



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 019 • 1<sup>re</sup> SESSION • 38<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le lundi 11 avril 2005**

—  
**Président**

**M. John Cannis**

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

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

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

Le lundi 11 avril 2005

• (1545)

[Traduction]

**Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)):** Je déclare ouverte la présente séance du Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux. Nous discuterons aujourd'hui de la stratégie commerciale à l'égard des marchés émergents.

Permettez-moi d'abord de souhaiter la bienvenue à nos témoins. Nous recevons M. Gardiner Wilson, directeur, Politique publique et recherche, du Réseau des centres d'éducation canadiens. Nous recevons également M. Gordon Houston, président et directeur général, ainsi que M. Scott Galloway, directeur, Expansion du commerce, tous deux de l'Administration portuaire de Vancouver.

Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Il nous fait plaisir de vous recevoir. Nous avons hâte de vous écouter. Ferez-vous chacun un exposé?

**M. Gardiner Wilson (directeur, Politique publique et recherche, Réseau des centres d'éducation canadiens):** Deux d'entre nous, je crois.

**Le président:** D'accord. Je présume que vous allez commencer, monsieur Wilson. Veuillez vous en tenir à 10 minutes chacun. Nous disposerons ainsi de suffisamment de temps pour vous poser des questions.

La parole est à vous.

**M. Gardiner Wilson:** Je vais céder la parole à mon collègue de l'Administration portuaire de Vancouver, car c'est lui qui est censé commencer.

**Le président:** D'accord.

Monsieur Houston, allez-y.

**Capitaine Gordon Houston (président et directeur général, Administration portuaire de Vancouver):** Je vous remercie beaucoup.

Bonjour, chers membres du comité. Je suis ravi d'être ici. Je tiens à vous remercier de nous avoir invités pour prendre la parole au nom de l'Administration portuaire de Vancouver.

Le port de Vancouver est le plus important port du Canada. C'est un point d'entrée par l'entremise duquel s'effectuent chaque année 29 milliards de dollars d'échanges commerciaux avec plus de 90 pays et c'est un grand moteur économique qui contribue considérablement et directement à l'économie canadienne. En effet, les activités du port de Vancouver à elles seules donnent lieu à 27 500 emplois directs et représentent 1,6 milliard de dollars sur le plan du PIB ainsi que 3,5 milliards de dollars au chapitre de la production économique du Canada.

Ces derniers mois, j'ai observé qu'on porte davantage d'attention au rôle des ports canadiens dans l'économie nationale. Il semble que tous les paliers de gouvernement et les principaux intervenants et utilisateurs des ports canadiens reconnaissent de plus en plus que les ports du Canada constituent des moteurs de l'économie.

Il faut admettre qu'une grande partie de cette attention est attribuable à la hausse incroyable du commerce international et précisément à la transformation de l'économie chinoise. Comme vous le savez bien, le développement de l'économie chinoise a littéralement transformé le commerce mondial. Grâce à ce développement, la Chine est sur le point de devenir le plus important marché du Canada de l'autre côté du Pacifique. Mais les exportations vers la Chine ne représentent encore qu'environ 1 p. 100 des exportations canadiennes. Il faut alors se demander ce qui arrivera à notre réseau de transport déjà surchargé si les exportations doubleraient ou même tripleraient. Nous ne pouvons pas nous permettre de voir ce qui se passera. Le temps est venu d'effectuer des changements et des investissements en vue d'assurer notre capacité de faire face à la croissance prévue.

Étant donné cela, le port de Vancouver préconise depuis des années des modifications à la Loi maritime du Canada. Nous sommes donc très ravis de voir que le gouvernement fédéral a entrepris dans les derniers mois de modifier cette loi. Il semble qu'un grand nombre des changements que nous avons demandés seront en effet apportés. Ces modifications feront en sorte que les ports canadiens pourront obtenir les capitaux dont ils ont besoin pour accroître leur infrastructure.

L'expansion, c'est la priorité pour le port de Vancouver. Notre programme d'accroissement des conteneurs est au coeur des projets d'expansion. Ce programme est une initiative comportant plusieurs volets qui vise à fournir au port l'infrastructure dont il a besoin pour pouvoir recevoir 3 millions EVP supplémentaires. EVP signifie équivalent vingt pieds et il s'agit d'une unité de mesure du volume de conteneurs.

Ce projet d'accroissement des conteneurs nécessitera un investissement de plus de 1,4 milliard de dollars. Grâce à cet investissement, 38 000 nouveaux emplois seront créés et la capacité totale du port s'établira à plus de 5 millions EVP d'ici 2020. Mais pour que le port de Vancouver puisse fonctionner véritablement comme un point d'entrée national et continental, il ne faut pas seulement se contenter d'en accroître l'infrastructure. Il faut que chaque processus dans la chaîne fonctionne à un niveau optimal. C'est le point que je veux faire valoir aujourd'hui.

Bien que l'ensemble de l'industrie portuaire vous félicite de vos efforts en vue d'accroître le commerce, elle tient par contre à vous dire qu'il faut s'assurer au préalable de détenir la capacité nécessaire pour être en mesure de faire face à la progression du commerce. Il est insensé que nos terminaux se démènent pour pouvoir recevoir un plus grand nombre de conteneurs ou de diviser les expéditions en vrac si nous n'avons pas l'infrastructure en matière de transport nécessaire pour assurer la livraison des biens aux marchés. Cette question deviendra de plus en plus pertinente au fil des ans. Les expéditions de tous genres sont à la hausse. On prévoit que d'ici 2020 le volume de conteneurs sur la côte ouest triplera. De même, les expéditions de charbon et de potasse devraient progresser de 50 p. 100 au cours des prochaines années.

C'est pourquoi nous avons désespérément besoin d'investir dans les réseaux routier et ferroviaire. Le Greater Vancouver Gateway Council a élaboré des solutions concernant le réseau routier qui permettront d'atteindre la majeure partie de l'objectif. Pour que ces solutions se réalisent, il nous faut du leadership et la volonté politique. Mais nous avons aussi besoin de créer des conditions dans lesquelles les entreprises ferroviaires sont encouragées à effectuer des investissements stratégiques. La capacité des ports de faire face à la demande accrue passe par le réseau ferroviaire.

À l'heure actuelle, les exploitants des chemins de fer ne bénéficient pas de conditions propices à l'investissement. Par exemple, en Colombie-Britannique, les impôts fonciers sur le réseau ferroviaire s'élèvent à 10 000 \$ par mille, ce qui est trois fois plus que ce que les exploitants du réseau ferroviaire doivent déboursier dans l'État américain où les impôts fonciers sont les plus élevés, c'est-à-dire dans l'État de Washington, situé juste à côté de notre province, soit 3 000 \$ par mille.

Il s'agit là d'une dure réalité d'autant plus qu'en même temps nos collectivités demandent la construction de passages supérieurs de chemins de fer pour être en mesure de faire face à l'accroissement prévu du trafic découlant de notre expansion. Même si le port de Vancouver est déterminé à travailler avec les collectivités, nous ne pourrions pas compter uniquement sur nous-mêmes. Nous avons besoin de l'appui du gouvernement.

Je tiens à dire que nous sommes très reconnaissants envers nos partenaires ferroviaires qui ont pris des mesures pour tirer meilleur profit de la capacité existante par l'entremise d'accords de coproduction et d'autres programmes, mais un plus grand nombre d'initiatives de la sorte sont nécessaires à l'échelle du Canada.

Tous les ports du Canada, y compris celui de Vancouver, constituent un élément essentiel de l'avenir économique du Canada. Nous devons faire tout ce que nous pouvons pour faciliter leur expansion et faire en sorte que nous disposions des ressources, des installations et des systèmes qui nous permettront de demeurer sur la voie de la prospérité. Le Canada ne peut pas se permettre de passer à côté des occasions qui sont offertes en ce moment. C'est maintenant qu'il faut prendre des mesures en vue de garantir notre viabilité dans l'avenir.

Je vous remercie beaucoup.

• (1550)

**Le président:** Merci, monsieur Houston.

La parole est maintenant à M. Wilson.

**M. Gardiner Wilson (directeur, Politique publique et recherche, Réseau des centres d'éducation canadiens):** Je vous remercie beaucoup.

Je veux moi aussi remercier les membres du comité de prendre le temps d'écouter des représentants de la côte ouest.

Je veux vous présenter le Réseau des centres d'éducation canadiens. On ne considère pas toujours l'éducation comme une question liée au commerce, mais c'est pourtant tout à fait le cas. Je vais vous parler un peu du Réseau, de ce qu'il fait, des raisons pour lesquelles il le fait et des lieux où il est présent et vous donner un certain contexte.

Le Réseau des centres d'éducation canadiens est un organisme privé sans but lucratif, dont le siège social se trouve ici à Vancouver, mais qui a également des bureaux à Toronto et à Montréal. Nous détenons aussi 20 bureaux à l'étranger, situés dans la région de l'Asie-Pacifique, en Amérique latine et en Europe, et nous allons ouvrir un autre bureau dans deux mois en Russie.

Nous oeuvrons dans les pays à marché émergent qualifiés comme tels par le comité et le ministère du Commerce international. Nous sommes présents dans ces pays depuis près d'une décennie, alors ils ne sont pas véritablement pour nous des pays à marché émergent. Nous sommes une PME typique : 80 employés dans le monde, dont environ 25 au Canada et 55 à l'étranger. Notre budget annuel est de l'ordre d'environ 12 millions de dollars. Nous ne sommes donc pas une très grosse entreprise.

Par l'entremise de nos bureaux à l'étranger, nous faisons la promotion du Canada en tant que destination d'études à l'intention d'étudiants étrangers. Nous gérons des possibilités de formation en éducation à l'échelle internationale et nous créons des emplois à l'intention d'éducateurs canadiens à l'étranger. Nous avons aussi mis sur pied des écoles de langues à l'étranger, qui offrent des cours de français et d'anglais langue seconde au sein de ce que nous appelons les Canadian Cultural and Language Institutes, mettant ainsi en valeur le Canada et ses programmes d'études de qualité.

Pourquoi faisons-nous cela? Le recrutement d'étudiants étrangers est une importante activité à l'échelle internationale. Les estimations varient, mais en général on estime qu'environ 40 milliards de dollars américains sont dépensés chaque année par des étudiants qui vont étudier à l'extérieur de leur pays. Il n'y a pas suffisamment de recherches qui ont été effectuées sur le sujet au Canada, mais nous estimons que les retombées sur notre économie sont de l'ordre d'environ 5 milliards de dollars annuellement.

Je vais vous donner une idée des bienfaits directs que retirent les écoles concernées—j'ai essayé de trouver un exemple de la région d'Ottawa. Le Conseil scolaire d'Ottawa-Carleton est un client de notre organisme qui demande aux étudiants étrangers des frais de scolarité d'environ 10 600 \$ par année. Le Conseil scolaire compte à peu près 400 étudiants étrangers. Ce qui signifie qu'il tire des revenus se chiffrant à 4,25 millions de dollars par année. Les revenus provenant des frais de scolarité payés par les étudiants étrangers constituent une importante source de financement pour les écoles, surtout à une époque à laquelle le soutien financier du gouvernement est stable ou à la baisse.

Il existe bien entendu de nombreux autres avantages, notamment l'internationalisation, la stimulation intellectuelle pour les étudiants canadiens et une compréhension accrue de l'économie mondiale dans laquelle nous vivons. Mais c'est sur le plan du commerce et de l'économie que les avantages sont considérables selon nous. Les étudiants étrangers qui retournent dans leur pays après leurs études participent à la création des partenaires commerciaux potentiels de demain. Particulièrement dans la région de l'Asie-Pacifique, mais également ailleurs, les gens font des affaires avec les personnes qu'ils connaissent. Lorsque des jeunes de cette région effectuent leurs études au Canada, comme c'est le cas pour des milliers d'entre eux chaque année, cela représente un avantage pour notre pays.

Les étudiants étrangers contribuent bien entendu à promouvoir une meilleure connaissance et conscience du Canada à l'échelle internationale. Cela rapporte à la fois à la politique commerciale et à la politique étrangère du Canada au fil du temps. Il suffit de regarder ce que les Américains ont fait, par exemple, grâce à la création des bourses d'études Fulbright il y a 50 ans pour en avoir une idée.

Les étudiants étrangers constituent également une source potentielle de travailleurs compétents pour le Canada. Il y a deux ans, Industrie Canada a financé une étude que nous avons menée qui s'intitulait *Strategies to Attract Top International Students and Faculty*, que j'ai moi-même rédigée. Cette étude a été menée en raison de la pénurie de travailleurs compétents que connaît le Canada en ce moment. Les étudiants étrangers sont considérés comme une source possible d'immigrants compétents. Nos collègues d'Immigration Canada considèrent également les étudiants étrangers comme une source potentielle d'immigrants de qualité.

Le Canada doit demeurer concurrentiel. Nos principaux concurrents de l'OCDE ont tous élaboré des initiatives en matière d'études à l'étranger et de recrutement d'étudiants étrangers appuyées par le gouvernement, notamment le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Ce genre d'initiatives n'est pas seulement l'apanage des pays développés; des pays comme la Thaïlande, la Malaisie, Singapour, les Pays-Bas, l'Irlande et la République de Malte, procèdent maintenant à du recrutement d'étudiants étrangers.

• (1555)

Nous représentons 294 écoles de partout au Canada, que nous appelons toutes des clients du Réseau des centres d'éducation canadiens. Il s'agit d'écoles de toutes les provinces, de langue anglaise et française, dont des universités, des collèges communautaires, des fournisseurs de formation linguistique, des écoles secondaires et des collèges d'enseignement professionnel privés; elles effectuent toutes du recrutement d'étudiants étrangers et prennent part à d'autres formes d'activités internationales. Elles forment ce que nous appelons notre réseau national.

Nos bureaux à l'étranger, situés dans 17 pays, s'emploient à effectuer de la promotion, à conseiller gratuitement les étudiants en matière d'études au Canada, à donner des renseignements sur les possibilités qui existent pour les écoles canadiennes et à organiser des salons de l'éducation chaque année; l'année dernière seulement, ils en ont organisés 40 en vue d'effectuer la promotion du Canada et de son système d'éducation. C'est le réseau outre-mer.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous oeuvrons dans les trois pays à marché émergent que vous avez cernés. Nous possédons un bureau au Brésil depuis 1998. Le nombre de jeunes Brésiliens qui viennent suivre des études au Canada et qui retournent ensuite dans leur pays augmente constamment. Nous espérons qu'ils retournent chez eux avec une impression positive de notre pays, notamment à l'égard des

produits et des services canadiens. Nous avons également des bureaux en Chine et en Inde depuis 1998. Comme je l'ai dit plus tôt, ils ne sont pas véritablement pour nous des pays à marché émergent; nous sommes présents là-bas depuis un certain temps.

Quant à ce que nous aimerions obtenir de la part du gouvernement—je crois savoir que le comité veut avoir une idée des nouvelles politiques pouvant être nécessaires pour faciliter les affaires—nous sommes d'avis que nous n'avons pas nécessairement besoin de nouvelles politiques, mais plutôt de la création d'une politique tout court en premier lieu. Une telle politique nécessite plusieurs éléments, en particulier du leadership. Dans son discours du Trône de septembre 1992, le gouvernement a déclaré qu'il « fera également du Canada une destination de choix pour les étudiants étrangers talentueux et les travailleurs qualifiés, grâce à une sélection et à un recrutement plus soutenu dans les universités et par l'entremise de nos ambassades clés à l'étranger. » Malheureusement, cela ne s'est pas produit. Il faut une entité à l'échelon national—un ministre, un ministre, un secrétaire parlementaire, un groupe comme le vôtre peut-être ou un comité permanent—qui soit disposé à prendre les rênes dans ce domaine.

Deuxièmement, il nous faut une meilleure coordination au niveau national. À l'heure actuelle, une demi-douzaine de ministères fédéraux s'intéressent à l'éducation internationale, mais personne ne coordonne tous les efforts. Honnêtement, la séparation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en deux entités n'a pas aidé la situation.

À titre d'exemple, l'Australie, l'un des principaux concurrents du Canada à l'échelle internationale, a adopté une approche d'ensemble en matière d'éducation internationale en amenant tous les ministères du gouvernement à travailler en étroite collaboration.

Troisièmement, en ce qui concerne le soutien financier, notre petite entreprise sans but lucratif recevait jusqu'à il y a deux semaines un financement modeste pour exploiter ses bureaux à l'étranger et faire la promotion du Canada. Ce financement n'existe plus désormais, ce qui signifie à notre avis que le Canada perdra des possibilités. Je le répète, tous les pays qui sont nos concurrents ont mis sur pied des organismes financés par le gouvernement pour faire la promotion des possibilités d'études chez eux, ce qui les fait bénéficier des avantages économiques, politiques, sociaux et commerciaux dont j'ai parlé plus tôt.

Enfin, si le Canada décide d'emboîter le pas à ces pays, le Réseau des centres d'éducation canadiens l'exhorte à ne pas réinventer la roue. Notre organisme existe déjà et il travaille avec 300 clients. Nous sommes passés de trois à 20 bureaux à l'étranger et de 70 à 300 clients au cours des dernières années. Nous sommes autonomes financièrement à 90 p. 100. Le coût d'ouverture de bureaux à l'étranger est minime pour nous—aussi peu qu'un quart de millions de dollars par année—alors essayons d'éviter les dédoublements. En plus, un certain leadership serait le bienvenue.

Je vous remercie beaucoup.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup, monsieur Wilson.

Madame Deschamps, la parole est à vous.

[Français]

**Mme Johanne Deschamps (Laurentides—Labelle, BQ):** J'aimerais revenir sur la question des moyens que l'on se donne à l'étranger pour rendre accessible l'information, pour faire la promotion de l'éducation.

J'arrive d'une mission commerciale en Inde. Nous y a rencontré de jeunes investisseurs indiens qui nous faisaient part du fait que, pour eux, le Canada ne faisait pas suffisamment la promotion de l'éducation.

Ces jeunes vont directement vers les États-Unis parce que c'est plus facile. Il existe des mesures qui leur permettent d'y aller, notamment des prêts à des taux très bas. J'ai été très étonnée de les entendre dire que nous n'étions pas assez présents pour qu'ils puissent connaître le système d'éducation du Canada et tout ce que ce dernier peut leur offrir.

J'aimerais entendre ce que vous avez à nous dire à propos de l'Inde.

• (1600)

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Wilson, allez-y.

**M. Gardiner Wilson:** Êtes-vous prêt pour une brève réponse?

**Le président:** Vous avez la parole, monsieur Wilson.

**M. Gardiner Wilson:** En fait, nous possédons un bureau à New Delhi. Et c'est l'un de nos bureaux les plus actifs. Bien entendu, son rôle est de faire connaître le Canada là-bas, mais c'est un défi de taille car notre concurrent est le British Council.

Le British Council dispose d'un budget annuel d'environ 700 millions de dollars et possède 210 bureaux outre-mer; il dispose d'énormément de ressources. Il y a aussi l'Agence EduFrance. Le gouvernement français s'est rendu compte qu'il devait faire la promotion de la France en tant que destination d'études et il a donc consacré de 30 à 40 millions de dollars par année à cela. Il en va de même pour l'Australie. Les États-Unis sont un peu différents, car ils sont une destination naturelle pour les gens de partout dans le monde, y compris certainement les gens provenant de l'Inde, quoique, fait intéressant, le nombre d'étudiants indiens aux États-Unis commence à diminuer.

Nous sommes très actifs à New Delhi, mais notre bureau ne compte que quatre personnes. Nous nous efforçons de faire connaître le Canada là-bas, mais l'un des problèmes, c'est que la plupart des étudiants indiens, au moins 60 p. 100, cherchent à obtenir une bourse d'études pour aller effectuer des études à l'étranger. Malheureusement, il existe très peu de bourses au Canada pour eux, qu'elles proviennent du gouvernement ou d'organismes individuels, alors cela constitue un grand problème pour nous.

Un autre problème, je crois, est tout simplement le caractère très rigoureux du système d'immigration, qui, à l'heure actuelle, refuse 70 p. 100 des demandes, ce qui signifie que le taux d'approbation se situe aux alentours de 30 p. 100. Il est donc difficile d'encourager une université ou un collège communautaire du Canada d'effectuer de la promotion dans un pays où on sait que 50 à 70 p. 100 des demandes seront refusées.

Je dois dire que s'il existait une meilleure coordination à l'échelon national, notamment grâce à nos collègues du ministère de l'Immigration, nous connaîtrions un plus grand succès dans un pays comme l'Inde. Bien sûr, s'il existait un programme national de bourses qui pourrait contribuer à encourager les plus brillants des pays comme l'Inde à venir au Canada, cela aiderait considérablement.

**Le président:** Madame Jennings, la parole est à vous.

**L'hon. Marlene Jennings (Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Lib.):** Je vous remercie beaucoup pour votre exposé.

Vous avez mentionné que, jusqu'à la semaine dernière, le Réseau des centres d'éducation canadiens recevait un financement modeste de la part du gouvernement. Quelle était l'ampleur de ce financement annuellement, depuis quand le Réseau en bénéficiait-il et de quel ministère ou programme provenait-il?

**M. Gardiner Wilson:** Nous avons reçu du financement en vertu de deux accords de contribution. L'ACDI et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ont tous les deux contribué au financement du Réseau, essentiellement aux fins de sa mise en marche. Le deuxième accord de contribution portait sur la période allant de 2000 jusqu'au 31 mars 2005, c'est-à-dire il y a 10 ou 11 jours.

La contribution de l'ACDI s'établissait à un peu moins d'un million de dollars par année, et celle des Affaires étrangères à environ 100 000 \$ par année. Bien sûr, les Affaires étrangères ont aussi aidé le Réseau en lui permettant d'utiliser des bureaux dans les missions diplomatiques du Canada à l'étranger, mais le 31 mars les accords de contribution ont pris fin. Par conséquent, on nous a demandé de quitter les bureaux gouvernementaux que nous occupons gratuitement.

Selon nous, dans de nombreux cas, nous accomplissons le travail du ministère du Commerce international en ce sens que nous faisons la promotion du système d'éducation canadien. De la même façon que les délégués commerciaux font la promotion de produits de haute technologie, de produits forestiers ou de ressources naturelles, nous faisons la promotion de produits en matière d'éducation. C'est pourquoi nous aimerions voir un certain engagement continu de la part du gouvernement du Canada.

Nous avons dû remplacer le financement que nous avons perdu, et nous avons très bien réussi à le faire, mais chaque fois que nous devons travailler avec acharnement pour trouver une nouvelle source de financement, nous ratons des occasions dans d'autres pays. Nous devrions, par exemple, nous exposer davantage en Europe et dans certaines parties du Moyen-Orient, mais lorsque nous devons consacrer nos efforts à remplacer du financement que nous avons perdu, c'est un peu difficile pour nous de le faire.

• (1605)

**L'hon. Marlene Jennings:** Merci.

J'aimerais obtenir une clarification. Lorsque vous avez parlé du British Council, vous avez dit qu'il détenait un budget de plus de 700 millions de dollars. C'est bien cela?

**M. Gardiner Wilson:** Oui.

**L'hon. Marlene Jennings:** Est-ce en dollars canadiens ou américains?

**M. Gardiner Wilson:** Je crois que c'est en dollars canadiens.

Je serais ravi de vous faire parvenir une copie de l'étude que j'ai menée il y a deux ans, qui présentait le soutien financier offert par le gouvernement dans les pays qui font concurrence au Canada. Je me suis penché sur le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et un autre pays—six pays qui ont tous reçu un soutien considérable, non pas sous forme de subventions, mais essentiellement un soutien financier pour exploiter des bureaux à l'étranger consacrés à la promotion du pays.

**L'hon. Marlene Jennings:** Merci.

Savez-vous qu'à un moment donné, il n'y a pas si longtemps, le Canada, par l'entremise du prédécesseur, j'imagine, de l'ACDI, offrait des bourses d'études à des étudiants des Caraïbes—de la classe politique—et un grand nombre des dirigeants des divers pays des Caraïbes ont effectué des études dans nos collèges et nos universités? Cela a permis de créer des relations qui existent encore aujourd'hui.

Lorsque vous parlez d'un programme national de bourses d'études à l'intention des étudiants étrangers, est-ce quelque chose du genre que vous avez en tête?

**M. Gardiner Wilson:** Oui. Vous avez raison; il s'agissait probablement d'un programme élaboré dans le cadre de ce qu'on appelait le Plan Colombo, par lequel le Canada offrait des bourses de perfectionnement à des ressortissants des pays en développement, comme on les appelait autrefois. Ce que nous constatons dans de nombreux pays, et l'Inde en est un bon exemple, c'est que des jeunes très brillants aimeraient venir au Canada, mais ils ne peuvent obtenir de bourses dans leur pays.

Ce que nos concurrents ont fait—Fulbright aux États-Unis en est un exemple extraordinaire, mais il y a également les bourses Chevening en Grande-Bretagne et les bourses Monash en Australie... Pour dire vrai, ce sont des outils de marketing qui servent à sensibiliser et à intéresser des étudiants d'un grand nombre de ces pays. Cela ne veut pas dire qu'une bourse est offerte à tous les étudiants, mais c'est un outil de marketing qu'on peut utiliser pour donner plus de visibilité.

La recherche nous a également appris que les étudiants qui ont l'intention d'aller étudier à l'étranger décident de leur destination en fonction de leur connaissance du pays. Ce n'est pas à cause de la réputation de l'établissement, de la qualité du programme ou des recherches effectuées par un professeur; c'est parce qu'ils connaissent le pays. Il est donc important de faire connaître le message du Canada, le profil du Canada, et une excellente façon de le faire, c'est de pouvoir dire « cette année nous avons 50 ou 75 bourses à offrir à des étudiants de l'Inde, de la Malaisie, du Vietnam ou de la Chine ». C'est une façon de diffuser le message canadien. Nous voyons cela dans une perspective de marketing.

**L'hon. Marlene Jennings:** Merci beaucoup, monsieur Wilson.

J'ai quelques questions à poser à M. Houston.

**Le président:** M. Houston croyait que nous l'avions oublié.

Nous revenons à vous, monsieur Houston.

**Capitaine Gordon Houston:** Merci.

**L'hon. Marlene Jennings:** Monsieur Houston, vous avez fait valoir de façon éloquentes qu'il fallait augmenter la capacité de nos ports, en particulier celui de Vancouver, et que le gouvernement canadien devait créer un climat ou un environnement favorable aux investissements dans l'infrastructure ferroviaire afin d'accroître cette capacité. Vous avez comparé l'impôt foncier que paient les compagnies ferroviaires au Canada à celui des États-Unis.

J'aimerais savoir dans quelle proportion la capacité de notre réseau ferroviaire est utilisée à l'heure actuelle. Lorsque, grâce à la nouvelle infrastructure, le port sera en mesure d'accroître sa capacité, quelles seront les répercussions sur notre réseau ferroviaire?

• (1610)

**Capitaine Gordon Houston:** Je vous remercie de poser la question.

Chaque compagnie ferroviaire fonctionne à un niveau différent de capacité aujourd'hui, et chacune a une capacité différente dans de

nombreux secteurs. Le taux d'utilisation est très élevé à l'heure actuelle. Si le port de Vancouver continue de croître d'environ 10 p. 100 au cours des trois prochaines années et de 7 p. 100 par année après cette période, dans un avenir prévisible, nous excéderons cette capacité, probablement en quatre ou cinq ans. C'est pourquoi, le CN et le CP, qui desservent le port de Vancouver, ont un besoin urgent d'infrastructure. Il ne fait aucun doute que nous sommes arrivés à un moment de l'histoire du commerce au Canada où il faut se tourner vers l'avenir et ne pas s'accrocher à ce que nous avons fait par le passé.

Les compagnies ferroviaires doivent investir massivement dans l'infrastructure. À lui seul, le CP doit injecter plus de 500 millions de dollars pour soutenir la croissance de Vancouver à court terme. Toutefois, la compagnie demande au gouvernement de lui garantir qu'aucun compétiteur n'utilisera les voies ferrées dans lesquelles il investit. C'est l'une des exigences de la compagnie. C'est ce qu'on appelle la « liberté d'accès », et on préférerait, ou du moins on espérerait, ne pas en faire une politique.

En outre, le réseau routier et le réseau ferroviaire sont absolument essentiels au fonctionnement d'un port, alors il ne sert à rien d'augmenter la capacité du réseau ferroviaire si les installations portuaires et le réseau routier ne prennent pas d'expansion en même temps. C'est là où... au port de Vancouver, nous parlons d'un investissement d'environ 1,4 milliard de dollars.

**L'hon. Marlene Jennings:** Vous avez dit que depuis quelques années, les administrations portuaires—non seulement à Vancouver, mais partout au Canada—recommandent de modifier la Loi maritime du Canada et que vous êtes ravi de voir que le gouvernement fédéral s'apprête à mettre en oeuvre ces modifications. Vous avez dit, entre autres, que les autorités portuaires seraient alors en mesure d'acquiescer des capitaux. Ai-je bien compris? Pouvez-vous préciser ce que sont ces modifications et nous expliquer pourquoi il est si important de modifier la Loi maritime du Canada et de le faire rapidement?

**Capitaine Gordon Houston:** Bien sûr, et merci.

Le port de Vancouver... la loi limite notre capacité d'emprunt. Jusqu'à tout récemment, le port de Vancouver avait une capacité d'emprunt de 200 millions de dollars. Celle-ci est un peu plus de 500 millions de dollars maintenant. Nous avons travaillé pendant près de deux ans pour faire relever ce plafond. Or, si nous empruntons 500 millions de dollars et que nos besoins d'infrastructure sont évalués à 1,4 milliard de dollars, il y a un manque à gagner évident.

Vancouver est très bien placé pour exiger cette infrastructure, compte tenu de la croissance des échanges commerciaux avec l'Asie-Pacifique, mais nous n'en avons pas les moyens. Cette situation pourrait freiner et limiter la croissance de l'économie canadienne, par rapport au commerce mondial.

De même, d'autres ports de la côte ouest—Prince Rupert, l'administration portuaire du Fraser—ont une capacité d'emprunt très limitée. Nous disons qu'il n'est pas nécessaire d'imposer une limite d'emprunt, puisque aucune banque ne vous prêtera un montant que vous ne pouvez rembourser.

Par ailleurs, nous devons accéder à des capitaux d'autres façons pour pouvoir faire face à nos concurrents américains. Par exemple, les ports américains sont subventionnés massivement par les gouvernements d'État et le gouvernement fédéral. Nous ne voulons pas être subventionnés, mais la loi dit que les autorités portuaires ne peuvent demander un financement d'infrastructure. Or, la plupart des entreprises au Canada peuvent demander une certaine forme de financement au sein du système, ce qui est interdit aux ports. En fait, cette situation crée un problème pour le port de Prince Rupert; le gouvernement convient qu'une expansion est nécessaire, mais il ne voit pas comment il pourrait l'aider dans ce sens.

Pareilles contraintes influent énormément sur notre capacité d'expansion.

• (1615)

**L'hon. Marlene Jennings:** Je vous remercie de votre explication. Il me paraît clair, ainsi qu'aux autres membres du comité, que certaines politiques peuvent être logiques au moment de leur adoption, mais qu'à mesure que la société, l'économie et les marchés évoluent, elles perdent de leur sens et peuvent, en fait, freiner le développement économique.

Merci.

**Le président:** Merci, madame Jennings.

Monsieur Eyking.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président. J'aimerais remercier les témoins de venir ainsi à notre rencontre. Nous espérons aller vous rendre visite, mais c'est un pis-aller et nous vous en remercions.

J'ai quelques questions. La première porte sur notre système d'éducation et les possibilités offertes aux étudiants étrangers. J'ai visité la péninsule d'Arabie, où je me suis entretenu avec de nombreuses personnes qui avaient étudié aux États-Unis. Comme il est devenu complexe pour ces gens d'aller aux États-Unis depuis le 11 septembre, ils se tournent davantage vers le Canada. De même, lorsque j'étais en Inde et en Chine, j'ai beaucoup entendu parler des étudiants qui venaient ici.

Voici mes deux questions : sommes-nous adaptés culturellement pour les étudiants qui viennent ici? Devrions-nous instaurer des mesures pour leur permettre de travailler ici? Devrions-nous accorder des visas ou quoi que ce soit pour leur faciliter les choses lorsqu'ils sont ici?

**M. Gardiner Wilson:** Merci de me poser ces questions. Je crois pouvoir dire que pratiquement tous les établissements d'enseignement avec lesquels nous travaillons et qui sont actifs à l'étranger ont les mécanismes et le soutien nécessaires pour s'occuper des étudiants étrangers. En fait, nous ne voudrions pas travailler avec eux s'ils n'avaient pas ce soutien.

Il arrive souvent que des écoles, en particulier du secteur privé, s'adressent à nous pour recruter des étudiants étrangers. Nous évaluons très attentivement ces écoles pour voir si elles offrent un soutien adéquat. Si on vise des adolescents de 16 à 18 ou 19 ans, il faut prévoir un hébergement en famille d'accueil. Les écoles doivent disposer d'installations pour l'enseignement de l'anglais ou du français, langue seconde. Des conseillers doivent pouvoir fournir des conseils sur les programmes d'études et autres. Je peux dire que pratiquement toutes les écoles canadiennes qui recrutent des étudiants à l'étranger ou qui sont actives autrement dans l'éducation internationale ont de bons programmes de soutien en place, sans quoi elles ne réussiraient pas.

La meilleure publicité est faite évidemment par les étudiants qui retournent au Japon, en Corée ou au Vietnam et qui parlent de leur merveilleuse expérience. À l'inverse, la pire publicité est faite lorsque les étudiants retournent chez eux et racontent que leur séjour a été terrible, et les écoles que nous représentons en savent quelque chose.

Pour ce qui est de l'immigration, nous avons effectué des recherches de concert avec l'Association des universités et collèges du Canada il y a cinq ans pour voir comment le Canada se comparait aux autres pays pour ce qui est du visa d'étudiant. Malheureusement, nous avons conclu que le Canada se trouvait au bas de l'échelle au chapitre de l'accueil des étudiants étrangers. À ce moment-là, il leur était interdit de travailler à l'extérieur des campus. Certaines dispositions permettaient aux étudiants qui fréquentaient des établissements d'enseignement postsecondaire de travailler après l'obtention de leur diplôme.

Certaines améliorations ont été apportées au cours des cinq dernières années. CIC a mis sur pied quelques projets pilotes qui permettent aux étudiants étrangers de travailler à l'extérieur des campus. Du point de vue limité du Réseau CEC, nous voyons là un avantage sur le plan du marketing, parce que les Australiens, les Néo-Zélandais, les Britanniques et les Américains permettent pareil emploi. Si le Canada n'offre pas les mêmes possibilités, il devient une destination un peu moins attrayante. Certains projets pilotes très préliminaires sont parrainés par CIC, Immigration Canada, et vont dans ce sens. Nous espérons que les choses évolueront beaucoup plus rapidement et que ces programmes seront bientôt mis en place partout au pays, et non seulement à l'essai dans une ou deux provinces.

L'immigration reste un élément clé de tous les efforts de marketing faits sur la scène internationale. Je dis régulièrement à qui veut bien m'entendre « Vous pouvez faire des efforts de marketing et de promotion à n'en plus finir, mais si l'étudiant ne peut obtenir de visa, tous vos efforts sont vains ». Pour certains pays, il y a très peu de problèmes d'immigration. Pour d'autres—j'ai parlé de l'Inde et du Vietnam, entre autres—, les taux de refus sont de 70 à 75 p. 100; il est donc difficile d'attirer des étudiants ou d'inciter des écoles canadiennes à faire de la promotion dans ces pays lorsque le taux de refus est si élevé à l'immigration.

• (1620)

**L'hon. Mark Eyking:** Merci.

Ma prochaine question s'adresse à M. Houston. Je suis ravi de vous voir ici. J'ai eu le plaisir de prendre la parole lors de votre assemblée annuelle visant les ports du Canada. Tous ces défis et ces possibilités ont été une véritable révélation pour moi.

J'ai quelques questions à vous poser, monsieur Houston. La première porte sur la sécurité dans les ports. Je sais que beaucoup de changements ont été faits depuis le 11 septembre et après l'arrivée de tant de personnes par bateau... il y a eu des incidents malencontreux. Il y a eu également la rencontre entre le président Fox, le président Bush et le premier ministre concernant la sécurité en Amérique du Nord.

Ces défis ont-ils été difficiles à relever depuis trois ou quatre ans? Que prévoyez-vous au cours des prochaines années pour ce qui est de l'ALENA?

**Capitaine Gordon Houston:** Merci beaucoup de poser ces questions. Oui, je me souviens bien du discours que vous avez prononcé lors de notre assemblée, il n'y a pas si longtemps.

La sécurité a représenté tout un défi pour le port de Vancouver, surtout à cause de sa taille. Sur la terre ferme, le port a une délimitation de 233 kilomètres. C'est très grand; par conséquent, nos dépenses ont été considérables. Nous avons prévu 12,8 millions de dollars pour clôturer le secteur de travail du port et instaurer un système de carte d'accès. Nous avons la chance d'avoir le port du Fraser à proximité de nous. Les terminaux des deux ports utilisent une carte commune, ce qui a grandement simplifié les deux systèmes. Les dépenses auraient été beaucoup plus élevées si nous avions agi séparément.

Au cours des quatre prochaines années, les exigences seront de plus en plus grandes. Nous savons que Transports Canada propose d'instaurer des vérifications d'antécédents. Comme vous le savez probablement, certains doutent que ces vérifications seront vraiment utiles. Je sais que parmi les organisations syndicales, les organisations d'employés et les exploitants des terminaux eux-mêmes, on se demande pourquoi ces vérifications approfondies sont exigées.

**L'hon. Mark Eyking:** À ce sujet, est-ce que des endroits comme Long Beach devront appliquer les mêmes critères que vous?

**Capitaine Gordon Houston:** Non. Transports Canada a mis au point un processus qu'il aimerait utiliser pour recueillir les renseignements voulus avant la délivrance d'une carte de sécurité. Le processus est plus rigoureux que celui que l'on retrouve aux États-Unis.

**L'hon. Mark Eyking:** Ai-je encore du temps?

**Le président:** Tout à fait. Il vous reste trois minutes.

**L'hon. Mark Eyking:** Vous avez déjà parlé de la hausse prévue des échanges commerciaux, surtout sur la côte Ouest de l'Amérique du Nord et surtout avec l'Asie du Sud-Est. C'est un fait. Je sais que ma question sera difficile pour vous et que, à titre de représentant du port de Vancouver, vous direz sans doute que l'argent est mieux dépensé à cet endroit. Toutefois, vous dites que des fonds du gouvernement fédéral ou autres doivent être investis dans les ports, mais pourrions-nous affecter des sommes d'argent dans d'autres ports du Canada pour atténuer les pressions exercées sur la côte Ouest?

Il a été dit un peu plus tôt, je crois, que Halifax a le potentiel nécessaire, même si les navires d'Asie du Sud-Est doivent prendre cinq ou six jours de plus—de plus gros navires peuvent passer par le canal de Suez, etc. Pour le gouvernement fédéral, est-ce que cette option—c'est-à-dire augmenter ou examiner la capacité de la côte Est—allégerait la pression sur la côte Ouest?

**Capitaine Gordon Houston:** Évidemment, si la marchandise destinée à Vancouver passe par Halifax, on allégerait la pression exercée sur Vancouver, mais je crois que nous avons un programme de construction ici, à Vancouver et sur la côte Ouest, qui permettra de traiter les volumes que nous prévoyons.

Je ne crois pas que le gouvernement devrait subventionner les ports. Il faudrait plutôt un investissement à l'intérieur du système. Si vous changez le système pour permettre aux ports de demander du financement, cet investissement produira ensuite des emplois, des impôts, etc. Le port de Vancouver, comme nous venons de le calculer, représente environ 62 000 emplois au pays. Après notre programme d'expansion, ce sera plus de 110 000 emplois, avec les avantages qui en découlent au chapitre de l'imposition, du PIB, etc. C'est donc plus un investissement qu'une subvention.

•(1625)

**L'hon. Mark Eyking:** Merci.

**Le président:** Merci.

**Capitaine Houston,** si vous me permettez de revenir sur votre commentaire concernant le programme de construction, est-ce que ce programme s'inscrit dans l'investissement de 1,4 milliard de dollars que vous avez mentionné un peu plus tôt et qui est nécessaire pour vous permettre de traiter ce volume?

**Capitaine Gordon Houston:** Oui, c'est exact. Entre 2006 et 2016, durant cette période de 10 ans, nous devons ajouter un nouvel élément d'infrastructure ou agrandir l'infrastructure existante tous les deux ans. C'est là où la somme de 1,4 milliard de dollars sera dépensée.

**Le président:** Cette somme est-elle étalée sur cette période de temps?

**Capitaine Gordon Houston:** Oui, parce que nous ne nous voulons pas surcapitaliser. Les volumes doivent croître au même rythme que notre capitalisation.

**Le président:** Permettez-moi de vous demander comment sont les relations avec vos homologues provinciaux et municipaux, pour ce qui est de la collaboration, du soutien, de la réglementation. Comment êtes-vous en mesure de fonctionner financièrement? Quel appui recevez-vous? Quelles sont vos relations en général, si vous pouvez résumer?

**Capitaine Gordon Houston:** Nos relations avec le gouvernement provincial de la Colombie-Britannique sont très bonnes et se resserrent constamment. Il a plafonné le taux du millième pour les terminaux riverains de Vancouver pour essayer de limiter le taux d'imposition. Il s'est engagé dans une stratégie portuaire qui vise à favoriser le développement logique. Si tous les ports prennent de l'expansion et investissent des fonds de capitalisation en même temps, nous risquons d'offrir trop d'infrastructure trop rapidement. Nous essayons de trouver un équilibre.

Je dirais que les relations entre les municipalités et le port de Vancouver s'améliorent. Il ne fait aucun doute que pendant de nombreuses années, la situation était moins que parfaite, mais je dirais que depuis six mois, il y a eu beaucoup d'effort de la part des municipalités et nous-même pour en arriver à un accord et comprendre vraiment la direction que chacun souhaite emprunter.

**Le président:** Vous avez mentionné plus tôt dans votre exposé que les compagnies ferroviaires devaient payer des taxes d'environ 10 000 \$ par mille. Pouvez-vous préciser? De quel type de taxe s'agit-il?

**Capitaine Gordon Houston:** Oui, bien sûr. Ce sont des impôts fonciers.

**Le président:** Merci pour cette précision.

Il me reste du temps et j'aimerais poser une question ou deux à M. Wilson.

Monsieur Wilson, pour revenir à la question de l'éducation, si vous vous rappelez bien, je crois que la première mission commerciale dirigée par le premier ministre Chrétien après les élections de 1993 portait notamment sur l'éducation. Je crois qu'il y avait eu un mouvement très proactif pour promouvoir nos systèmes d'éducation au Canada. Je suis déçu d'apprendre que nous n'avons pas été aussi actifs.

J'étais au Japon en 1998 et nos bureaux de mission là-bas me disaient à quel point ils essayaient de promouvoir le Canada, en déplorant toutefois certains des obstacles que vous avez mentionnés — au chapitre de l'immigration, par exemple. J'aimerais vous demander quelles sont vos relations de travail avec eux? Sont-elles bonnes? Avez-vous de meilleures relations avec les bureaux qui se trouvent dans les pays où vous faites la promotion du système d'éducation canadien et où vous recrutez des étudiants? Ces bureaux vous sont-ils utiles? Font-ils la promotion du Canada? Vous appuient-ils?

• (1630)

**M. Gardiner Wilson:** C'est une très bonne question. Nous travaillons en étroite collaboration avec les Affaires étrangères à Ottawa et avec Commerce international Canada, à Ottawa, soit les deux ministères, et bien entendu, auparavant avec le ministère qui était combiné. CICA un service de commercialisation des services d'éducation au sein de l'une de ses divisions de soutien des services, et nous travaillons de très près avec eux. Leur problème, je pense, c'est qu'ils ont relativement peu de personnel et à peu près pas de budget pour la commercialisation outre-mer.

Donc, il est certain que nous avons une relation bien établie avec les deux ministères à Ottawa et avec les ministères fédéraux à Ottawa. Comme je l'ai dit tout à l'heure, plusieurs ministères se partagent le gâteau de l'éducation internationale, soit Immigration pour l'aspect des visas, Patrimoine Canada pour celui de la dualité linguistique, l'ACDI pour les bourses occasionnelles, ce genre de choses.

À l'étranger, les bureaux de la CEC entretiennent des rapports extrêmement étroits avec les ambassades et les hauts commissariats. Dans bon nombre des bureaux outre-mer, il y a quelque chose qu'on appelle un comité post-éducation, qui est mis sur pied avec le gestionnaire de la CEC. Généralement, le service du commerce du Haut commissariat ou de l'ambassade collabore pour essayer d'assurer l'obtention de résultats synergiques.

C'est une relation de travail très étroite, et je pense qu'elle fonctionne très bien. Je crois que le problème, c'est qu'il n'y a tout simplement pas assez de ressources pour exercer à l'échelle internationale l'influence que nous aimerions avoir.

J'ai dit que l'Australie était l'un de nos grands concurrents. Elle a des bureaux de commercialisation des services d'éducation dans environ 45 pays outre-mer, comparativement aux 18 ou 19 qu'a le Canada, et pourtant, précisons-le, le pays ne fait que deux-tiers la superficie du Canada. En Australie, les revenus découlant directement des étudiants étrangers se chiffrent à plus de 5 milliards par année. C'est le quatrième plus gros revenu dans le secteur des services économiques en Australie. Nous pensons qu'il pourrait en être tout autant au Canada, mais je le répète, il faudrait que nos dirigeants fassent preuve d'un peu plus de détermination.

**Le président:** Puis-je demander quels sont les quatre pays qui recrutent le plus d'étudiants chez eux? Est-ce que c'est l'Australie, les États-Unis...?

**M. Gardiner Wilson:** Oui. Les États-Unis sont toujours en tête de liste, bien que, curieusement, les chiffres ont amorcé une tendance à la baisse pour la première fois l'année dernière, en grande partie, je crois, en raison des événements du 11 septembre et d'un régime beaucoup plus rigoureux de délivrance de visas aux États-Unis, et à cause aussi l'impression qu'ont certains étudiants étrangers que les États-Unis ne sont plus aussi accueillants, pour les mêmes raisons que je viens de citer.

Donc, les États-Unis sont encore en tête de liste. La Grande-Bretagne est la deuxième destination étrangère, en importance, pour les étudiants. Le premier ministre britannique, Tony Blair, il y a quelques années, a dit qu'il voulait que la Grande-Bretagne accueille 25 p. 100 des étudiants étrangers avant l'année 2005, et il a versé 13 millions de dollars au British Council pour qu'il prenne les mesures nécessaires, parce que les Britanniques ont reconnu que la formation des jeunes dans un pays lui rapporte d'énormes dividendes à long terme dans le secteur du commerce, ainsi que dans d'autres domaines politiques, sociaux, culturels et stratégiques de l'équation.

L'Australie serait en troisième place, suivie probablement de la France. Le Canada est assez loin vers le bas de la liste. Le Canada accueille entre 60 et 100 000 étudiants chaque année, mais dans un pays comme l'Australie, c'est de l'ordre de 270 000 étudiants par année. Donc, nous en avons moins de la moitié de ce que l'Australie recrute chaque année.

**Le président:** Pensez-vous que la France et la Grande-Bretagne, en étant des pays de la Communauté européenne, sont en mesure d'attirer des étudiants de la famille de la communauté européenne, et que c'est pour cela que leurs chiffres sont plus élevés?

**M. Gardiner Wilson:** Les chiffres britanniques, je pense, n'englobent pas les étudiants des l'Union européenne, et bien entendu, il y a divers programmes au sein de l'Union européenne—le programme Erasmus, et un autre—qui facilitent les déplacements entre les pays de l'Union européenne. Mais l'objectif principal de la commercialisation, tant pour les britanniques et, fait intéressant, pour les Français—de fait, la France commençait à perdre des étudiants en faveur de pays anglo-saxons avant que le gouvernement français crée l'agence EduFrance... La plus grande partie de l'activité de commercialisation à l'étranger des Britanniques se fait en dehors de l'Union européenne.

**Le président:** Merci. Si je peux vous résumer, l'une de vos recommandations serait d'investir un peu plus dans le soutien ou la promotion du Canada à l'étranger. Ai-je bien compris?

**M. Gardiner Wilson:** C'est tout à fait cela.

**Le président:** Merci.

Y a-t-il d'autres questions?

Monsieur Eyking

**L'hon. Mark Eyking:** Merci, monsieur le président.

Ma question, encore, s'adresse à M. Houston. C'est au sujet du commerce.

Ce que je comprends, les marchandises qui arrivent par Vancouver plutôt que, disons, Long Beach... Je pense que c'est une question assez simple. Quel pourcentage des marchandises qui passent par Vancouver pour aller aux États-Unis, et vice versa, quelle part de ces marchandises vient de Long Beach pour aboutir au Canada?

Je me demandais comment tout cela s'imbrique. Par exemple, les Wal-Marts du monde font venir tellement de marchandises. Donc, ils décident de les amener à Vancouver et de les distribuer, et vice versa? Avez-vous les chiffres, là-dessus? Je m'interroge sur les chiffres réels du commerce lorsqu'on sait que nos échanges commerciaux avec les États-Unis se chiffrent à deux milliards de dollars.

Est-ce que certains de ces produits viennent des pays de l'Asie, en passant par les États-Unis? Quels sont les chiffres?

•(1635)

**Capitaine Gordon Houston:** Je laisserai mon collègue, M. Galloway, répondre à cette question. Il est beaucoup plus que moi au courant des chiffres précis.

**M. Scott Galloway (directeur, Expansion du commerce, Administration portuaire de Vancouver):** Dans le passé, si on regarde la situation d'il y a une dizaine d'années, il y avait de grandes quantités de marchandises canadiennes en conteneurs qui passaient par les ports américains. C'était surtout dans les ports du Nord-ouest, de Seattle et de Tacoma mais aussi, dans une moindre mesure, dans les ports du centre de Los Angeles et Long Beach.

Si on observe tout le va-et-vient des marchandises au port de Vancouver actuellement—il y a deux ans, je pense que c'était de l'ordre de 6 ou 7 pour cent du fret en conteneurs qui allait vers les États-Unis ou en venait—ce chiffre est en train de se faire écraser par l'augmentation du fret canadien.

Actuellement, il y a relativement peu de marchandises en conteneurs qui vont des ports du sud de la Californie au Canada ou en viennent. Il y a en a un peu, mais ce n'est pas grand chose. Donc, la situation a changé.

**L'hon. Mark Eyking:** Nous nous faisons évincer parce que nous n'avons pas la capacité, ou est-ce que parce que c'est plus long de faire passer les marchandises par là?

**M. Scott Galloway:** Notre capacité s'épuise.

**L'hon. Mark Eyking:** Je reviens à la question à propos de la situation d'exportateur de la Chine ou de l'Amérique du Nord. Est-ce que c'est un facteur déterminant lorsqu'ils achètent des marchandises? Les Wal-Marts du monde décident d'acheter des télévisions de la Chine pour le Canada. Est-ce qu'ils les expédient par le Canada, ou est-ce qu'ils les envoient à ...? Est-ce que c'est une question de coût? Comment font-ils pour en décider?

**M. Scott Galloway:** Je n'aime pas tellement généraliser au sujet d'une décision relativement complexe en matière d'approvisionnement, mais vous avez raison, Wal-Mart Canada tend à favoriser grandement Vancouver. Pourquoi? Parce qu'au plan logistique et géographique, c'est très pratique. Ils ne recourent aux ports américains que quand les choses commencent à aller moins bien à Vancouver.

Il est certain que les coûts sont un facteur très important dans tout cela. Je dirais que pour importer et exporter des marchandises, comme d'expédier des conteneurs d'ici, disons, à Wal-Mart à Toronto, ce serait probablement plus que concurrentiel si elles passaient par Vancouver.

**L'hon. Mark Eyking:** Je suppose qu'il en est de même pour nos exportateurs. Est-ce qu'il vous arrive souvent de les voir décider, en raison des difficultés que pose votre port, d'envoyer leurs produits...? Disons que vous avez de l'huile de colza, ou quoi que soit d'autre—est-ce qu'ils décident de l'expédier par Seattle, ou ailleurs à part le Canada, ou est-ce que la plupart du temps, nos marchandises partent directement de Vancouver?

**M. Scott Galloway:** Vancouver a un avantage, de façon générale, en ce qui concerne le volume. L'infrastructure existe; généralement, il y a une capacité d'infrastructure maritime qui est disponible pour le volume. Cela étant dit, la composante du transport par rail est essentielle. Les marchandises exportées en vrac tendent à venir d'endroits très éloignés comme la Saskatchewan et l'Alberta, et bien entendu, une grande partie du charbon vient du Sud-est de la Colombie-Britannique.

Il y a deux choses. Ils veulent garder ces wagons sur un service de transport ferroviaire unique; leur deuxième choix est de les faire passer par les États-Unis. Comme vous le savez probablement Canpotex, l'élément de commercialisation de l'exportation des producteurs de potasse de la Saskatchewan, a un terminal à Vancouver, et un autre à Portland. Ils ne l'admettraient peut-être pas, mais il est certain que Vancouver a ses avantages. C'est un service de transport ferroviaire unique jusqu'au terminal et pour les retours à Saskatoon. S'ils choisissent d'utiliser Portland, ils doivent utiliser deux services de transport ferroviaire—Canadian Pacific ferait le lien avec Union Pacific. Leur préférence pour les marchandises en vrac, et nous parlons de marchandises, sera toujours sensible au prix, donc ils tendraient à préférer Vancouver. Nous avons un avantage géographique certain pour les exportateurs canadiens.

•(1640)

**Le président:** Merci, monsieur Eyking.

Capitaine Houston, M. Wilson et M. Galloway, avez-vous des observations à formuler pour terminer? Il ne semble pas y avoir d'autres questions des membres du comité. Si vous avez quelque chose à ajouter—une conclusion—nous vous y invitons.

**Capitaine Gordon Houston:** Merci beaucoup.

Je pense que nos activités de commerce international pourront continuer de croître. Nous avons un bureau à Beijing depuis une dizaine d'années, nous avons un réseau d'agents dans le monde entier, et il ne fait aucun doute à nos yeux que les affaires ne vont qu'à aller de mieux en mieux. Vancouver y est doublement gagnant, parce que nos exportations en vrac, dont on vient de parler, vont aux usines de transformation de l'Extrême-Orient, sont transformés en biens de consommation, puis nous reviennent encore par Vancouver. C'est le réseau ferroviaire qui dessert le port qui, en ce moment, est saturé. Ce n'est pas le port; c'est le réseau ferroviaire, et dans une moindre mesure, le réseau routier.

Des politiques laissant les réseaux ferroviaires libres de grandir aideraient grandement notre réseau ici, à Vancouver. Il est incompréhensible pour nous qu'on veuille voir le commerce florissant partout au Canada limité par la réglementation des lois alors que cela pourrait facilement être corrigé en lui permettant de s'épanouir conformément à une stratégie très définie mais bien pensée.

**Le président:** Ça, c'est si le gouvernement fédéral, les gouvernements des provinces et toutes les administrations concernées peuvent se mettre au diapason et chercher ensemble à apporter ces améliorations.

Monsieur Wilson, vous avez des commentaires?

**M. Gardiner Wilson:** J'ai une ou deux dernières choses à ajouter. Comme je le disais au début, souvent, l'éducation n'est pas perçue comme un secteur commercial ou économique, mais notre organisation a été créée pour vraiment faire la promotion de son aspect économique, l'aspect commercial. Ce qui est intéressant, dans deux ou trois provinces du pays, c'est que la promotion de l'éducation se fait sous l'égide de ministère du Développement économique. C'est le cas de la Nouvelle-Écosse et d'autres provinces.

Nous sommes convaincus d'avoir un merveilleux produit à offrir, si je peux me permettre ce jargon commercial. Le système d'éducation du Canada est de grande qualité, mais la difficulté pour nous est de communiquer ce message aux étudiants du monde entier, de leur dire que nous avons ce merveilleux système d'éducation, que nous sommes un pays accueillant. Nous voulons que les étudiants viennent. Nous voulons qu'ils apprécient leur séjour ici et, du point de vue commercial et économique, nous comptons sur eux pour rentrer chez eux et devenir les hommes et les femmes d'affaires de demain, après avoir jouté de l'expérience canadienne, et qu'ils contribuent à l'épanouissement des relations commerciales du Canada avec leur pays d'origine.

Je vous remercie.

**Le président:** Je suis tout à fait d'accord avec vous, monsieur Wilson. Cela m'amène à dire que de mon côté, je suis fermement convaincu que l'éducation est effectivement un générateur économique. La preuve est dans les faits. Je peux vous dire que l'un des

obstacles que nous avons dû surmonter, avec la première mission commerciale, en 1994, c'était les critiques qui demandaient pourquoi le système d'éducation doit participer à la mission commerciale. Bien entendu, nous en sommes ici aujourd'hui, et vous avez donné quelques chiffres. Nous devons trouver un moyen de convaincre les Canadiens, je crois, que c'est véritablement un élément multidimensionnel, et que l'une des dimensions est que c'est un générateur économique.

Cela étant dit, je tiens à vous remercier tous, messieurs, de vos excellentes observations. Il est certain qu'il y a une vaste expansion à Vancouver, à l'administration portuaire. L'éducation concerne tout le pays. Je tiens à vous remercier pour votre temps et votre participation, au nom de mes collègues. Nous sommes impatients de vous revoir.

Merci beaucoup.

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.**