petrobras, où nous faisons la promotion de nos services à titre d'agent non exclusif d'approvisionnement pour le Canada.

Petrobras est l'un des plus importants agents d'approvisionnement en Amérique latine, dans plusieurs secteurs. Actuellement, nous

avons des gens sur le terrain et mon collègue, Tom DeWolf, doit se rendre là-bas la semaine prochaine pour redonner souffle à un certain projet que nous avons amorcé avant que nos rapports connaissent un refroidissement à cause de ce qui s'est passé entre Embraer et Bombardier.

La CCC s'affaire activement à la préparation de nos initiatives pour l'Inde. Il est certain que nous participerons à cette mission particulière au début d'avril, si toutefois elle a lieu. Nous allons chercher des ressources d'autres ministères et organismes pour travailler ensemble. Nous collaborons étroitement avec des organisations qui sont ici aujourd'hui, particulièrement l'EDC et Industrie Canada—au sein d'Équipe Canada et du gouvernement du Canada, au niveau fédéral—qui ont le mandat et les ressources pertinents, en raison de leurs connaissances et de leur expérience. Il y a encore 15 autres ministères fédéraux qui participent à ce genre d'activités.

Du côté provincial, répartis dans tout le pays, nous avons encore 13 ministères. Nous entretenons des rapports avec eux dans le cadre de divers arrangements, et nous accueillons en détachement le personnel de plusieurs d'entre eux. Nous encourageons donc vraiment la collaboration avec notre ministère d'attache pour intégrer la gestion horizontale à Équipe Canada. Nous appelons cela l'approche en étoile, on voit un catalyseur prendre la tête des opérations pendant une certaine période. On peut commencer avec l'ACDI, puis faire intervenir un autre organisme et avoir toute une stratégie en oeuvre dans plusieurs marchés et secteurs, plutôt que de ne faire que réagir d'un projet à l'autre. Une stratégie de nouveau marché qui encourage le partenariat ne peut être perçue que comme étant très positive.

• (1555)

[Français]

Mesdames et messieurs, merci de votre attention.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur O'Donnell.

Monsieur DeWolf, vous vouliez ajouter quelque chose?

Il est certain que le temps passe très vite. Merci aux trois témoins. Il reste encore un peu de temps, si les témoins souhaitent ajouter quelques commentaires.

Monsieur Menzies.

M. Ted Menzies (MacLeod, PCC): Merci.

J'ai apprécié les deux présentations. Je m'attendais à ce qu'il y ait un peu plus de commentaires, alors pardonnez-moi si je ne suis pas tout à fait prêt à bien formuler mes questions. Cela étant dit, il est certain que j'en ai plusieurs, et j'ajouterais que c'est un plaisir que de voir Hugh O'Donnell assis pour une fois. Il est un peu imposant, debout, quand il nous regarde de toute sa hauteur.

Des voix: Oh, oh!

M. Ted Menzies: Alors je suis bien plus à mon aise ici, aujourd'hui.

J'ai plusieurs questions pour l'EDC, si vous permettez. J'ai été très intéressé par vos observations sur l'interférence dans la responsabilité sociale des entreprises, qui a fait l'objet, c'est certain, de nombreuses discussions, la plupart concernant la Chine, bien entendu. Peut-être pourriez-vous expliquer la manière dont vous vous en assurez sans compromettre les opportunités économiques qui y existent. Je sais que c'est une question difficile, et peut-être pourriez-vous un peu faire la lumière sur la manière dont cela s'intègre à votre mandat.

Vous me pardonnerez, mais je dois aussi représenter mes électeurs. Je regarde les possibilités dont on parle aujourd'hui, et aucune d'elles ne concernent les producteurs primaires. Je m'intéresse à ce qui se passe dans le secteur des grains et des oléagineux, le secteur du bétail, et même le secteur du porc, dans ma circonscription. Nous faisons encore figure de producteurs primaires de produits agricoles et nous exportons ces produits. Nous avons un monopole d'exportation dans notre pays, qui essaie de vendre du blé et de l'orge. On ne nous laisse pas y ajouter de la valeur, ce que ferait un mandat du gouvernement.

Comment allons-nous, les agriculteurs de ma circonscription, pouvoir un jour reconnaître ou saisir les opportunités qui existent d'ajouter de la valeur à cela si le gouvernement continue de maintenir ce monopole sur les exportations, qui nous empêche d'y ajouter la moindre valeur? J'aimerais que vous me disiez ce que vous en pensez.

Hugh, si vous permettez, j'ai une question pour vous. Quel est le rôle du gouvernement à la CCC? Pourriez-vous m'expliquer un peu plus l'entente d'approvisionnement que vous avez avec le Brésil?

M. Eric Siegel: Je commencerai par remercier l'honorable député pour plusieurs de ses questions. J'essaierai d'y répondre dans l'ordre.

Parlons d'abord de la question de la responsabilité sociale des entreprises. La responsabilité sociale prend sa source, vraiment, au sein de l'organisation, avec son code de déontologie professionnelle, que nous avons défini depuis un certain temps déjà, et son code de conduite. Dans ce cadre, nous avons défini plusieurs aspects où, quand nous allons à l'étranger faire des affaires, nous devons appliquer les règles et les principes de la responsabilité sociale des entreprises. Cela couvre plusieurs domaines. Il y a l'environnement, la lutte contre la corruption et les pots de vin, les questions de divulgation d'information et celles des droits de la personne.

Dans certains cas, l'EDC est tenu par la loi, avant de s'engager dans des transactions, d'effectuer certaines évaluations pour s'assurer que certaines normes sont respectées. Plus précisément, l'EDC est tenu par la loi, avant de s'engager dans toute activité liée à un projet, de faire une évaluation environnementale du projet et de satisfaire à certains critères que nous avons établis. De fait, en plus de cela, l'EDC a ses propres pratiques d'examen de la réputation, conçues pour aller au-delà de ce que nous pouvons être obligés par la loi de faire, pour déterminer s'il y a des éléments de risque pour la réputation, associés à la responsabilité sociale des entreprises, si on prenait en charge des projets allant à l'encontre de cette responsabilité.

Maintenant, le député a fait remarquer que tout cela pourrait bien être en conflit avec un pays donné ou un homologue donné. C'est le travail de l'EDC que de s'assurer d'observer ces normes, tout en encourageant, c'est certain, ou en garantissant la conformité en bout de ligne. Pour ce qui est des mesures de lutte contre la corruption et les pots de vin, à l'EDC, nous avons modifié nos documents d'assurance et nos documents juridiques en y ajoutant des avenants, des représentations et des garanties relativement à toute preuve de corruption ou de pots de vin émanant de la société de contrepartie avec laquelle nous nous engageons. Du côté des assurances, nous avons, de fait, le droit de refuser la responsabilité et même d'offrir une protection d'assurance, dans la mesure où nous sommes conscients de manœuvres corruptrices ou de pots de vin. Nous avons donc formulé nos politiques en connaissance de cause. C'est très transparent et les sociétés de contrepartie en sont très conscientes avant même de commencer nos négociations.

Il est intéressant, cependant, si on se fie à l'expérience de l'EDC, à ma propre expérience, que quand nous allons à l'étranger, la perception voulant les marchés étrangers, et particulièrement les marchés en développement, s'appuient sur un dénominateur commun inférieur à celui du Canada est, à mon avis, un phénomène historique du passé. Nous constatons de plus en plus que les pays sont impatients d'adopter des normes reconnues mondialement, et nous voyons qu'ils s'y efforcent.

L'exemple le plus récent que je puisse vous donner est celui de la Chine, où l'EDC a parrainé les travaux avec la Banque mondiale et le ministère de l'Environnement de la Chine pour la traduction en chinois du guide de réduction de la pollution de la Banque mondiale. L'importance de la traduction semble immatérielle, mais le fait est que les Chinois ont permis sa traduction, et maintenant, ils diffusent activement cette information partout en Chine. En fait, cette mesure intègre les normes de la Banque mondiale aux activités de projet de la Chine. Maintenant, l'application de la loi prendra du temps, et par notre engagement lui-même, en imposant ces normes, nous les aidons à intégrer ce type d'activité à leur développement général et, dans un sens, à rendre les règles du jeu plus équitables pour les compagnies canadiennes, qui doivent faire face à la concurrence.

Nous sommes aussi, sous l'égide de l'OCDE, signataires d'une entente sur les approches communes en matière d'évaluation environnementale, pour tous les organismes de crédit à l'exportation. Alors bien que nous ayons des obligations juridiques, nous remettons constamment en question cette obligation à la lumière de ce à quoi les autres organismes de crédit à l'exportation se sont engagés et nous essayons, dans le fait, de relever la barre à cet égard, pour garantir des règles du jeu équitables pour tout le monde, tout en produisant un résultat, dans les transactions auxquelles nous participons, qui sera un résultat acceptable, dénué d'éléments vraiment indésirables.

● (1600)

Je m'en tiendrai à cela. Je pourrais en dire beaucoup sur le sujet, mais je pense que la Chine et la responsabilité sociale des entreprises sont des bons exemples de la manière dont la barre a été relevée.

Si je peux me permettre, rapidement, de répondre à votre deuxième question sur les producteurs primaires, c'est encore intéressant, et je donnerai encore la Chine comme exemple. L'EDC est principalement, dans ses activités en Chine, non pas un financier, mais un agent d'assurance. En fait, l'année dernière, nous avons assuré quelque 1,4 milliard de dollars de ventes, principalement de produits agricoles. C'est de tout, du grain au charbon en passant par les engrais et toutes sortes d'autres choses. C'est là que sont les principaux besoins de la Chine.

Et alors que nous souhaitons voir augmenter l'activité de financement, elle a, en fait, diminué depuis quelques années. La Chine a un secteur bancaire très bien établi. Il a beaucoup de liquidités et est très capable d'offrir un financement à terme, mais il lui faut ces produits agricoles. Le risque que courent les exportateurs de produits agricoles canadiens, est du côté du paiement, et alors ils se tournent vers l'EDC ou vers leurs banques. Dans les deux cas, l'EDC offre les services d'assurance, soit en assurant les créances de l'exportateur là-bas ou en assurant la capacité des banques canadiennes de confirmer les lettres de crédit qui sont ouvertes en guise de mécanisme de paiement pour le compte de ces exportateurs. Alors une grande part de notre activité liées aux marchés en développement, quelque 5,3 à 5,4 milliards de dollars l'année dernière, sur 11,6 millions de dollars dont j'ai parlé, porte sur les assurances pour recouvrement de créances sur l'étranger, et cette activité est très centrée sur les ventes de produits agricoles et autres produits du genre.

Steve, je ne sais pas si vous voulez ajouter quelque chose au sujet de l'aspect de la valeur ajoutée, parce que c'est une autre composante qui, je le sais, vous touche.

• (1605)

M. Stephen Poloz: J'aimerais dire quelque chose à ce sujet. Je vous en remercie.

Nous voyons dans le secteur de l'agroalimentaire, dont vous parlez particulièrement, l'un des secteurs les plus dynamiques du marché de l'exportation. Il y a eu près de 30 milliards de dollars d'exportations l'année dernière dans ce secteur, dont environ 30 p. 100 étaient du côté à forte valeur ajoutée du secteur, celui des aliments préparés et des boissons. C'est le secteur où on s'attendrait à avoir la plus forte croissance, précisément pour cette raison.

Vous pouvez comprendre qu'il y a un plafond à la quantité de fruits de mer qu'on peut exporter, puisque c'est une question d'approvisionnement. Vous avez parlé du blé, par exemple. Tout dépend de la saison, mais lorsqu'on pense à certaines des cultures spécialisées qui ont vraiment pris de l'ampleur dans l'Ouest... On m'a dit, par exemple, que la fameuse moutarde de Dijon que nous achetons et qui est faite en France est souvent produite de graines de moutarde de la Saskatchewan...

M. Ted Menzies: Ou de l'Alberta.

M. Stephen Poloz: Ou de l'Alberta—en tout cas c'est canadien—et elles font l'aller-retour pour cette raison. Bien entendu, la marque exige qu'elle soit faite en France, mais c'est bien tout ce qu'elle a de français.

Quoi qu'il en soit, tout cela pour dire que mon point de vue de la situation est peut-être moins limité que vous le dites. Plus important encore, les exportateurs primaires ne sont pas à l'abri des pressions des compétiteurs dont nous avons parlé. Il est tout aussi important pour un exportateur primaire de générer des hausses de la productivité pour maintenir sa présence sur les marchés internationaux que ça l'est pour les fabricants. Ce n'est pas moins dur pour eux. Le résultat de ce processus continu d'innovation est que le prix moyen de toutes ces choses, ces produits primaires que nous achetons, n'a pas cessé de baisser en quelque 200 années consécutives. C'est un fait de la vie. C'est ainsi que la productivité s'exprime. Et elle avantage tout le monde, mais elle complique la vie à un producteur, parce que chaque année, il doit faire face à cette tendance continue.

Je m'en tiendrai là. Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Poloz.

Monsieur O'Donnell.

M. Hugh O'Donnell: Merci beaucoup, monsieur Menzies pour vos questions.

À la Corporation commerciale canadienne, notre but est de promouvoir le commerce entre le Canada et les gouvernements étrangers, particulièrement au niveau du gouvernement, mais nous travaillons effectivement à l'occasion avec de grandes multinationales. En fait, ça dépasse le billion de dollars.

Nous sommes l'intégrateur, l'entrepreneur principal, alors nous essayons d'unir nos capacités du secteur privé pour répondre à un besoin d'un pays étranger. Si nous participons, le pays étranger a pour partenaire le gouvernement du Canada; l'industrie canadienne a le gouvernement du Canada et son logo. Ce qui est unique, un élément de différence qu'il ne faut pas oublier, c'est que nous offrons une garantie commerciale selon laquelle si quoi que ce soit va de travers pendant la durée du contrat, nous devons respecter nos obligations contractuelles et *sauver les meubles*, en quelque sorte, ou intervenir avec un nouveau groupe. Le coût de la limitation des dégâts, soit environ 1 milliard de dollars, lorsqu'il a fallu puiser dans nos réserves, a représenté quelque chose de l'ordre de 0,2 p. 100, ce qui prouve montre bien qu'on sait faire preuve de diligence raisonnable et gérer les risques.

Je le répète, nous sommes des intégrateurs. Nous sommes l'entrepreneur principal. Et nous avons un contrat canadien, en bonne et due forme, avec le principal entrepreneur canadien qui fait les travaux, alors nous transférons tout doucement les obligations que nous endossons vers le groupe canadien qui va les assumer, et il peut y avoir des sous-traitants étrangers. C'est plus ainsi que se font les choses actuellement. Ce que nous exportons, en réalité, c'est la base de connaissances—l'ingénierie, le design, et la gestion de projets, le rassemblement du financement. C'est en gros ainsi que cela se déroule.

Au sujet de la situation de Petrobras, nous avons formulé une offre pour aller dans les grandes installations, dans diverses régions du globe. Nous examinons cela avec Codelco, au Chili, et nous avons établi d'excellents rapports avec le Brésil, ce qui a pris un certain temps, et aussi avec Petrobras, qui a d'énormes besoins d'approvisionnement, sur une base annuelle, pour les plates-formes de forage en mer, les services de santé, les systèmes d'information géographique... etc., etc. Vous voulions aller là-bas, examiner leurs besoins en approvisionnement, faire un choix et dire oui, nous avons d'excellentes capacités pour ce qui est du champ de pétrole; à l'Est, sur les plates-formes de forage en mer, non, cela ne nous intéresse pas. Nous aurions la possibilité de formuler une proposition, de consulter l'EDC, voir si elle est intéressée à envisager un investissement—offrir notre garantie commerciale, puis faire concurrence à d'autres, tout en ayant cet arrangement non exclusif en tant que leur représentant de l'approvisionnement au Canada.

Nous avons presque réussi à signer lors de la foire du pétrole et du gaz, une foire internationale qui a eu lieu à Calgary, mais à ce moment-là, ils étaient engagés dans des délibérations très difficiles, comme je le disais tout à l'heure, au sujet de Bombardier et Embraer. Et ensuite, nous avons retiré leur boeuf en conserve de nos étagères, alors ils n'ont plus eu le droit de nous parler. Cependant, l'automne dernier, encore, quand nous sommes allés là-bas avec le ministre Peterson, nous avons pu raviver nos rapports—nous rencontrer, voir comment nous pouvons travailler ensemble—et nous avons remis le sujet sur la table. Monsieur, ici, doit aller là-bas la semaine prochaine, pour faire avancer les choses. Ils ont les documents. Notre ambassadrice, Mme Suzanne Laporte, y participe, et nous espérons qu'il y aura des progrès.

Nous offrons ce service aussi. Lorsque nous étions en Chine, nous avons rencontré l'un des gouverneurs d'une province en dehors de Shanghai, qui est le plus gros acheteur de ciment du monde. Ils ont demandé comment nous pourrions nous réunir et nous mettre au travail. Nous avons mis cela aussi sur la table. Les gens du bureau de Shanghai vont faire le suivi.

• (1610)

Le président: Ce doit être ce charme à la Peterson dont nous avons tous entendu parler.

Je pense que nous avons été très généreux avec le temps. Nous allons maintenant laisser la parole à M. Paquette, s'il vous plaît.

[Français]

M. Pierre Paquette (Joliette, BQ): Merci, monsieur le président. Merci de vos présentations.

Je voudrais revenir sur la question de la responsabilité sociale des entreprises.

Dans son dernier rapport, la vérificatrice générale, tout en affirmant qu'Exportation et développement Canada avait fait des progrès en matière de vérification environnementale, a fait un certain nombre de suggestions. Étant donné que vous établissez vous-mêmes les critères sur lesquels vous faites l'évaluation environnementale—ce ne sont pas des critères qui viennent de l'extérieur, mais des critères qu'Exportation et développement Canada établit—, elle vous faisait un certain nombre de recommandations sur le plan de la transparence. De plus, Exportation et développement Canada n'est pas assujettie à la Loi sur l'accès à l'information.

Je veux savoir s'il y a eu des suites. Évidemment, une des préoccupations, sur laquelle portait la première question, est de favoriser l'expansion de nos investissements et de nos échanges, mais en s'assurant—j'appelle cela du dumping social—que l'ouverture des marchés entraînera une amélioration du niveau de vie des populations au lieu de créer une espèce de nivellement par le bas. Je voudrais savoir s'il y a eu des suites au rapport de la vérificatrice générale, qui est sorti en octobre, si ma mémoire est bonne. C'est ma première question.

Voici ma deuxième. On parle beaucoup d'assujettir un certain nombre de sociétés de la Couronne à la Loi sur l'accès à l'information. D'ailleurs, il se pourrait très bien que le sous-comité fasse cette recommandation dans son rapport. J'aimerais savoir si vous avez une vision à cet égard. On sait qu'on est dans le domaine du commerce et qu'il y a donc une certaine confidentialité en raison de la concurrence. J'aimerais aussi savoir comment les deux organisations travaillent ensemble.

Voici ma dernière question. Exportation et développement Canada a un réseau de représentants sur le terrain. Je comprends que vous ayez des représentants en Chine, au Mexique et au Brésil, mais

comment se fait-il que vous en ayez en Pologne et en Malaisie? Bien sûr, on pourrait toujours dire que la Malaisie est dans le Sud-Est asiatique, mais qu'en est-il de la Pologne? Par contre, il semble que vous n'ayez pas de représentant en Inde. C'est pour ma culture personnelle que je vous pose cette question.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Paquette.

Monsieur Siegel.

[Français]

M. Eric Siegel: Merci beaucoup.

Ça me sera plus facile de répondre en anglais.

M. Pierre Paquette: Il n'y a pas de problème.

[Traduction]

M. Eric Siegel: Permettez-vous de commencer par la question de la RSE.

Au plan de l'évaluation environnementale, le plus récent rapport de la vérificatrice générale sur l'EDC nous a vraiment satisfaits. Comme vous le savez, la vérificatrice générale a fait deux examens de ce type : Un qui a précédé l'EDC ayant une obligation juridique de faire des évaluations environnementales et la plus récente étudiant le cadre juridique dans lequel nous opérons et examinant le bien-fondé de ce cadre de travail—dépassant en fait le juridique et examinant un cadre de travail volontaire que nous suivons aussi. Le bien-fondé de ce cadre de travail était examiné ainsi que le degré d'efficacité dans la façon dont nous l'appliquons.

Les conclusions de la vérificatrice générale à l'égard de ces deux examens ont été très favorables. Il a été conclu que le cadre de travail était bien conçu et que son application était conforme à la directive établie.

La vérificatrice générale a aussi souligné que notre monde n'est pas statique et que l'EDC doit continuer ses efforts visant à améliorer ses pratiques afin de s'adapter aux changements à l'échelle mondiale et à faire le mieux possible, dans les limites de son mandat qui est d'aider les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger.

Au plan des normes et des critères, les normes et les critères de l'EDC ont toujours été—nos pratiques le prouvent bien—d'utiliser les normes acceptées à l'échelle internationale. Nous ne respectons pas une norme; nous appliquons la norme qui convient le mieux à une situation donnée. Mais « Les normes acceptées à l'échelle internationale » sont celles de la Banque mondiale, du Canada, de l'EPA des États-Unis—ce sont les normes des bonnes pratiques acceptées sur le plan international. En outre, la politique de divulgation d'informations suivie par l'EDC pour divulguer ses transactions, prouve indéniablement que nous suivons les pratiques acceptées sur le plan international.

La vérificatrice générale a indiqué que l'EDC devrait considérer si la norme suivie pouvait être précisément identifiée. L'EDC a plusieurs fois déclaré qu'il faut suivre plusieurs normes, étant qu'elles ne répondent pas toujours à toutes les situations.

Mais comme vous le savez, la vérificatrice générale a fait plusieurs recommandations qui ont toutes été acceptées par l'EDC. Le rapport de la vérificatrice générale indique que nous sommes en train d'apporter ou avons apporté des améliorations où elles étaient nécessaires, dans les secteurs dans lesquels nous avons pris des engagements.

Nous sommes donc très satisfaits de ce rapport et nous estimons qu'il continue à prouver que l'EDC est un chef de file dans ce domaine, qu'il a été un chef de file des organismes de crédit à l'exportation et s'emploie très activement à recruter d'autres organismes respectant des normes similaires.

Au sujet de l'accès à l'information, comme vous le savez, cette question est présentée au gouvernement, plus particulièrement au Conseil du Trésor. Présentement, l'EDC est exempté de la Loi sur l'accès à l'information. Quand cette question avait fait l'objet d'un examen l'EDC avait continué à être exemptée vu qu'elle opère dans le marché commercial—et donc a des informations commercialement sensibles qui pourraient porter tort à des tiers—et aussi ses opérations se font hors du pays. Les activités de l'EDC ne visent pas l'intérieur du pays, mais l'exportation. Par conséquent, les contreparties avec lesquelles l'EDC a affaire ne sont pas canadiennes, mais en grande partie étrangères.

Maintenant, la question de savoir si l'EDC continuera à être exemptée de la Loi sur l'accès à l'information ou si elle aura une exclusion commerciale quelconque est une question dont le gouvernement est saisi et je ne peux rien dire sur ce qu'il décidera. CE que je peux dire, c'est que si l'EDC ne disposait pas d'exclusion ou d'exemption au plan des informations commercialement sensibles, sa capacité à aider les entreprises canadiennes sera affaiblie dans une certaine mesure, car des parties étrangères ne voudront pas s'engager avec l'EDC si elles pouvaient être obligées, en vertu de la Loi sur l'accès à l'information, de se présenter ici pour défendre la confidentialité de leur information; la plupart préféreraient tout simplement ne pas s'engager.

En ce qui concerne la collaboration entre la CCC et l'EDC, je pense que M. O'Donnell a donné plusieurs exemples. Je ne vais pas les répéter.

● (1615)

Je dirais que c'est une collaboration très étroite. Évidemment, puisque nous avons les mêmes objectifs. Pour certaines transactions sur lesquelles nous projetons de collaborer, l'EDC sera le financier, la CCC sera l'entrepreneur du registre et l'EDC le fournisseur d'un soutien au cautionnement, en collaboration avec la CCC.

Le point que je voulais développer se rapportait au Brésil. M. O'Donnell a parlé de Petrobras et des ententes en négociations. À la fin de l'année dernière, nous avons contracté une ligne de crédit de 125 millions de dollars avec Petrobras conformément à des ententes financières structurées ensemble. L'objectif vise à ce qu'ils s'intéressent essentiellement aux approvisionnements canadiens. Cela est très proche de ce que la CCC essaie de faire pour le moyen le plus efficace pour y arriver. Ensemble, nous continuons à encourager Petrobras à ouvrir un bureau d'achat à Calgary, à l'instar d'autres compagnies nationales de pétrole, ainsi, ils verront de près ce que le Canada est capable de faire.

Finalement, en ce qui concerne la représentation à l'étranger, j'ai mentionné dans mes remarques que nous cherchons continuellement à avoir une plus grande représentation, j'ai mentionné l'Inde. Nous n'avons pas terminé, mais le mois prochain, nous discuterons avec notre conseil des possibilités de représentation en Inde.

Auparavant, nous faisons de longues visites. Nous avons eu des personnes s'occupant d'un marché, de la même façon que nous avons des personnes affectées à des marchés ou des régions dans le monde et qui s'y rendent trois ou quatre fois par an et restent trois ou quatre semaines à la fois, mais nous avons eu de meilleurs résultats quand il y avait une représentation permanente sur place. Nous pensons qu'il y a de bonnes raisons d'avoir une représentation en Inde.

● (1620)

[Français]

M. Pierre Paquette: Vous êtes en Pologne. Est-ce un accident de l'histoire, peut-être parce que le pape vient de Pologne ou parce que vous vous intéressez particulièrement à Solidarnosc?

Des députés: Ah, ah!

M. Stephen Poloz: Vous avez raison, oui.

[Traduction]

Je voudrais ajouter quelque chose sur la Pologne qui est située au centre d'un marché très stratégique et très important pour les exportateurs canadiens. Il ne s'agit pas nécessairement pas de la Pologne seulement, mais l'accès entre la Pologne, la Slovaquie, la République tchèque et la Hongrie est très facile. Quand ces pays rejoindront la vieille Europe, si je peux utiliser cet épithète, leur taux de croissance augmentera plus rapidement qu'ailleurs en Europe et ils auront de très gros investissements dans l'infrastructure, des milliards de dollars seront investis dans les réseaux électriques, les usines de traitement de l'eau et les installations de traitement des déchets. Tous ces secteurs sont des créneaux commerciaux pour les entreprises canadiennes, sociétés d'ingénierie ou fournisseurs de matériel. Ces pays représentent un très gros potentiel pour nos exportations.

J'ai une petite statistique. Au cours des trois dernières années, nos exportations en Europe centrale et en Europe de l'est ont augmenté de 35 p. 100 en 2003 et de 17 p. 100 en 2004. Nous prévoyons une autre augmentation à deux chiffres en 2005.

Nous aimerions obtenir le plus possible pour les entreprises canadiennes et Varsovie est un endroit très pratique pour atteindre cet objectif.

[Français]

M. Pierre Paquette: S'il me reste un peu de temps, j'aimerais que M. O'Donnell...

M. Hugh O'Donnell: Monsieur Paquette, nous suivons la question de la Loi sur l'accès à l'information à la CCC. Deuxièmement, nous collaborons étroitement avec EDC. C'est la caisse, la banque. Nous sommes là où ces gens aiment participer à quelque chose, et nous essayons de voir s'il y a possibilité de former un groupe et d'obtenir du financement.

Il y a toujours place pour de l'amélioration, surtout dans la gestion horizontale par l'entremise de l'Équipe Canada. Il y a EDC, l'ACDI, nous et la BDC. Il y a évidemment notre ministère et les autres, notamment ceux de l'Agriculture et des Ressources naturelles. Nous partageons une foule de renseignements. Nous pourrions établir une stratégie qui nous permettrait de regarder globalement diverses régions et divers secteurs, et pas seulement lorsqu'une société privée nous donne un coup de téléphone nous disant qu'elle veut aller à tel endroit. Il faudrait une stratégie.

C'est un défi, et c'est ce que nous aimerions encourager. Il faudrait que nous nous organisions pour obtenir un tout petit pourcentage des 5 milliards de dollars dans le secteur public mondial.

•(1625)

Le président: Merci, monsieur O'Donnell.

[Traduction]

Nous passons à M. Savage.

M. Michael Savage (Dartmouth—Cole Harbour, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bienvenue. Je ne suis pas membre régulier du comité, mais je suis très heureux d'être ici pour remplacer quelqu'un et je trouve tout cela très intéressant.

Pourriez-vous m'aider à comprendre ce que fait le Canada par rapport à d'autres pays dans le monde au plan du commerce international. Par exemple, quelque chose ici indique que 38 p. 100 de notre PIB proviennent des exportations. Je me demande comment cela se compare à d'autres pays. Prévoyez-vous une augmentation ou une diminution à cause des marchés émergents? Voilà pour une question.

Je la pose à tous les deux, je poserai ensuite ma deuxième question.

M. Hugh O'Donnell: Merci, monsieur Savage, d'avoir posé cette question.

À notre avis, nous réussissons bien aux États-Unis grâce à notre DPSA. Nous avons aussi pénétré le secteur civil avec General Services Administration qui a le plus grand programme d'approvisionnement au monde—un billion de dollars ou plus—donc, nous essayons de faire ce que nous avons fait avec le DoD.

À l'extérieur des États-Unis, en ce qui concerne les grandes possibilités pour les firmes canadiennes et dans les domaines où nous excellons—travaux d'infrastructure, les partenariats entre le secteur privé et le secteur public, comme je l'ai mentionné, les chaussées, nous pouvons aussi construire des sites olympiques—nous sommes devancés par les Allemands, les Français et les Japonais.

M. Stephen Poloz: Merci, monsieur le président.

En fait, la situation du Canada est très bonne. Nous avons toujours été un très grand partenaire commercial. La pénétration commerciale du Canada à l'étranger est de loin la plus forte comparée aux pays importants du point de vue économique. Voici une petite statistique. Au Canada, pour chaque dollar, un peu plus de 0,30 \$ proviennent du commerce international.

Quand nous disons que 38 p. 100 ou 40 p. 100 ou quelquefois 42 p. 100 du PIB proviennent du commerce, il s'agit d'exportations en tant que part du PIB. Chaque exportation ne produit pas un dollar du PIB, parce qu'il comprend des importations, par exemple, et qu'elles sont déduites. C'est une complication. En gros, près d'un tiers de tout notre revenu au Canada est généré par le commerce international. Au fait, l'EDC est impliqué dans 3,4 de ces 0,30 \$. Ces transactions sont faites par l'entremise de l'EDC sous une forme ou une autre.

La pénétration commerciale, si je peux l'appeler ainsi, augmente partout. C'est cela dont je parlais tout à l'heure quand je disais que la croissance du commerce mondial est environ deux fois plus rapide que celle de l'économie mondiale. Pourquoi? Parce que de nombreux intrants intermédiaires dans nos produits sont commercialisés en premier et que nous les commercialisons de nouveau plus tard, nous disposons donc d'une sorte de levier de commerce. Il y a des opérations doubles dans beaucoup de ce genre de choses, alors les comparaisons que nous faisons peuvent être parfois trompeuses.

Par exemple, aux États-Unis, pour chaque dollar gagné, 0,10 \$ proviennent du commerce international. C'est environ d'un tiers plus important pour les États-Unis que pour nous. Le Japon se situe à un niveau similaire des États-Unis. Si nous considérons l'Europe comme une seule entité commerciale—les échanges commerciaux entre les pays européens sont énormes, mais si nous pensons à l'Europe comme un seul partenaire commercial, sa pénétration commerciale est à peu près égale à celles des États-Unis. Comparativement à tous ces pays importants, le Canada est dans une ligue totalement différente.

Pour le Canada, le commerce a, en moyenne, augmenté au cours des dernières années. Il y a eu quelques fluctuations à cause du ralentissement de la croissance puis de la reprise de l'économie mondiale et, bien sûr, des fluctuations de la devise. Mais, si nous regardons plus loin que cela, nous voyons que la tendance indique une croissance du commerce légèrement supérieure à celle de l'économie, environ 6 p. 100 par an en moyenne, pour disons 4 p. 100 de croissance nominale de l'économie.

Cela veut dire que l'importance du commerce continue à augmenter. De plus, le taux de croissance dans les marchés en développement augmente plus rapidement que celui des États-Unis ou d'autres marchés importants. En conséquence, nos structures du commerce sont automatiquement diversifiées arithmétiquement, si je puis m'exprimer ainsi, car le taux supplémentaire auquel nous assistons se manifeste dans les pays en développement, pas dans les pays développés.

•(1630)

M. Eric Siegel: Stephen, voulez-vous dire un mot sur ce que fait le Canada au plan de l'investissement direct à l'étranger?

M. Stephen Poloz: Je vous remercie de me poser cette question, monsieur Siegel.

M. Michael Savage: Considérez que c'est moi qui vous l'ai posée, si cela peut vous aider.

M. Stephen Poloz: De toute façon, oui, je veux parler de l'investissement direct à l'étranger. Une grande partie du commerce qui existe, existe parce que nous avons jeté un pont d'une façon ou d'une autre. Nous avons fait un investissement, par exemple, dans le secteur des assurances. Les compagnies d'assurances canadiennes investissent à l'étranger, ce qui leur permet de fournir leurs produits à l'étranger. C'est un gros marché d'exportation, mais on n'en parle pas souvent.

L'investissement dans la création du commerce, le cas échéant, joue un rôle de plus en plus important, car une si grande partie du commerce se situe dans la chaîne d'approvisionnement au lieu d'être au point de la vente finale du produit. Nous utilisons le commerce comme cet outil et c'est l'investissement que nous faisons d'abord qui nous permet de créer cette capacité. Comme je le disais tout à l'heure, c'est le moyen le plus facile que à notre disposition pour améliorer notre productivité au Canada au niveau de l'usine.

M. Michael Savage: Bien. Je reconnais que c'était une excellente question, mais j'en ai quelques-unes à poser.

J'allais vous demander le nombre de sociétés qui utilisent les services financiers de l'EDC ou de la CCC. Êtes-vous en train de me dire que c'est 3 p. 100, dans le contexte des 38 p. 100 du PIB, qui les utilisent? Est-ce cela que vous me dites?

M. Eric Siegel: Environ 7 000 clients ont bénéficié l'an dernier de l'assurance et du financement de l'EDC.

M. Michael Savage: Combien font du commerce international?

M. Eric Siegel: Si vous éliminez le commerce intersociétés qui n'exige peut-être pas une assurance ou un financement, il y a environ 32 000 entreprises de tailles diverses. Nous traitons avec environ 7 000, près de 80 p. 100 sont des petites et moyennes entreprises.

M. Michael Savage: Quel est votre premier critère de réussite? Cette question s'adresse à vous deux. Est-ce les entreprises aidées, est-ce les dollars, est-ce le manque de pertes, est-ce les entreprises...?

M. Eric Siegel: Je vais peut-être répondre en premier, puis Hugh...

Nous utilisons une carte de pointage. La carte de pointage de haut niveau ne constitue pas un critère. Il s'agit du nombre de clients que nous aidons. Il s'agit du volume d'affaires que nous faisons dans les marchés en développement, car nous aidons des entreprises dans les pays en développement et dans les pays développés. Nous croyons que la zone d'impact spéciale de l'aide de l'EDC se trouve dans les marchés émergents, les marchés où il est le plus difficile d'attirer du financement. Il s'agit de la viabilité financière et la santé de l'organisation au plan du financement, être en mesure d'assurer l'augmentation continue de cette aide sans aller demander au gouvernement des fonds additionnels. Il s'agit de l'efficacité avec laquelle nous effectuons des dépenses—c'est-à-dire nos dépenses par rapport à notre revenu global—et finalement, il s'agit de la satisfaction de la clientèle, qui nous mesurons chaque année...

M. Michael Savage: J'allais vous le demander. Vous le mentionnez.

M. Eric Siegel: ...nous utilisons une tierce partie indépendante pour essayer de faire un sondage annuel auprès d'environ 25 p. 100 de notre clientèle. Nous faisons un pointage annuel.

Tous ces objectifs sont en fait des objectifs d'incitation au sein de l'organisation. Si ces objectifs ne sont pas atteints, il y aura des répercussions financières sur le personnel de l'EDC.

M. Michael Savage: Vous avez donc une approche équilibrée de pointage...?

M. Eric Siegel: C'est une tentative visant un équilibre. Il y a également d'autres mesures au niveau du groupe, mais c'est la carte de pointage équilibrée de l'organisation.

Le président: Monsieur O'Donnell.

M. Hugh O'Donnell: Monsieur Savage, nous nous préoccupons, bien sûr, des contrats signés. Nous avons affaire avec environ 4 000 exportateurs canadiens. Nous utilisons SourceCAN et Industrie Canada—c'est un excellent marché pour connaître les entreprises et celles qui sont enregistrées—et aussi le délégué commercial virtuel du Commerce international Canada.

Nous fixons des objectifs, le nombre de contrats signés; nous suivons cela mensuellement puis—ce qui est très important pour nous à part la signature de ces contrats, car nous devons être autosuffisants dans le secteur commercial international à une certaine date—le revenu, les frais générés par l'organisation. Tout cela est ciblé et suivi régulièrement.

La satisfaction du client est aussi très importante pour nous. Mais cela repose essentiellement sur la conclusion d'une affaire, sur l'effort et la diligence raisonnable—que cet accord soit logique ou non, qu'il y ait ou non des facteurs opérationnels, que nous ayons ou non un défenseur dans la salle du conseil, le financement et la façon dont nous pouvons progresser—afin de ne pas perdre de temps sur une possibilité.

• (1635)

Le président: Y a-t-il un suivi?

M. Michael Savage: Donc, quelle est votre situation?

M. Hugh O'Donnell: Notre situation est très bonne. Nos chiffres augmentent.

M. Michael Savage: Est-ce que c'est un résultat publié?

M. Hugh O'Donnell: Nous vous remettrons plus tard le rapport annuel, et bien sûr, nous avons notre plan d'entreprise qui a été déposé auprès du ministre et qui se trouve dans notre site Web. Cela fait l'objet d'un suivi mensuel.

M. Michael Savage: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Monsieur O'Donnell, avant que je cède la parole à M. Julian, dans votre réponse à la première question de M. Savage, vous nous avez laissé sur notre appétit à la fin lorsque vous avez dit que dans certains de ces grands projets—vous avez parlé des sites olympiques, etc.—des pays comme l'Allemagne, le Japon et un autre pays nous devançaient et vous nous avez laissé sur notre appétit.

Brièvement, pourriez-vous nous dire, si vous le voulez bien, pourquoi ils nous devancent et ce qu'ils font que nous ne faisons pas.

M. Hugh O'Donnell: Je pense qu'ils ont un plus grand capital investi et un plus grand financement, parce que dans le cas de ces grands projets, avant d'en arriver à apposer une signature au bas d'un contrat, cela peut prendre quatre à cinq ans. C'est très difficile même pour certaines de nos entreprises les plus prestigieuses.

Dans une occasion particulière à laquelle nous avons été mêlés, l'entreprise a dépensé quinze millions de dollars US de sa poche pour développer cette occasion et la faire avancer. Alors, lorsque nous regardons les Japonais, les Français et les Allemands, dans certaines situations, où ils ont des subventions ou un financement par le biais de divers mécanismes de subvention, je crois que les choses sont plus faciles pour eux.

Alors nos gens s'accrochent à des marchés comme celui des États-Unis, et ils se sentent à l'aise là-bas. Ils sont uniques dans ce sens qu'ils vont se rendre dans certaines régions du monde où personne d'autre ne va et qu'ils vont essayer de devenir des fournisseurs exclusifs. Mais d'après ce que j'ai entendu—et récemment nous avons eu un exposé au sommet 20/20 parrainé par les Manufacturiers et exportateurs du Canada, où nous avions des chefs de file dans ce domaine d'activité, les grandes infrastructures, les P3—, c'est là où se trouve le véritable défi et comment nous pouvons le mieux travailler.

Il y a de très nombreuses occasions pour la construction d'aéroports. Nous avons maintenant une filière, une filière très intéressante. Après l'Équateur, il y a deux autres aéroports qui attendent tout juste derrière.

Le président: Merci.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci d'être présents ici aujourd'hui.

J'ai trois questions. La première concerne l'impartition. Si vous vous souvenez, le ministre du Commerce a parlé la semaine dernière d'encourager les entreprises à faire de l'impartition. J'aimerais savoir s'il y a un critère d'évaluation qu'EDC ou CCC applique à un projet pour s'assurer qu'il ne s'agit pas de l'impartition des emplois des Canadiens qui a lieu. La question secondaire, c'est la suivante: y a-t-il des projets que vous avez approuvés, appuyés soit du point de vue de l'assurance ou du cautionnement, qui ont entraîné l'exportation d'emplois canadiens?

Ma deuxième question porte sur la valeur ajoutée. Quel pourcentage des projets ont effectivement apporté une valeur ajoutée aux exportations canadiennes, par opposition à l'exportation des matières premières—la moutarde par opposition aux graines de moutarde, par exemple?

[Français]

Ma troisième question s'adresse à M. O'Donnell et porte sur l'entente sur les produits de la défense.

Vous avez parlé d'un montant global de 600 millions de dollars l'année passée. Cette année, vous prévoyez quelque 800 millions de dollars, si je comprends bien. Quels sont les types de produits qui sont inclus dans ce montant? Quels types de produits de la défense exporte-t-on?

[Traduction]

M. Eric Siegel: Prenons la question de l'impartition. Je vais revenir aux observations liminaires de M. Poloz, lorsqu'il a parlé du commerce d'intégration et de ses répercussions en termes de changement dans les modes d'approvisionnement, de changement de l'équation de productivité et, en bout de ligne, de changement dans les modes d'investissement des entreprises canadiennes. Il y a de nombreuses raisons qui peuvent inciter une entreprise à choisir de s'approvisionner à l'étranger ou, effectivement, d'investir à l'étranger et de tirer une partie de ses activités d'un marché étranger, par opposition à faire tout le travail ici—c'est-à-dire, par opposition à essayer de produire 100 p. 100 de leurs exportations ici.

Une des raisons, c'est le coût et la productivité que l'on peut obtenir, mais il y a d'autres raisons. Par exemple, dans de nombreuses industries de service, vous devez être dans le marché en question; vous devez être sur place. Il peut également y avoir des exigences gouvernementales ou des exigences de l'acheteur local en matière d'approvisionnement qui font en sorte que vous devez être sur place.

Il y a de nombreux canaux également—par exemple, l'industrie automobile, où c'est la livraison juste à temps qui exige véritablement que vous soyez situé à proximité de la chaîne de production elle-même. Vous ne pouvez pas faire de l'approvisionnement efficace vers la Chine à partir d'ici et participer à l'industrie automobile chinoise en pleine croissance, qui est maintenant de plus de six millions d'unités, et qui devrait, selon les prévisions, devenir le deuxième marché de l'automobile du monde par sa taille.

Alors, la question de savoir si nous appuyons strictement les exportations qui viennent d'ici ou si nous appuyons des entreprises qui peuvent avoir investi à l'étranger ou dont une partie de l'approvisionnement dans le cadre de leur produit global peut provenir d'ailleurs est en réalité une fonction des choix faits par les entreprises canadiennes sur la façon dont elles vont demeurer concurrentielles, ainsi que, plus précisément, des exigences du marché et de l'industrie dans lesquelles elles se trouvent.

• (1640)

M. Peter Julian: Si je comprends bien votre réponse, vous dites qu'il n'y a pas de critère appliqué par EDC en ce qui concerne l'exportation des emplois des Canadiens?

M. Eric Siegel: EDC fait une évaluation de chaque transaction pour savoir quelles sont les retombées pour le Canada. En vertu de notre mandat, pour qu'une transaction soit admissible au soutien d'EDC, nous devons être en mesure de déterminer s'il y aura des retombées de la participation d'EDC.

Mais les retombées peuvent prendre des formes différentes. Une forme de retombées, c'est la fabrication réelle au pays ou

l'approvisionnement au pays. Les matières premières ont sans doute un contenu canadien à 100 p. 100. Dans le cas des produits manufacturés, la proportion peut être inférieure, selon l'industrie. Le contenu canadien dans la fabrication ou dans la valeur ajoutée a eu tendance à diminuer du fait que nous avons des canaux intégrés. D'autres pays se spécialisent. Par exemple, dans le secteur de la technologie de l'information, une grande partie de la fabrication réelle se fait d'ailleurs, mais les retombées pour le Canada peuvent être au niveau de la R et D qui est réalisée.

Nous examinons différentes façons où des retombées peuvent se manifester. Cela peut être les emplois réels créés dans la fabrication ou l'activité primaire; cela peut être la R et D qui entre dans cette activité; cela peut être la gestion et l'administration qui ont lieu ici pour un investissement à l'étranger; cela peut être sous la forme d'un mandat mondial pour un produit qui crée une source de revenu; ou cela peut être sous la forme de dividendes et de profits qui seront, en bout de ligne, rapatriés au Canada. Dans tous les cas, il doit y avoir des retombées pour le Canada dans l'équation et ce critère s'applique à chacune des transactions que nous appuyons.

M. Peter Julian: Est-ce que cela signifie que vous avez refusé des projets parce qu'ils entraînaient l'exportation des emplois des Canadiens?

M. Eric Siegel: Nous avons refusé des projets parce que les retombées pour les Canadiens n'étaient pas suffisantes pour justifier notre participation.

M. Peter Julian: Alors, dans les cas où il y a exportation d'emplois canadiens à la suite d'un projet, vous déterminez, d'après un certain ensemble de critères, si oui ou non il y a des retombées nettes pour l'économie canadienne.

M. Eric Siegel: S'il y a des retombées importantes pour le Canada qui justifient notre participation dans ce projet; c'est exact.

M. Peter Julian: Alors, il n'y a pas de critère concernant l'impartition, mais vous faites une évaluation globale de ce que vous estimez que le projet rapportera.

M. Eric Siegel: Exactement. Il s'agit de déterminer quelles seront les retombées totales pour le Canada.

M. Peter Julian: Et cette information n'est pas accessible au comité.

M. Eric Siegel: Oui, je serai heureux de vous faire parvenir les dépliants et la documentation concernant les retombées canadiennes, qui décrivent la politique appliquée par la société. M. Poloz a fait allusion également au fait que sur une base globale—nous faisons cela sur la base des transactions individuelles—, la société évalue annuellement les répercussions qu'elle a eues sur le PIB. Comme il l'a dit, en 2004, nous avons calculé que les répercussions de l'appui d'EDC sur le PIB étaient de quelque 3,4 p. 100 et en termes du nombre d'emplois...

M. Stephen Poloz: Il s'est créé 439 000 années-personnes d'emplois, et c'est de la valeur ajoutée pure au sens de votre question. Cela nous donne les effets sur le PIB. Dans chaque cas, nous avons pris un secteur de l'économie et calculé quel est son contenu moyen en matière d'importation et, par conséquent, quel est l'effet net de la transaction sur l'économie canadienne. Alors qu'EDC a fait des transactions pour une valeur de 52 ou 53 milliards de dollars, cela se traduit par un effet de valeur ajoutée sur le PIB d'environ 34,8 milliards de dollars en 2004.

Nous sommes très conscients de ces questions. Pour que nous participions à une transaction, il faut qu'il y ait des retombées pour le Canada.

Mais si vous le permettez, j'aimerais illustrer par un exemple très court pourquoi l'impartition doit être jugée dans un contexte plus vaste. Vous pouvez commencer par une usine qui compte, disons, 100 employés. L'entreprise doit se battre pour arracher le prochain contrat. Peut-être qu'en fabriquant ses chaises, le propriétaire découvre qu'un certain fournisseur de rembourrage peut faire un meilleur travail que lui, plus rapidement et à un coût moindre, alors il décide d'acheter le rembourrage de ce dernier et cela se traduit par une réduction de 10 emplois sur les 100 que comptait l'entreprise. Le résultat, c'est une entreprise de 90 employés qui prospère et qui, en fait, croît, de sorte que quelques années plus tard, nous avons une entreprise qui compte 110 ou 120 employés qui ont, peut-être, des emplois de meilleure qualité. Évidemment, au départ, ce qui a été à l'origine de cette situation, c'est une décision visant à accroître la productivité par l'impartition.

Habituellement, les entreprises n'adoptent pas ce genre de plan d'affaires pour être malveillante ou quelque chose du genre; l'idée, c'est que l'entreprise survive ou croisse. L'autre scénario pourrait être celui où vous voyez disparaître 100 emplois parce que les commandes suivantes ne viennent tout simplement pas du fait que l'entreprise n'est pas concurrentielle.

• (1645)

M. Peter Julian: Je vais intervenir brièvement, parce que, comme vous le savez, on s'inquiète du fait que la qualité des emplois au Canada diminue à l'heure actuelle; que les jeunes commencent à travailler avec un salaire moins élevé; que les prestations de retraite sont moins élevées—ces données se retrouvaient dans l'étude de Statistique Canada qui a été publiée il y a quelques semaines—et que, de façon générale, la qualité des emplois des Canadiens a diminué constamment au cours des 10 dernières années. Et il y avait également des préoccupations soulevées par Statistique Canada.

Alors, je comprends ce que vous dites dans un sens empirique, mais nous éprouvons des difficultés dans toute l'économie canadienne dans un sens global. L'impartition et les ententes commerciales n'ont pas aidé l'économie canadienne dans ce sens que nous accusons de plus en plus de retard, si l'on parle du Canadien moyen.

M. Stephen Poloz: Il y a un certain nombre d'affirmations dans vos propos, mais je veux simplement dire que les dix dernières années pourraient ne pas constituer un échantillon complet. Nous parlons d'un concept à très long terme.

Pour ce qui est de l'internationalisation, si vous me prêtez l'expression, comme je l'ai dit dans mes observations liminaires, le Canada en a fait moins que les États-Unis au cours de cette période parce que le dollar canadien était faible et que nous n'étions pas en mesure de faire le genre d'investissements qui nous auraient permis d'augmenter notre productivité aussi rapidement que celle de nos cousins américains.

Par exemple, de 1998 à 2003, l'économie américaine a exporté à l'étranger 3 millions d'emplois dans le secteur manufacturier. En fait, c'est la base du miracle de productivité que nous espérons si souvent pouvoir reproduire, mais c'est exactement de là que vient ce miracle. Durant cette même période, l'économie américaine a généré 8 millions d'emplois dans le secteur des services, que de nombreux fabricants estiment être des emplois de faible qualité, mais qui sont en fait des emplois surtout dans les services professionnels, comme les services financiers, les services d'éducation, les soins de santé, les services de génie et d'architecture, etc. Seulement 1 million parmi les 8 millions d'emplois créés durant cette période aux États-Unis étaient

des emplois au bas de l'échelle du secteur des services, ou ce qu'on appelle les emplois dans le secteur dit de l'hospitalité.

Alors, je pense que nous avons un exemple très clair, très proche de nous. Les 10 dernières années n'ont pas été mauvaises pour l'économie américaine, pourtant ce pays a fait de l'impartition à une très grande échelle.

M. Peter Julian: Je ne vais pas débattre avec vous. Ce sera pour une autre fois.

J'ai posé quelques questions à M. O'Donnell.

M. Hugh O'Donnell: En continuant dans la même veine, monsieur Julian, je vais combiner l'impartition et la valeur ajoutée. Si on revient à mon exemple concernant les infrastructures, nous n'allons obtenir aucun de ces projets à l'échelle internationale si nous n'apportons pas de contenu local. Même en rassemblant l'argent au niveau international, c'est lié. Ces gens vont apporter leur financement et, ensuite, ils vont imposer des conditions pour faire en sorte que leur pays respectif en profite.

Dans le cas de l'aéroport de Quito, nous avons fait venir Gutiérrez, une des principales entreprises de construction du Brésil, de sorte qu'ils auront de leurs employés qui participent à ce projet. Mais ce que nous apportons, ce sont des entreprises canadiennes de calibre mondial, qui ont construit l'aéroport international Pearson ainsi que l'aéroport international de Vancouver. Ce sont des vitrines extraordinaires. Elles ont réalisé la construction de l'aéroport de Budapest et de nombreux autres endroits avec ou sans l'aide de CCC. Alors, c'est du savoir, du génie et de la conception et, ensuite, des emplois sont créés dans ces secteurs au Canada.

Nous n'allons pas amener des engins de terrassement en Louisiane ou à Quito pour fabriquer des pistes d'atterrissage. Non, cela ne fonctionne pas du tout à l'heure actuelle pour obtenir ce genre de contrat. Toutefois, il y a beaucoup de sous-traitants canadiens qui oeuvrent au niveau des systèmes de sécurité et dans de nombreux autres domaines, comme l'appui au contrôle aérien, où nous avons de grandes compétences chez NAV CANADA et dans les entreprises qui travaillent avec elle.

Si je passe à la question de la valeur ajoutée, un domaine particulier, c'est celui des véhicules blindés légers, VBL. Nous fabriquons des véhicules blindés légers depuis des années à London, Ontario, auparavant en collaboration avec General Motors et maintenant avec General Dynamics. Ces véhicules blindés légers produisent des retombées pour des centaines et des centaines de sous-traitants partout au Canada. Une petite fonderie à l'extérieur de Fredericton fabrique une pièce donnée, et cela se répète encore et encore.

Je veux juste vous parler de ce que nous appelons la roue d'impact de la CCC. Vous avez 4 000 exportateurs avec lesquels vous pourriez transiger à des stades différents.

• (1650)

M. Peter Julian: Désolé, nous n'avons pas une copie de cela.

M. Hugh O'Donnell: Non, mais je pourrais vous la rendre accessible.

Ensuite, pour signer véritablement la transaction...nous sommes autour de 200. Nous étions beaucoup plus nombreux, autour de 250, 270, mais il s'agissait de petites transactions.

Ces transactions sont maintenant faites de manière électronique, sur des cybermarchés, et les petits projets environnementaux de quelques millions de dollars ont disparu. C'était notre pain et notre beurre.

Alors, nous sommes maintenant dans ces projets de plus grande envergure. D'après notre expérience—et nous avons fait une évaluation dans l'industrie aérospatiale, surtout du côté des satellites—, nous obtenons un rendement de 3 \$ pour chaque dollar investi.

Alors, la roue tourne de cette manière. Nous avons fait environ 1,1 milliard de dollars l'an dernier; 380 millions ont été investis, ce qui a entraîné des impôts des sociétés d'une valeur de 50 millions de dollars, qui ont créé 11 000 emplois. Notre règle empirique, c'est que des ventes de 1 milliard de dollars vont créer 11 000 emplois.

Nous avons fait cette évaluation, et d'autres organismes l'ont fait également.

Ces 11 000 emplois génèrent des dépenses de consommation de l'ordre de 310 millions de dollars et des impôts sur le revenu des particuliers de 90 millions de dollars. C'est la roue que nous voyons : un organisme comme la CCC qui fait du travail pour 1 milliard de dollars et qui crée 11 000 emplois.

Nous sommes allés à Louisiane. Il s'agit d'un projet énorme, d'une durée de 20 à 30 ans et de 6,4 milliards de dollars U.S.; il s'agit de créer le Louisiana Transportation Center. La Louisiane est une région où le chômage est élevé, où il y a des disparités régionales, alors ces gens ont eu la vision, il y a environ 10 ans, de faire l'acquisition de 25 000 acres de terres servant à cultiver la canne à sucre et d'en faire un centre de transport. Ils ont le fleuve Mississippi pour le transport par eau, ils ont le chemin de fer et ils ont le transport par air.

La première phase est l'aérogare de fret et nous participons à ce projet. Nous avons réuni le groupe canadien de la CCC. Nous sommes toujours en train d'évaluer le compte. Pour l'aérogare de fret, nous cherchons un gros courrier international, comme DHL, qui viendrait sur place. Et c'est le rôle de notre premier...

Le rôle du gouvernement et le rôle de la CCC et comment tout cela a débuté, c'est par l'intermédiaire d'un consultant local à Dallas, Texas, dans un consulat commercial qui a entendu parler de ce que nous avons fait en Équateur et qui est entré en contact avec nous. C'est une longue histoire, mais ce que ces gens essaient de faire, c'est de créer 66 000 emplois en 20 ans et d'avoir des usines d'assemblage et toutes sortes d'autres choses. Tout cela a été fait de manière entièrement indépendante, mais, encore une fois, la règle empirique est de 10 000 à 11 000 emplois par milliard de dollars.

Alors, notre motivation, c'est de faire croître les affaires, de faire signer des contrats et, ensuite, de créer des emplois au Canada, et de faire tourner la roue : les impôts des sociétés, les dépenses de consommation... C'est ce que nous essayons de faire.

M. Peter Julian: La question est la suivante : est-ce que vous refusez des projets qui font intervenir une impartition importante? Est-ce quelque chose qui fait partie...

M. Hugh O'Donnell: Oui, nous examinons certainement le contenu. Nous avons le contenu canadien et la politique canadienne sur les retombées et nous examinons cela. Mais si nous sommes très stricts là-dessus, nous n'allons pas être concurrentiels. Le travail ne sera tout simplement pas au rendez-vous.

M. Peter Julian: Mais vous avez refusé des projets fondés sur cette impartition?

M. Hugh O'Donnell: Oui, en raison du contenu. Les entreprises ne viendront pas nous voir si elles constatent qu'il n'y a pas un minimum de contenu canadien.

●(1655)

[Français]

Quant à l'entente avec les Américains sur les produits de la défense, elle touche tout: les bérets, les bottes, l'équipement et les installations de sécurité, des pièces de moteur, et ainsi de suite. Du côté de la sécurité, il y a maintenant de petites et moyennes entreprises canadiennes qui ont beaucoup d'expertise. Les possibilités d'appels d'offres sont immenses dans ce domaine.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur O'Donnell.

Nous allons faire un deuxième tour; je vous demanderais d'être brefs.

Monsieur Menzies.

M. Ted Menzies: Nous devrions probablement nous excuser auprès des deux autres groupes qui sont venus aujourd'hui car, comme ils ont pu s'en apercevoir, nous avons mis beaucoup l'accent sur le commerce et les occasions commerciales. Veuillez nous pardonner, mais vous comprendrez qu'il s'agit du sous-comité du commerce.

Pour poursuivre dans cette veine, ma question s'adresse au ministère de l'Industrie.

Comment qualifieriez-vous vos relations avec les deux groupes auxquels nous avons posé toutes ces questions, c'est-à-dire EDC et CCC? Comment percevez-vous votre rôle? Quels en sont les avantages pour le Canada et son économie?

Mme Marcie Girouard (directrice générale intérimaire, Direction générale des technologies durables et des industries de services, ministère de l'Industrie): Je vais commencer, et si mes collègues veulent ajouter quelque chose, ils sont les bienvenus.

En gros, le mandat d'Industrie Canada est de favoriser le développement d'une économie compétitive. Pour ce faire, nous encourageons la compétitivité de diverses manières, tout en reconnaissant que le commerce et l'investissement sont des éléments très importants de la stratégie. Mon groupe représente, au sein du ministère, divers segments de l'industrie, comme les industries de services, l'industrie manufacturière, etc. Voilà donc un peu comment nous sommes divisés. Pour les stratégies sectorielles, nous regardons toujours quels sont les besoins particuliers du secteur. Quels sont les marchés qui leur sont ouverts? Quels sont ceux qui leur posent davantage de difficultés? Dans quel domaine devrions-nous travailler avec d'autres partenaires pour atteindre nos objectifs ainsi que ceux des secteurs et pour que ces derniers puissent prendre de l'expansion et prospérer?

Vous nous avez demandé quels étaient nos rapports avec ces deux autres groupes. La meilleure façon de vous répondre est peut-être de vous en donner un exemple. Mon groupe se charge de la coordination des activités de promotion du commerce pour Industrie Canada. Je suis particulièrement active dans l'industrie de l'environnement et nous avons organisé, par exemple, des missions commerciales dans des pays comme l'Inde et la Chine. Nous nous assurons d'avoir une équipe canadienne et des partenaires qui peuvent nous aider à saisir des occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes dans ces autres marchés.

Il arrive donc fréquemment que EDC soit un de ces partenaires. Il fournit de l'information aux entreprises canadiennes intéressées à offrir leurs services à l'étranger. EDC nous accompagne en mission et est en mesure d'entamer des discussions avec des partenaires potentiels sur les diverses possibilités, et c'est la même chose pour la Corporation commerciale canadienne.

Je mentionnerais aussi brièvement que nous sommes tous, c'est-à-dire EDC, Industrie Canada, CCC et d'autres ministères, des partenaires dans l'initiative Équipe Commerce Canada où nous travaillons à offrir des outils d'exportation aux diverses entreprises canadiennes. Il y a des outils pour aider les entreprises canadiennes à se préparer à l'exportation et d'autres pour permettre à celles qui sont déjà prêtes à tirer davantage des marchés, ce qui relève de ces deux messieurs. Nous faisons aussi en sorte d'informer les entreprises canadiennes des occasions d'affaires à l'étranger.

Mon collègue, M. O'Donnell, a mentionné le produit SourceCAN. Il s'agit essentiellement d'une base de données qui donne aux entreprises canadiennes de l'information sur les possibilités d'affaires à l'étranger et qui peuvent être adaptées à leur domaine d'intérêt particulier. Elle offre également aux acheteurs étrangers des renseignements sur les capacités canadiennes et les entreprises d'ici qui veulent faire des affaires dans des marchés étrangers, ainsi que sur les types de services et de produits qu'elles offrent. Ce n'est qu'un exemple des nombreux partenariats auxquels nous participons régulièrement afin d'aider l'industrie canadienne à percer les marchés étrangers.

M. Ted Menzies: J'ai un autre bref commentaire. Savez-vous où vous allez aboutir une fois que nous aurons divisé le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, décision qui pourrait prise plus tard ce soir lors d'un vote décisif?

Mme Marcie Girouard: Le commerce international est un domaine qui relevait auparavant du ministère des Affaires étrangères. Nous sommes donc habitués à travailler en partenariat avec d'autres ministères pour atteindre nos objectifs communs, et nous croyons que ça va continuer ainsi. Nous sommes très intéressés par les travaux sur les marchés émergents. On nous a invités à tenir des consultations sur la stratégie, et c'est ce que nous avons l'intention de continuer à faire.

Les gens pensent en général que Commerce international Canada est le principal responsable au sein du gouvernement canadien pour l'élaboration des politiques commerciales et des activités de développement commercial, mais c'est à nous qu'il s'adresse pour avoir de l'expertise sectorielle, pour l'aider à mobiliser l'industrie ainsi que pour trouver des idées sur les types de domaines pouvant susciter l'intérêt des entreprises de même que pour l'aider à tenir des activités visant à encourager les entreprises canadiennes à se lancer dans l'exportation. Voilà un peu la nature du partenariat, mais il va sans dire qu'il s'agit d'une relation très interactive qui devrait se poursuivre dans l'avenir.

• (1700)

Le président: J'aimerais ajouter quelque chose. Une des raisons qui a incité le comité à inviter Industrie Canada aujourd'hui, c'est parce qu'un de mes collègues, qui n'est pas ici aujourd'hui, était inquiet au sujet du projet de la Chine concernant la société Noranda.

Lorsque j'étais secrétaire parlementaire, nous discutons de l'acquisition d'entreprises canadiennes avec l'ancien ministre Manley; de plus, je me fonde aussi sur mon expérience passée, dont je ne parlerai pas. J'aimerais quand même que vous disiez officiellement dans quelle mesure Industrie Canada participe à ce projet d'acquisition d'une entreprise canadienne, pas nécessairement la

société Noranda seulement, mais aussi à d'autres initiatives qui semblent se produire à l'échelle mondiale, comme des acquisitions, des fusions, des rachats et d'autres activités commerciales.

Que fait Industrie Canada pour s'assurer que les emplois au Canada sont protégés, que l'environnement tout comme la main-d'oeuvre sont pris en compte, etc.? Nous avons entendu tellement de choses aujourd'hui que ce soit au sujet de Wal-Mart, de Noranda, etc. Que peut faire Industrie Canada? De quel genre d'outils dispose-t-il? Quelle est sa politique? Quels pouvoirs a-t-il pour assurer la protection des Canadiens?

Mme Marcie Girouard: Je crois que je vais me tourner vers mon collègue, Frank Vermaeten, pour qu'il réponde à cette question. Il en connaît un peu plus que moi dans ce domaine.

M. Frank Vermaeten (directeur général, Affaires internationales et intergouvernementales, ministère de l'Industrie): Merci beaucoup. Je n'en sais pas beaucoup plus car je suis assez nouveau dans ce poste.

Il ne fait aucun doute que le principal outil dont nous disposons est la Loi concernant l'investissement au Canada. Il s'agit essentiellement d'un processus d'évaluation où les investissements majeurs font l'objet d'un examen. Lors de notre évaluation, nous examinons de nombreux facteurs pour déterminer si l'investissement comporte un net avantage pour le Canada. Parmi ces facteurs, il y a l'activité économique, l'emploi, les effets sur la concurrence, la participation des Canadiens à la gestion de l'entreprise, les conséquences sur la recherche, le développement et la productivité ainsi que, de façon plus générale, le degré de compatibilité entre cet investissement et les politiques fédérales, provinciales, industrielles, économiques et culturelles.

Chaque investissement est évalué individuellement, et notre évaluation détermine si l'investissement comporte un net avantage. S'il y a un doute quelconque, nous négocions avec l'investisseur pour qu'il prenne des engagements fermes et restructure son investissement de façon à ce qu'il en ressorte un net avantage.

Après avoir consulté les parties intéressées et les provinces, nous transmettons cette information au ministre de l'Industrie qui en tient compte dans sa décision d'approuver ou non l'investissement.

Le président: Je suppose qu'un mécanisme est en place pour s'assurer que le Canada, ses emplois, etc. sont pris en compte sérieusement. Après tout, personne ne peut tout simplement arriver ici et décider qu'il veut acquérir...

M. Frank Vermaeten: Non. Nous avons un mécanisme de sélection systématique qui nous permet d'examiner principalement les investissements majeurs, selon les secteurs visés et la façon dont ils sont structurés. Ce mécanisme n'est pas très différent de ceux utilisés dans bon nombre de pays pour examiner les investissements.

Le président: Avez-vous déjà refusé de tels investissements?

M. Frank Vermaeten: Dans le cadre du processus, nous communiquons avec l'investisseur et déterminons quels changements devraient être apportés pour que l'investissement entraîne un net avantage. Ce processus de négociation peut durer assez longtemps. Habituellement, si l'investisseur estime qu'il ne peut répondre aux exigences de la Loi concernant l'investissement au Canada, il préfère se retirer que de se soumettre au processus menant au rejet officiel du projet.

Le président: Merci.

La parole est à M. Eyking.

Puisque nous sommes au deuxième tour, veuillez être bref.

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

Ma question s'adresse aux gens de Citoyenneté et Immigration. Depuis les 10 dernières années, une grande partie de notre richesse et de nos emplois est attribuable à l'ALENA. Les choses ont été très faciles pour nous en raison de notre proximité et de la culture que nous partageons. Il n'a pas été très difficile non plus pour les gens d'aller et de venir, sauf depuis le 11 septembre.

Les spécialistes nous disent que notre richesse sera principalement attribuable, au cours de ce siècle, à la façon dont nous nous comporterons à l'égard des marchés émergents. Nos liens commerciaux avec ces marchés ainsi que la libre circulation des travailleurs seront importants. Si l'on tient compte de ces aspects et de la mondialisation de nos entreprises—c'est d'ailleurs un point qui a été soulevé lors de notre dernière séance et qui explique pourquoi nous sommes ici—, qu'allons-nous ou qu'allez-vous faire pour faciliter la circulation des personnes, qu'il s'agisse des gens qui viennent faire des affaires ici et qui doivent rester pendant un certain temps ou des Canadiens qui vont à l'étranger? Ça semble être un problème dans bon nombre des pays que j'ai visités.

• (1705)

M. Rénaud Gilbert (directeur, Politique et programmes économique, Direction générale de la sélection, ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration): Je vais commencer par vous répondre, et si mon collègue le souhaite, il pourra intervenir par la suite.

Pour le moment, les seuls accords que nous avons sont des ententes bilatérales ou territoriales ou encore des ententes avec les États-Unis et le Mexique—qui est l'un des marchés que nous examinons—dans le cadre de l'ALENA. Nous avons aussi une entente dans le cadre du GATT pour faciliter la circulation des gens dans certaines professions. C'est toutefois très limité, je dois l'admettre. Il y a aussi des pourparlers en vue d'une entente possible avec la Corée, qui renfermerait une composante prévoyant la circulation des travailleurs.

À part de ça, nous sommes plus ou moins réceptifs aux clients qui nous parlent de leur intention de venir au Canada par affaires. Nous n'avons pratiquement aucun pouvoir en ce qui a trait aux Canadiens qui vont à l'étranger car notre mandat est essentiellement d'examiner et de faciliter les demandes. Nous jouons un double rôle car nous essayons de permettre aux gens de venir ici après avoir examiné leur demande jusqu'à un certain degré, comme le font nos collègues de l'ASFP, tout en essayant de faire en sorte que les choses se passent le plus harmonieusement possible. Comme vous le savez, nous gérons un certain nombre de postes d'entrée. Il y a les ambassades—même s'il n'y en a pas autant que nous le souhaiterions—où nous offrons des services, et nous n'avons pas non plus le nombre d'employés qu'il nous faudrait. Essentiellement, nous facilitons les choses en essayant de sélectionner les gens d'affaires et les divers groupes de manière à ce que tout se passe le mieux possible.

Aviez-vous un exemple particulier en tête?

L'hon. Mark Eyking: Lors de la dernière séance, un collègue avait mentionné le nom d'une entreprise. Lorsqu'on visite ces marchés émergents, on constate que chez nos compétiteurs, qu'il s'agisse de l'Australie ou d'un autre pays, tous les ministères semblent travailler ensemble. Je suis certain que c'est ce que nous

faisons ici jusqu'à un certain degré—par exemple, quand on travaille ensemble à élaborer une trousse d'outils dans le cadre d'un échange commercial. Immigration et Citoyenneté joue un rôle très important vu le va-et-vient des gens. Vous avez dit que vous n'aviez aucun rôle à jouer dans les départs à l'étranger des Canadiens; supposons que des Canadiens travaillent en Chine et vice versa; je pense que l'on doit être d'une certaine façon en communication avec ce pays pour ce qui est de l'entrée et de la sortie des gens.

Nous en avons eu un aperçu lors de notre dernière séance. Par exemple, il y a des gens qui viennent ici pour travailler ou pour créer une entreprise et qui ont un visa. Ils passent une année ici, par exemple, puis retournent dans leurs pays pour ensuite revenir un peu plus tard, mais ils doivent se soumettre de nouveau à tout le processus, ce qui entraîne beaucoup de problèmes. Voilà ce qui nous a été dit sur la circulation des gens. Certains sont venus ici pour faire des affaires, ce qui était bien pour le Canada, mais lorsqu'ils ont choisi de retourner dans leurs pays puis de revenir un peu plus tard, ils ont dû suivre de nouveau toute la procédure. Lors de cette séance, nous avons eu l'impression qu'il n'y avait pas de souplesse. Ce n'est pas que les portes devraient se rouvrir automatiquement, mais il semble néanmoins y avoir un problème.

M. Rénaud Gilbert: C'est en effet un système complexe qui est en partie attribuable au fait que lorsque des ressortissants d'autres pays viennent au Canada par affaires, certains peuvent se qualifier en tant que travailleurs de sous-catégories qui exigent une évaluation de DRHC pour s'assurer qu'on ne vole pas d'emplois aux Canadiens. Certains doivent se soumettre à cette évaluation, mais pas tous.

Puis, il y a les sous-groupes exemptés en vertu de l'ALENA, par exemple. C'est certainement un domaine dans lequel nous pourrions intervenir davantage, mais nous ne l'avons pas fait jusqu'à maintenant.

L'hon. Mark Eyking: Est-ce la faute du système ou bien avez-vous besoin de plus de ressources?

• (1710)

M. Rénaud Gilbert: Je ne dirais pas que c'est seulement une question de ressources car nous traitons les demandes qui nous parviennent. Par exemple, si des hommes d'affaires de la Chine veulent venir ici, nous n'avons aucun contact avec eux avant leur arrivée, si ce n'est pour les informer des exigences d'entrée au Canada et de ce qu'ils peuvent faire et ne pas faire pendant leur séjour ici. Quand on les contacte au sujet d'un séjour d'un an, s'ils décident de venir, on leur donne un visa pour cette durée. Oui, s'ils reviennent un an plus tard, ils ont besoin d'un nouveau visa à moins qu'ils avaient au début un visa de longue durée.

L'hon. Mark Eyking: Est-ce une pratique en cours dans d'autres pays?

M. Rénaud Gilbert: La plupart des pays fonctionnent de cette façon. Au Canada, nous avons dressé une liste de pays dont les ressortissants n'ont pas besoin d'un visa, comme le Japon, la Corée, l'Australie et les États-Unis. Cette exemption vise environ 30 pays. Il y a des pays qui n'offrent même pas ça. Les États-Unis exigent le visa auprès d'un plus grand nombre de pays que nous. L'Australie en exige un pour chaque pays, y compris le Canada. C'est très semblable. Étant de profession un agent des visas, lorsque je suis à l'étranger, mes homologues me disent avoir essentiellement les mêmes problèmes que nous.

Le président: Monsieur Gilbert, si vous me le permettez, j'aimerais souligner brièvement un des problèmes que nous avons. C'est une question très importante pour la plupart d'entre nous dans nos circonscriptions. Ce problème ne concerne pas tant les travailleurs que l'entrepreneur ou l'homme d'affaires qui vient au Canada pour investir, repart ensuite dans son pays pour revenir huit mois ou une année plus tard en vue d'inspecter son entreprise avec son partenaire.

Vous n'avez peut-être pas une réponse pour moi, mais je vous demande de signaler à votre ministère, au nom du comité et d'autres députés, le fait qu'on refuse un visa à des gens, qui pourtant ont un dossier établi et avaient obtenu un visa il y a environ un an, et qui désirent revenir à Montréal, à Scarborough, à Regina ou ailleurs au Canada pour venir voir comment va leur entreprise avec leurs partenaires.

Quand vous dites que c'est un système complexe, je ne vois pas ce qui est compliqué. Cette personne a fait toutes les démarches. On a eu des références à son sujet, que ce soit de la Chine, de la Turquie ou d'ailleurs. À moins que vos agents des visas aient découvert qu'elle a mal agi ou fait quelque chose de répréhensible pendant son année d'absence, ça devient un problème pour nous en tant que députés au Parlement. C'est très frustrant. Nous devons aller voir le ministre pour l'accaparer de problèmes qui auraient pu avoir été réglés rapidement. Voilà un de nos problèmes.

Je ne cherche pas à avoir une réponse. Je ne fais que mentionner cette situation. S'il y a quelque chose que nous devons faire autrement, veuillez nous le dire pour que nous remédiions à la situation.

M. Régnald Gilbert: Pour ce qui est de la complexité du système, je ne peux parler que de ce qui fonctionne pour le Canada. C'est un domaine de compétence partagé avec RHDC.

Le président: Je connais le travail de DRHC, et j'en conviens. C'est cependant des investisseurs et gens d'affaires dont je veux parler, ceux qui viennent ici pour établir une entreprise ou investir dans une entreprise. Veuillez prendre ça en considération.

La parole est à M. Paquette.

[Français]

M. Pierre Paquette: C'est exactement la question que je voulais poser. Mme Picard, la députée de Drummond, m'a demandé d'aller dîner, pendant la semaine de relâche, avec un groupe de Chinois qui font des affaires à Drummondville. Ils ont décidé de mettre une vitrine de leurs produits sur l'autoroute 20 et ils font face à des difficultés, comme vous l'avez mentionné.

Je me demande s'il n'y aurait pas lieu de faire des expériences-pilotes dans des régions où les problèmes sont assez bien identifiés. Dans ce cas-ci, un peu comme M. le président le disait, on a de la difficulté à entrer et à sortir, mais il y a aussi le fait que ces gens viennent ici pour quelques mois, installent une technologie, quittent, et sont remplacés par d'autres. Je ne sais pas à qui on pourrait s'adresser, mais il serait intéressant de voir si quelques projets-pilotes ne pourraient pas nous permettre de mettre à l'épreuve un certain nombre de pratiques ou de méthodes plus imaginatives.

Je vais vous donner un exemple qui n'a absolument rien à voir avec cela. Toute une communauté chinoise est en train de s'établir dans la région de Joliette. Ces gens sont intéressés à venir. Ils vont certainement commencer par exploiter des dépanneurs, mais c'est un peu comme le début de la roue. Ce sont des gens qui ont passablement d'épargnes. C'est assez étonnant qu'en Chine communiste, des gens aient réussi, au fil des années, à amasser

passablement d'argent. Nous serions intéressés à ce que ces gens s'installent dans la région, mais c'est difficile parce qu'il existe des règles. Pourtant, plein de gens seraient prêts à les parrainer, à commencer par les gens en provenance de leur village, qui se sont installés il y a un certain nombre d'années. Cela devient comme une filière. Je vous donne cet exemple, mais c'est à une plus petite échelle que celle de Drummondville. Je ne sais pas à qui nous devrions proposer de faire quelques expériences-pilotes pour trouver des méthodes plus souples, plus innovatrices pour tenir compte de cette réalité grandissante.

• (1715)

M. Régnald Gilbert: Je veux m'assurer de bien comprendre. Parlez-vous de gens qui s'installent de façon permanente?

M. Pierre Paquette: Je vais vous donner un exemple. Dans le cas de Joliette, on a une espèce de filière; c'est une communauté qui veut s'y installer. Dans le cas de Drummondville, ce sont davantage des gens qui ont installé des affaires, qui font l'aller-retour et qui désirent nous rencontrer. Je vais les rencontrer le vendredi 4 mars. Ensuite, qu'est-ce qu'on fait?

M. Régnald Gilbert: Pour moi, c'est une situation un peu particulière. Il est rare que les gens qui obtiennent un visa et qui viennent au Canada soient ensuite refusés.

M. Pierre Paquette: Disons que je les rencontre vendredi et que je prends note de leurs problèmes. Ensuite, à qui pourrai-je m'adresser pour que nous puissions examiner ces problèmes afin de les régler?

M. Régnald Gilbert: Selon la nature du problème, cela peut être Citoyenneté et Immigration.

M. Pierre Paquette: Je prendrai votre carte à la sortie.

M. Régnald Gilbert: Certainement. Si ce sont des questions de nature plus permanente, le Québec a entière juridiction sur la sélection des immigrants qui s'installent au Québec. Si vous parlez d'une entreprise en particulier à Drummondville, on peut s'en parler séparément.

M. Pierre Paquette: On va parler d'une vitrine. J'irai aux renseignements et je vous reviendrai. C'est une question importante parce que les échanges sur le plan international vont dans les deux sens: nous allons ailleurs et eux viennent ici. Si nous voulons bénéficier de leur compétence, de leur argent, etc...

[Traduction]

Le président: J'aimerais rappeler à mes collègues que nous avons un vote à 17 h 30. C'est un vote très important concernant le projet de loi C-31, et nous devons tous être présents.

[Français]

M. Pierre Paquette: Mon choix est fait.

[Traduction]

Le président: Avez-vous un bref commentaire, monsieur Gilbert?

M. Régnald Gilbert: Non, c'est que...

[Français]

M. Pierre Paquette: Je prendrai votre carte et nous pourrions peut-être examiner cela.

[Traduction]

M. Rénaud Gilbert: Comme je l'ai mentionné—et George peut en parler puisqu'il est un ancien agent de la paix—, si un visiteur commercial, peu importe le type de visiteur, vient ici, la seule information que nous aurons à son sujet est que nous lui avons accordé un visa. Nous n'avons pas de données sur les sorties du pays; par conséquent, nous ne pouvons savoir quand il a quitté le pays. Évidemment, s'il fait une autre demande auprès d'une ambassade, nous saurons alors qu'il est déjà venu au Canada et qu'il est ensuite retourné dans son pays. En général, c'est-à-dire dans 99 p. 100 des cas, le visa sera accordé automatiquement, sans entrevue.

Voilà pourquoi de telles situations m'étonnent. À moins que la personne, pour une quelconque raison... disons qu'elle avait demandé un visa pour un séjour de deux semaines, mais est restée deux ans, il pourrait y avoir des interrogations à ce sujet.

C'est la seule chose à laquelle je peux penser.

Le président: M. Julian a une brève question.

[Français]

M. Peter Julian: J'ai deux petites questions à poser.

Monsieur O'Donnell, vous avez parlé d'un montant de un milliard de dollars qui fait partie de l'argent qui n'est pas récupérable ou des garanties pour lesquelles la CCC a été obligée d'intervenir. Comme vous avez brièvement parlé de ce sujet, j'aimerais que vous reveniez sur ce chiffre de un milliard de dollars et que vous nous expliquiez ce qui arrivera dans le cas de ce montant et des garanties. Vous avez parlé de situations où la CCC avait été obligée d'intervenir à propos de l'argent.

[Traduction]

Ma dernière question aux représentants d'EDC concerne les évaluations environnementales. Comme vous le savez, l'Overseas Private Investment Corporation des États-Unis publie des évaluations environnementales, de catégorie A, pour les projets qui ont d'importantes répercussions sur l'environnement, mais je ne crois pas que ce soit le cas pour EDC.

J'aimerais qu'on m'explique ça brièvement.

Merci.

[Français]

M. Hugh O'Donnell: Monsieur Julian, mon collègue souhaite répondre à cette question.

Monsieur DeWolf.

[Traduction]

M. Tom DeWolf (directeur, Expansion des débouchés, Corporation commerciale canadienne): Merci.

La somme de 1 milliard de dollars à laquelle a fait allusion M. Hugh O'Donnell représente notre volume d'affaires et ce que nous appelons notre coussin de sécurité, si vous voulez, pour les contrats où nous sommes considérés comme l'entrepreneur principal—et nous sommes cet entrepreneur pour ce milliard de dollars de volume d'affaires. Nous devons gérer ces contrats et assigner des agents pour régler tout problème pouvant survenir dans le cadre d'un contrat commercial, ce qui arrive très souvent. Donc, le montant auquel faisait allusion M. O'Donnell était notre coussin de sécurité, ce qui est très peu élevé.

J'espère que c'est plus clair maintenant.

● (1720)

M. Peter Julian: Oui. Ce n'était qu'un bref commentaire, mais je vous remercie de cette précision.

M. Eric Siegel: Je répondrai très rapidement à la question du député sur les évaluations environnementales. EDC, tout comme l'OPIC, n'effectue pas d'évaluation environnementale. Elle est faite par le demandeur ou le parrain du projet. EDC a pour politique d'encourager les responsables de projets à diffuser préalablement ce document pour que les parties concernées puissent en prendre connaissance et le commenter.

D'ailleurs, dans nos lignes directrices sur les évaluations environnementales, nous indiquons ce que doit comprendre une évaluation environnementale, évaluation qui doit être soumise à EDC pour analyse, et exigeons que les parties touchées soient consultées. Donc, tout le concept de divulgation et de participation des parties intéressées avant notre examen fait partie intégrante de la pratique d'EDC, et je ne crois pas que ce soit très différent de ce que fait l'OPIC.

Il y a une entente internationale, comme je l'ai dit, entre les organismes de crédit à l'exportation. Il n'est pas obligatoire de rendre public les évaluations environnementales avant l'examen, bien que ce soit une pratique qui est encouragée, entre autres, par le biais des politiques sur la divulgation d'EDC. On encourage d'ailleurs cette pratique, que nous avons fait nôtre, auprès des autres organismes de crédit à l'exportation.

M. Peter Julian: Vous ne l'exigez pas toutefois.

M. Eric Siegel: Pour EDC, il n'est pas obligatoire qu'une évaluation environnementale, c'est-à-dire le document final, soit rendue publique. Pour que nous entreprenions notre examen, il est toutefois important que les parties touchées aient été consultées et que cet aspect fasse partie de l'évaluation environnementale. Nous exigeons une chose cependant, c'est-à-dire que s'il y a des parties touchées ou intéressées, celles-ci doivent participer à l'évaluation environnementale. Nous prenons ensuite le document final, nous l'examinons et déterminons s'il est correct, s'il cerne adéquatement les risques et s'il propose une approche à suivre pour réduire ces risques.

J'espère avoir été clair.

M. Peter Julian: Oui. Merci.

Le président: Puis-je poser une question aux gens d'EDC? Quelqu'un a dit quelque chose plus tôt et j'aimerais avoir votre opinion. Je ne sais pas si c'était M. Siegel ou M. Poloz, mais quelqu'un a dit qu'un dollar fort permettait de faire des investissements à l'étranger. Au cours de la dernière décennie, la faiblesse du dollar a permis au Canada d'être très proactif au chapitre des exportations, ce qui a produit, entre autres retombées, la création d'emplois. Trouvons-nous enfin un équilibre entre notre capacité d'investir avec un dollar fort et d'avoir des retombées comme celles qu'a entraîné la faiblesse du dollar au cours de la dernière décennie?

M. Stephen Poloz: Je crois que vous avez bien décrit la situation, mais j'ajouterais une chose. Si vous retournez en 2001, 2002 et 2003, lorsque le taux de change était à son plus bas, on constate que le Canada exportait de moins en moins. Il n'y avait pas d'avantage à ce moment-là. Le dollar canadien agit comme un tampon; il compensait, à cette époque, la faiblesse de l'économie mondiale et le fait que nos clients faisaient faillite, entre autres. De toute façon, si votre client fait faillite, la faiblesse du dollar n'y changera rien et ne vous aidera pas à lui vendre quelque chose.

Le dollar canadien a toujours été comme un baromètre de la santé économique mondiale. Lorsque le monde est dans un piteux état, le dollar est faible, et lorsque le monde se porte bien, comme c'est le cas maintenant, le dollar est fort. La bonne nouvelle c'est que lorsque le monde va bien, nos exportations ont tendance à augmenter car la santé financière de nos clients est meilleure. La force du dollar nuit un peu, mais c'est de bonne guerre; c'est ainsi que fonctionne un tampon.

Le président: J'aimerais revenir à M. O'Donnell... parce qu'il a utilisé le terme « entrepreneur principal ». Monsieur O'Donnell, je sais que le grand public perçoit d'une certaine façon le rôle de CCC. Les gens disent : « avons-nous un contrat par le biais de CCC? ». Je crois que vous agissez comme un entrepreneur principal. Peut-être pourriez-vous m'expliquer ça car vous fournissez aussi du soutien technique en génie, etc. dans le cadre de grands projets sans en être en réalité l'entrepreneur principal. Vous pourriez agir, si j'ai bien compris, comme maître d'oeuvre, mais une entreprise—disons Bombardier—peut-elle vous demander de la soutenir en tant que partenaire d'appoint dans le cadre d'un projet?

● (1725)

M. Hugh O'Donnell: Merci, monsieur le président.

Nous signons le contrat. Nous assumons les obligations. C'est la Corporation commerciale canadienne, représentant le gouvernement du Canada, qui conclut l'accord avec le client ou l'acheteur. Nous acceptons toutes les obligations; nous sommes la partie principale. Nous participons aussi aux réunions. Toutefois, nous transférons ces

obligations soit au groupe que nous avons constitué ou aux entreprises qui nous ont fait part de cette occasion. En bout de ligne, toutefois, si quelque chose va mal, s'il y a des problèmes avec les comptes débiteurs, etc., nous agissons en tant qu'entrepreneur principal.

Le président: Je suis content d'entendre que des entreprises canadiennes vous sollicitent aussi pour obtenir votre soutien. C'est vraiment ce que je voulais voir au compte rendu.

Merci beaucoup.

M. Paquette a quelque chose à dire.

[Français]

M. Pierre Paquette: La Convention de Rotterdam risque d'être renégociée en septembre, et la Coalition pour l'utilisation sécuritaire du chrysotile aimerait rencontrer le comité avant la fin de juin. Je sais que nous aurons quelques semaines de travail assez intensif, mais il serait bon que nous planifions quelque chose d'ici la fin de juin pour éviter les frissons de la dernière fois. Nous ne savions pas si le Canada allait demander le retrait du chrysotile de la liste des produits considérés comme dangereux dans la Convention de Rotterdam.

[Traduction]

Le président: Chers collègues, j'ai une annonce à vous faire avant de vous libérer. Le lieu de la séance de demain a été changé, il s'agit maintenant de la salle 269, de l'édifice de l'Ouest. Si vous voulez participer à l'appel conférence du Mexique, assurez-vous d'être à l'heure.

Je vous remercie de votre présence aujourd'hui. Nous avons eu beaucoup d'information et je vous suis reconnaissant d'avoir partagé votre opinion. Il y a eu de bonnes questions. Personnellement, je crois que si nous avions eu une autre heure avec vous, cela aurait été aussi plaisant.

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.