



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 022 • 1<sup>re</sup> SESSION • 38<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mercredi 13 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 mercredi 13 avril 2005

• (1625)

[Traduction]

**La présidente suppléante (L'hon. Marlene Jennings (Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Lib.)):** La séance est ouverte. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous examinons la stratégie commerciale à l'égard des marchés émergents.

Nous accueillons aujourd'hui Peter R. Kieran, président de CPCS Transcom Ltée; Rajendra Gupta, président-directeur général de ProSoya Inc.; David Daly, directeur de la politique budgétaire de l'Association canadienne des producteurs pétroliers; Annette Hester, économiste et chercheur-spécialiste universitaire du Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale; Albert Eringfeld, directeur général de Polar Genetics Inc.; et Chi Lin, président de la Canada-China Society of Science and Technology Industries.

Deux de nos témoins, Mme Hester et M. Daly, doivent prendre l'avion. Je propose que l'on entende d'abord leur témoignage et qu'on leur pose par après des questions. Ils seront ensuite libres de partir.

Je tiens, au nom du comité, à vous présenter des excuses pour le retard. Il y avait des votes à la Chambre, et ensuite un hommage spécial. Nous vous remercions d'avoir attendu.

Madame Hester.

**Mme Annette Hester (économiste, Chercheur-spécialiste universitaire, Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale):** Bonjour, et merci de m'avoir invitée à comparaître devant vous. C'est toujours un plaisir de vous rencontrer.

Je m'appelle Annette Hester. Je suis économiste, écrivaine et chercheur. Je m'intéresse à toute une gamme de sujets, allant des enjeux stratégiques canadiens en matière de commerce international, d'investissements et de politique étrangère, à l'intégration et à la réglementation énergétiques. Je m'intéresse surtout aux liens que nous entretenons avec l'Amérique latine et aux questions touchant les affaires étrangères et l'énergie, ce qui n'est pas étonnant, puisque j'ai grandi au Brésil et que je vis en Alberta depuis 25 ans.

Jusqu'à il y a environ un an, je dirigeais le Centre de recherche sur l'Amérique latine de l'Université de Calgary. Je travaille actuellement comme associée en recherche auprès de trois centres différents: celui de l'Université Laval, au Québec; le Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale, le CIGI, à Waterloo; et le Centre for Strategic and International Studies, aux États-Unis. Ce sont les recherches que j'effectue avec le CIGI sur les relations Canada-Brésil qui m'amènent devant vous aujourd'hui.

Je désire attirer votre attention sur le fait que le Canada tente actuellement de négocier un accord quelconque avec le Mercosur, entente commerciale régionale qui regroupe le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay. Si je dis « accord quelconque », c'est parce

qu'il semble y avoir beaucoup de confusion entourant cette question, étant donné que nous ne savons pas exactement ce que nous avons convenu de faire.

Tout a commencé lorsque notre premier ministre s'est rendu au Brésil, en novembre dernier. Le président Lula et lui ont déclaré qu'ils avaient accepté de poursuivre les négociations sur l'accès aux marchés des biens, des services et des investissements entre le Canada et le Mercosur, dans le cadre de l'accord de la ZLEA. Si les négociations sont dans une impasse, c'est parce qu'en vertu des modalités actuelles de l'accord de la ZLEA, les 34 pays participants doivent d'abord s'entendre sur les droits et les obligations que devra contenir l'accord avant de pouvoir négocier des ententes bilatérales et multilatérales sur l'accès aux marchés, par exemple. Par conséquent, dire que nous allons négocier une entente bilatérale sur l'accès aux marchés dans le cadre de l'accord de la ZLEA est un non-sens.

Cela dit, le Mercosur tient absolument à conclure une entente avec un pays développé pour les raisons que j'énumère dans un article qu'Eugene se chargera, une fois la traduction terminée, de vous distribuer. L'article a paru récemment dans le *Financial Post*. Le Mercosur a envoyé une équipe composée, entre autres, de Régis Arslanian, un des principaux négociateurs du Brésil, au Canada, en février, pour entreprendre des discussions. C'était, pour moi, une première indication que le Brésil était sérieux. Régis a quitté le Brésil, pays chaud et ensoleillé, le lundi du carnaval, pour se rendre Ottawa, où la température était glaciale. Lorsque l'on quitte le Brésil pendant le carnaval, c'est grave. J'ai dit à Régis: « Qu'avez-vous fait? Ça devait être affreux. »

La confusion du côté canadien était clairement évidente. Le communiqué du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international faisait allusion au fait que le ministre du Commerce international, Jim Peterson, et le président actuel du Mercosur, ainsi de suite, allaient entamer un dialogue en matière de commerce et d'investissements. Les négociateurs canadiens ne savaient que penser. Que veut-on dire par entamer un « dialogue » en matière de commerce et d'investissements? L'entente initiale prévoyait la conclusion d'un accord en matière de commerce et d'investissements sur l'accès aux marchés. Voilà que tout à coup, on parlait de dialogue. Qu'est-ce que les négociateurs étaient censés faire exactement?

Ils ont parlé du calendrier, des modalités, de questions de moindre importance et ont convenu de se rencontrer à nouveau à la fin d'avril, à Asunción, au Paraguay. Les Brésiliens et leurs partenaires du Mercosur sont rentrés chez-eux et ont commencé à consulter les fédérations des travailleurs agricoles, les industriels, les groupes de réflexion et les parties concernées pour savoir quel genre d'accès ils voulaient au marché canadien. Le Canada, lui, ... eh bien, tout ce qu'il a réussi à faire, c'est de semer la confusion chez les fonctionnaires, qui ne savaient pas ce qu'ils étaient censés faire. N'ayant reçu aucune directive ou explication du ministre et du cabinet, ils ont présenté aux partenaires du Mercosur les offres initiales qu'ils avaient formulées dans le cadre de l'accord de la ZLEA.

• (1630)

C'était ensuite au tour de nos partenaires de se demander ce que faisaient les Canadiens. Voyez-vous le non-sens? Le Mercosur a établi une liste de produits précis auxquels il veut avoir accès. D'après un article publié ce lundi-ci dans un journal brésilien, la liste comprend plus de 300 produits. Le Canada, lui, a présenté une offre permettant l'accès à son marché, mais sans préciser quel accès il voulait avoir aux marchés du Mercosur.

Que veut le Canada? Je tiens à vous rappeler que le Brésil est le pays le plus peuplé de l'Amérique du Sud, le deuxième dans l'hémisphère après les États-Unis : il compte 176 millions d'habitants. Son PIB, en 2003, atteignait 493 milliards US. Toutefois, le Brésil est également le pays où la répartition du revenu est la plus inéquitable dans l'hémisphère, et sans doute l'une des pires au monde. Ce qui veut dire qu'à chaque fois que le pays enregistre une certaine stabilité et croissance, des masses de consommateurs font l'acquisition de leurs premiers cellulaire, réfrigérateur et poêle, à ouvrir des comptes bancaires, à acheter des services. Par ailleurs, les Brésiliens ressemblent beaucoup aux consommateurs nord-américains—autrement dit, les produits n'ont pas à être adaptés à un marché différent. Ils consomment déjà les produits nord-américains.

Peu importe l'entente conclue, les entreprises canadiennes auront l'avantage d'être les premières à intervenir dans un marché très convoité. Voilà l'occasion qui s'offre à nous présentement, sauf qu'au lieu de nous tenir prêts à la saisir, nous semblons prêts à la gaspiller. Au cours des 15 dernières années, nos relations avec le Brésil ont été marquées par de bonnes, mais surtout, par de très mauvaises expériences—mentionnons Bombardier et Embraer, l'interdiction visant l'importation de boeuf brésilien, et l'affaire touchant les deux Canadiens, Spencer et Lamont.

La situation s'est améliorée au cours des dernières années, et la visite du premier ministre Martin au Brésil semble avoir contribué à réparer les ponts. Toutefois, de nouveaux différends risquent de surgir entre nos deux pays en raison de Bombardier et de l'aide que lui accorde le gouvernement canadien pour assurer la construction d'une nouvelle série d'avions. Nous allons avoir des problèmes de ce côté-là.

Or, nous pouvons limiter les dégâts, j'en suis convaincue, si nous considérons ce différend comme un conflit strictement commercial, si nous n'essayons pas de nous justifier du point de vue moral, et si nous expliquons qu'il s'agit tout simplement d'une décision qui relève de la politique intérieure. Les Brésiliens vont comprendre.

Toutefois, si, en plus du dossier Embraer, nous refusons, lors de nos négociations avec le Mercosur, de prendre position, de faire preuve d'honnêteté, nous allons avoir de gros problèmes.

Or, voici les options qui s'offrent à nous en vue de la deuxième réunion qui doit avoir lieu à la fin de ce mois-ci, à Asunción. Nous pouvons préparer une liste d'exigences à l'égard du Mercosur, et

nous tenir prêts à aller de l'avant. Nous pouvons demander un délai supplémentaire, et ensuite présenter une liste. Ou nous pouvons expliquer que nous ne sommes pas en mesure de négocier pour l'instant et mettre fin aux discussions.

Ce que nous ne pouvons pas faire, c'est nous présenter à Asunción et prétendre que nous voulons négocier. Ce serait manquer de respect envers les autres. Ce serait du gaspillage de temps, et personne n'aime être traité de cette façon.

J'ai porté cette question à l'attention du ministre Peterson et du sous-ministre du Commerce international, M. Fonberg. Je la porte maintenant à votre attention. J'espère que vous ferez en sorte que cette situation ne se produise pas. Je pense que nos relations futures avec le Brésil sont en jeu. Nous ne pouvons pas nous permettre de nous montrer indécis.

Merci.

• (1635)

**La présidente suppléante (L'hon. Marlene Jennings):** Merci beaucoup, madame Hester.

Monsieur Daly.

**M. David Daly (directeur, Politique budgétaire, Association canadienne des producteurs pétroliers):** Bonjour, madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Sous-comité du commerce international des différends commerciaux et des investissements internationaux. Je m'appelle David Daly. Je suis le directeur de la politique budgétaire à l'Association canadienne des producteurs pétroliers.

L'Association canadienne des producteurs pétroliers, ou l'ACPP, représente 150 entreprises qui mènent des travaux d'exploration, de préparation et de production de gaz naturel, des liquides du gaz naturel, de pétrole brut, des sables bitumineux et de soufre élémentaire partout au Canada. Ses membres produisent plus de 98 p. 100 du gaz naturel et du pétrole brut du Canada. L'Association compte aussi 125 membres associés qui offrent une vaste gamme de services de soutien à l'industrie en amont du pétrole brut et du gaz naturel. Ensemble, nos membres et les membres associés représentent un segment important d'une industrie nationale de 75 milliards de dollars par année qui touche la vie de plus d'un demi-million de Canadiens.

Le Canada est le troisième producteur de gaz naturel au monde. La production de sables bitumineux ne cessant de croître, le Canada occupe maintenant le 9e rang mondial parmi les producteurs de pétrole brut. Quant à nos réserves de pétrole, elles sont au 2e rang, immédiatement après celles de l'Arabie Saoudite. Notre industrie a une portée à la fois nationale et internationale. C'est une industrie de haute technologie qui est compétitive à l'échelle mondiale. Ses activités s'étendent de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et de la Saskatchewan, dans l'Ouest, à Terre-Neuve et à la Nouvelle-Écosse, dans l'Est, en passant par le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest dans le Nord. Les investissements au Canada ont totalisé 31 milliards de dollars l'an dernier et devraient atteindre 35 milliards cette année, ce qui fait de l'industrie le plus important investisseur du secteur privé au Canada. Par ailleurs, plus de 200 entreprises canadiennes consacrent entre 6 et 7 milliards de dollars par année à des projets d'exploration et de mise en valeur dans plus de 120 pays de par le monde. La production internationale des entreprises canadiennes atteint un million de barils par jour. L'industrie est consciente des possibilités d'investissement et de croissance qui existent à l'échelle internationale. Les investissements directs et étrangers contribuent à favoriser l'essor des entreprises canadiennes à l'étranger.

L'augmentation sans cesse croissante de nos exportations témoigne du rôle important que joue l'industrie sur la scène internationale et de sa contribution aux comptes nationaux du Canada. L'an dernier, les exportations canadiennes de gaz et pétrole aux États-Unis ont totalisé 54 milliards de dollars, le pétrole et le gaz comptant chacun pour environ la moitié des exportations. Comme nous importons certains produits dans l'Est du Canada, environ 800 000 barils par jour, surtout de la mer du Nord, du Venezuela et du Mexique, notre balance commerciale a atteint 37 milliards de dollars l'an dernier, ou plus de la moitié de la balance commerciale du pays, qui était de 67 milliards de dollars.

Les relations canado-américaines contribuent pour beaucoup aux exportations sans cesse croissantes du Canada. Le Canada est le principal fournisseur de pétrole brut et de gaz naturel des États-Unis. La déréglementation des marchés pétroliers et gaziers à la fin des années 80, et l'élimination des droits de douane entraînée par l'ALÉ et l'ALÉNA, ont produit un environnement qui favorise la libéralisation des échanges. Le Canada et le Mexique, en tant que partenaires de l'ALÉNA et exportateurs de pétrole, ont tiré partie de l'ouverture du marché américain. Celui-ci offre de nouveaux débouchés extérieurs pour le pétrole et le gaz canadiens.

L'annonce de nouveaux projets d'exploitation de sables bitumineux et la hausse soutenue de la production favorisent la recherche d'idées nouvelles et, partant, de marchés nouveaux. Au cours des dix prochaines années, soit d'ici 2015, l'Association estime que la production de sables bitumineux va passer de 1 million de barils par jour à plus de 2,5 millions de barils par jour, ou encore que la production totale de pétrole au Canada va passer de 42 p. 100 à environ 71 p. 100. De nouveaux projets sont à l'étude : mentionnons la construction d'un plus grand nombre de pipelines vers l'Ouest, et la construction d'un terminal d'exportation pour les navires-pétroliers chargés d'alimenter les marchés du Sud-Est asiatique afin de répondre à la demande sans cesse croissante de la Chine, de la Corée, du Japon et de Taiwan.

Bien que cela puisse paraître comme une longue distance à parcourir pour livrer du pétrole brut, seuls un peu plus de 3 800 milles nautiques séparent le Japon de la côte Ouest du Canada. Par comparaison, 6 300 milles nautiques le séparent du Golfe Persique, et 8 600 milles nautiques, du Venezuela. Il est également question de développer de nouveaux marchés d'exportation pour les liquides du gaz naturel, les LGN. Une fois chargés à bord d'un pétrolier, les LGN peuvent être transportés n'importe où dans le monde. Cela pourrait avoir un impact sur les travaux d'exploitation gazière dans la région de l'Atlantique. Toutefois, ces projets exigent d'énormes investissements et, souvent, l'approbation d'organismes de réglementation de diverses compétences.

• (1640)

Si nous arrivons à régler ces questions sur le front national, nous pourrions avoir accès aux marchés étrangers. Le libre échange et la libéralisation du commerce sont importants, surtout en ce qui concerne les marchés énergétiques.

Les ententes que nous avons conclues avec les États-Unis et l'ALÉNA peuvent servir de modèle aux accords négociés avec d'autres pays pour assurer l'accès du pétrole et du gaz canadiens aux marchés étrangers. Les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger, surtout celles qui participent à des travaux d'exploration et de production dans 120 pays de par le monde, l'établissement de bonnes relations diplomatiques et les conventions fiscales entre le Canada et le pays étranger visé contribuent à favoriser les investissements.

En résumé, l'industrie pétrolière et gazière du Canada joue un rôle de premier plan sur la scène énergétique internationale. L'ouverture des marchés de produits de base et des marchés de capitaux a contribué au succès de notre industrie. À cet égard, les accords de libre-échange, l'établissement de bonnes relations diplomatiques et les conventions fiscales sont des outils précieux qui, sans aucun doute, contribueront au succès futur que connaîtra notre industrie dans les nouveaux marchés.

Mesdames et messieurs les membres du comité, merci. Je répondrai volontiers à vos questions.

**Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)):** D'abord, je tiens à m'excuser auprès de M. Daly et des autres témoins pour mon retard. J'ai eu un contretemps imprévu. On me dit que vous n'avez pas beaucoup de temps. Nous allons passer tout de suite aux questions. Si vous ne pouvez rester, nous allons demander que les membres soumettent leurs questions au greffier, pour que vous puissiez y répondre.

Combien de temps avez-vous?

**M. David Daly:** Une dizaine de minutes.

**Le président:** Parfait. Nous allons commencer par M. Goldring.

**M. Peter Goldring (Edmonton-Est, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci, monsieur Daly, de votre exposé.

Vous dites que l'industrie que représente l'Association des producteurs pétroliers est très vaste et variée, et qu'elle participe à des projets d'exploration dans divers pays. Est-ce que votre association compte parmi ses membres des sociétés qui se chargent d'assurer le transport de ces produits d'un pays à l'autre, et aussi aux États-Unis, par des moyens autres que les pipelines? Est-ce que vous vous occupez de transport à l'échelle internationale?

**M. David Daly:** Nous ne comptons pas de membres qui s'occupent directement de transport. Les sociétés de transport font partie d'associations distinctes.

Je tiens à préciser que même si nos membres participent à des travaux d'exploration et de mise en valeur à l'étranger, nous n'agissons pas en leur nom à l'échelle internationale. Nous nous occupons surtout de ce qui se passe à l'échelle nationale.

• (1645)

**M. Peter Goldring:** On dit ici que certains de vos membres participent à des travaux d'exploration à l'étranger.

**M. David Daly:** Ils le font à titre individuel. Nous ne les représentons pas à l'échelle internationale, mais seulement à l'échelle nationale.

J'essaie d'établir une distinction entre les activités de l'association et les projets auxquels nos membres participent à titre individuel.

**M. Peter Goldring:** Donc, votre association représente essentiellement les sociétés d'exploration et de production canadiennes. Elle met l'accent sur les marchés d'exportation situés à l'extérieur du Canada.

**M. David Daly:** C'est exact.

Nous nous intéressons à la production pétrolière et gazière au Canada, et à l'exportation du produit vers différents marchés. Nous ne représentons pas les membres associés qui pourraient avoir des activités à l'étranger. Nous les informons uniquement des possibilités qui existent ailleurs. Toutefois, s'ils nous demandent de rencontrer des délégations d'autres pays pour explorer de nouveaux débouchés, nous allons le faire.

**M. Peter Goldring:** Donc, si je prends l'exemple d'une entreprise comme Kenting Drilling, qui participe, bien sûr, à de nombreux travaux d'exploration au Canada, en Russie, en Europe et ailleurs, vous ne représentez pas du tout ses intérêts.

**M. David Daly:** Non.

**M. Peter Goldring:** D'accord.

Donc, votre rôle principal à l'échelle internationale est, je suppose, d'assurer l'exportation vers les États-Unis, surtout, du produit que mettent au point vos membres, au Canada.

**M. David Daly:** C'est exact. La plupart de notre production pétrolière et gazière est destinée au marché américain. Presque toute notre production va aux États-Unis.

**M. Peter Goldring:** Y a-t-il d'autres pays qui pourraient constituer des destinations d'exportation, mais qui ne peuvent être desservis en raison, comme l'indique la note d'information, de l'existence de problèmes dans certains de nos ports, ou parce qu'ils ne disposent pas d'installations en eau profonde ou autre chose du genre? Si ces installations existaient, auriez-vous accès à un plus grand nombre de marchés d'exportation?

**M. David Daly:** Absolument. Il s'agit de mettre en place l'infrastructure nécessaire, de faire en sorte qu'une fois cette infrastructure mise en place, les nouveaux marchés sont ouverts aux exportations canadiennes.

**M. Peter Goldring:** On dit ici qu'il y aurait des goulots d'étranglement dans le port de Vancouver. On ne fait pas allusion à celui de Halifax. J'imagine que vos membres associés ont besoin d'avoir accès à des installations de transport spécialisées, surtout si elles exportent du gaz comprimé, par exemple. Est-ce un domaine que vous explorez, ou est-ce que votre association cherche, par sa présence ici, à trouver des moyens d'avoir accès aux marchés qui ont besoin d'installations de transport spécialisées?

**M. David Daly:** Ce sont des questions que nos membres associés examinent chacun de leur côté. Ils n'ont pas sollicité l'aide de l'ACPP pour faire assouplir, par exemple, le processus d'approbation réglementaire ou pour obtenir accès à de nouveaux marchés. Nous allons nous pencher sur cette question uniquement s'ils nous demandent de le faire, en leur nom.

**M. Peter Goldring:** Je fais allusion aux obstacles qui pourraient nous empêcher d'avoir accès au marché américain. Quels sont les principaux obstacles qui nous empêchent d'exporter notre produit aux États-Unis? Quelles mesures précises devons-nous adopter pour vous aider dans ce domaine?

**M. David Daly:** Je ne comprends pas très bien la question.

**M. Peter Goldring:** Ces audiences portent sur les marchés émergents. Or, le marché américain n'est pas considéré comme un marché émergent puisque vous en desservez déjà une bonne partie. Que pouvons-nous faire de plus pour élargir l'accès aux marchés émergents?

**M. David Daly:** Le marché américain est suffisamment bien développé en ce sens qu'il nous offre d'importantes possibilités d'exportation. Mais le succès que nous connaissons dans ce marché pourrait servir de modèle à l'ouverture d'autres marchés, que ce soit en Asie du Sud-Est ou ailleurs. Nous pourrions, par exemple, négocier des accords de libre-échange, conclure des conventions fiscales avec certains pays, établir de bonnes relations diplomatiques avec eux.

**M. Peter Goldring:** Vous parlez de pays autres que les États-Unis?

**M. David Daly:** Oui.

Nous avons de bonnes relations avec les États-Unis et nous partons du principe que celles-ci vont continuer.

**M. Peter Goldring:** Mais comment cela peut-il vous aider à avoir accès à d'autres marchés émergents? Que recherchez-vous de façon précise?

**M. David Daly:** Dans mon exposé, j'ai mentionné la possibilité d'exporter de plus en plus les produits des sables bitumineux, par exemple, au cours des 10 à 15 prochaines années. Il y a eu beaucoup de pourparlers sur les possibilités d'exportation en Chine ou en Asie du Sud-Est. Cela nécessiterait la construction d'autres pipelines, de l'Alberta jusqu'à la Colombie-Britannique, une approbation réglementaire pour l'établissement de points d'exportation au large des côtes de la Colombie-Britannique et l'utilisation de pétroliers en eaux profondes pour le ravitaillement. Il faudrait aussi s'assurer que les marchés sont réceptifs à l'importation de pétrole brut du Canada et qu'il n'y a pas d'autres droits d'importation prélevés sur le pétrole brut canadien destiné à l'étranger.

• (1650)

**M. Peter Goldring:** Votre organisation est-elle représentative en ce qui a trait aux installations de production dans les régions maritimes?

**M. David Daly:** Nous connaissons leur existence et en assurons un suivi. Nous avons un bureau à St. John's, qui est à l'affût de toute possibilité d'affaires au large de la côte Est.

**M. Peter Goldring:** Je serais porté à croire, vu toute l'activité qu'on y voit et son expansion rapide, qu'il faut chercher des occasions internationales de percer de nouveaux marchés à l'étranger, depuis la côte Est du Canada.

**M. David Daly:** Tout à fait. Une fois le gaz transformé en gaz naturel liquéfié, ou GNL, et mis à bord des navires de transport, ces derniers peuvent aller n'importe où dans le monde. Ils peuvent aller aux États-Unis, dans le golfe du Mexique, en Asie du Sud-Est, en Europe ou ailleurs dans le monde.

**M. Peter Goldring:** Voilà pourquoi je m'intéresse à certains de ces marchés émergents. Vous avez mentionné la Chine et l'Asie en tant que nouveaux marchés à explorer, mais ceux des Caraïbes et de l'Amérique du Sud ont certainement du potentiel. Si nous avions les services de transport et les produits nécessaires dans les régions maritimes, je crois qu'il serait tout à fait naturel d'explorer le potentiel futur de ces marchés.

À votre connaissance, dans combien de temps les champs d'exploitation dans les régions maritimes seront-ils prêts pour l'exportation de grandes quantités de produits à bord de moyens de transport spécialisés qui sont, j'imagine, nécessaires? Dans quelle mesure sommes-nous près de ce but?

**Le président:** Je vous prie de m'excuser, mais je ne sais pas combien de temps il reste à M. Daly. Je sais que M. Jean a une très brève question à poser.

Monsieur Daly, pouvez-vous répondre à la question de M. Goldring, puis à une brève question de M. Jean avant de nous quitter? Sinon, nous irons directement à M. Jean.

**M. David Daly:** Je vais essayer.

On se soucie de l'expansion future des exportations de gaz naturel au large de la côte Est canadienne, principalement en raison du peu de résultats obtenus près de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve. Bien que des études géologiques indiquent des possibilités d'approvisionnement à l'heure actuelle, beaucoup d'entreprises ont dépensé beaucoup pour forer des puits sans pour autant trouver suffisamment de gaz naturel pour justifier financièrement l'exploitation de cet approvisionnement.

On se demande pour le moment si l'approvisionnement est suffisant pour soutenir un projet de gaz naturel liquéfié au large de la Nouvelle-Écosse, et je crois que la principale préoccupation à l'heure actuelle n'est pas tant le besoin d'installations que la capacité d'exploiter ces ressources.

**M. Peter Goldring:** Merci.

**Le président:** Monsieur Jean.

**M. Brian Jean (Fort McMurray—Athabasca, PCC):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Daly, merci d'être ici aujourd'hui. Je viens de Fort McMurray—j'y vis depuis 38 ans—et je suis très enthousiasmé par l'exploitation des sables bitumineux au Canada, qui pourrait atteindre 71 p. 100 au cours des 10 prochaines années. Je crois que c'est logique.

J'aimerais savoir, monsieur, ce que nous pouvons faire au Parlement en ce qui concerne deux nouveaux marchés qui devraient devenir, au cours des 30 prochaines années, les marchés les plus puissants au monde, c'est-à-dire la Chine et l'Inde? Comment faire pour tirer le maximum de nos ressources et les gérer adéquatement afin d'en avoir plus pour notre argent? Faut-il construire d'autres pipelines, régler des problèmes réglementaires avec la Chine ou prendre des mesures législatives réciproques avec la Chine et l'Inde sur l'application de la loi? Que pouvons-nous faire pour mieux vous aider?

**M. David Daly:** Il faudrait surtout avoir plus librement accès à ces marchés et qu'on enlève tout ce qui fait entrave aux exportations du Canada vers la Chine et l'Asie du Sud-Est pour développer ces marchés.

Au Canada, il faut encore contourner des obstacles pour ce qui est de la construction de pipelines et de leur accessibilité ainsi que de la création de points d'exportation au large de la côte Ouest. Je pense que c'est le plus gros écueil que nous avons actuellement en matière d'infrastructure, mais une fois que ce sera réglé, le défi sera de s'assurer que les marchés restent ouverts et accessibles aux exportations du Canada.

• (1655)

**M. Brian Jean:** Les entreprises qui sont membres de votre organisation entrevoient-elles certains problèmes de sécurité dans le cadre de leurs échanges avec des pays qui, par exemple, ne sont pas des signataires du Protocole de Kyoto ou d'autres ententes internationales?

**M. David Daly:** D'après moi, tant que le gouvernement du Canada maintiendra de bonnes relations diplomatiques avec ces pays, rien ne nous empêchera de faire affaire avec eux et de leur exporter de l'énergie. Tout semble indiquer que cette région du monde va poursuivre sa forte croissance économique; par conséquent, ces pays vont avoir besoin d'un bon approvisionnement énergétique pour soutenir cette croissance. Ils ont peut-être davantage besoin d'un réseau d'approvisionnement efficace et fiable provenant de pays comme le Canada, au lieu de leurs fournisseurs actuels, c'est-à-dire des pays membres de l'OPEP, que nous n'avons

besoins d'autres marchés d'exportation. Nous avons actuellement un bon marché d'exportation aux États-Unis. Il s'agit simplement d'explorer d'autres débouchés.

**M. Brian Jean:** Ce matin, on annonçait que la Chine allait investir dans l'exploitation de sables bitumineux. Voyez-vous ça comme une croissance positive, surtout qu'il ne s'agit pas d'une participation majoritaire?

**M. David Daly:** Oui, c'est positif. Chaque fois que des capitaux étrangers sont investis au Canada et que cela a un effet multiplicateur sur l'économie, je crois que c'est une bonne chose.

**M. Brian Jean:** Merci, monsieur Daly.

**Le président:** Merci, monsieur Daly. Nous vous remercions de votre temps. Ce fut très agréable d'entendre ce que vous aviez à dire. Vous nous avez dit que vous deviez nous quitter. Nous vous remercions de votre présence, et je vous prie une fois de plus de nous excuser de notre retard.

**M. David Daly:** Ce n'est pas grave. Merci beaucoup.

**Le président:** Nous allons maintenant entendre le témoignage de M. Peter Kieran, président de CPCS Transcom Ltd.

Ce sera tout d'un bloc? D'accord. Je croyais que ça se ferait individuellement.

Je vais donc suivre la liste et présenter, une fois de plus, M. Peter Kieran, président de CPCS Transcom Ltd., M. Rajendra Gupta, président et directeur général de ProSoya Inc., M. Albert Eringfeld, directeur général de Polar Genetics Inc., et M. Chi Lin, président de la Canada-China Society of Science and Technology Industries.

Bienvenue messieurs. Nous allons aller dans l'ordre.

Monsieur Kieran, vous êtes le premier. Vous avez 10 minutes. Si votre exposé est moins long, nous pourrions poser davantage de questions.

La parole est à vous.

**M. Peter Kieran (président, CPCS Transcom Ltée):** Merci.

Je m'appelle Peter Kieran. Je suis président de deux entreprises qui font directement affaire avec des pays en voie de développement. La première est CPCS Transcom, une entreprise d'expertise-conseil en gestion, créée à l'origine par Canadien Pacifique Limitée, il y a environ 40 ans. CPCS a un chiffre d'affaires annuel d'environ 10 millions de dollars et offre des services d'expert-conseil spécialisés surtout aux organismes gouvernementaux d'Afrique et d'Asie. Nous nous spécialisons dans la privatisation d'organismes gouvernementaux et facilitons les investissements du secteur privé dans l'infrastructure de transport de ces pays, notamment, les chemins de fer, les ports, les routes à péage, les réseaux d'eaux intérieures et les transports en commun. Nous sommes principalement financés par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement. Nous n'avons aucun concurrent au Canada, mais nous sommes en concurrence avec d'autres entreprises spécialisées et des banques d'investissement des États-Unis, d'Europe et du Japon.

Nous avons eu beaucoup de succès au cours des dernières années, surtout en Afrique, pour ce qui est d'aider les gouvernements à obtenir des investisseurs privés intéressés par l'exploitation et la privatisation des réseaux ferroviaire et portuaire. Nous avons mené des projets de privatisation de ports et de chemins de fer au Mali, au Sénégal, au Ghana, au Nigeria, au Cameroun, à Brazzaville au Congo, en Tanzanie, au Malawi, en Zambie et à Madagascar. Ces projets, pris ensemble, représentent environ 1,5 milliard de dollars de nouveaux investissements étrangers dans l'infrastructure de transport de ces pays. En Asie, nous travaillons avec la Jordanie, l'Arabie saoudite, l'Inde, la Thaïlande, la Papouasie-Nouvelle-Guinée et la Chine.

Au cours des 30 dernières années, j'ai travaillé dans des pays en voie de développement ou dans le domaine du développement international. J'ai ainsi pu acquérir de solides connaissances sur l'efficacité globale de l'aide offerte. Je constate de plus en plus que les projets d'aide ne réussissent pas à développer les capacités locales. Ces projets ne contribuent pas beaucoup au développement.

Je crois profondément au rôle que peut jouer le secteur privé dans la création d'emplois, la formation et le développement professionnel qu'exigent le monde du travail ainsi que dans la création de richesses et de capitaux. Les déclarations de l'ACDI à l'appui du secteur privé sont sans signification et sans fondement. L'ACDI est actuellement le plus gros ONG du monde entier. La majorité de son personnel n'a aucune expérience dans le secteur privé et se méfie beaucoup des intentions du secteur privé du Canada et des pays dans lesquels l'ACDI intervient. Ce n'est pas surprenant, car l'ACDI se perçoit principalement comme un organisme caritatif, et en tant que tel, il n'y a pas de place pour le secteur privé. Je crois fermement dans l'adage « commercer au lieu d'aider ».

Ma deuxième entreprise, que certains d'entre vous de Montréal ou d'Ottawa connaissez peut-être, a pour nom Giraffe, The African Store. Giraffe est gérée par mon épouse Betty. Nous sommes en affaires depuis plus de 30 ans et avons des boutiques sur la rue St-Denis, à Montréal, et sur la rue Clarence, à Ottawa. Nous importons des produits africains faits à la main, de grande qualité, et les vendons au détail. Nous avons des articles d'artisanat traditionnel, des paniers, de l'art traditionnel, des masques, des sculptures et d'autres articles plus contemporains, comme des bijoux et des sculptures en pierre. Nous avons créé environ huit emplois au Canada et environ 150 emplois à plein temps en Afrique.

En ce qui a trait aux programmes du gouvernement canadien, le programme le plus efficace, pour CPCS, est le programme de coopération industrielle géré par l'ACDI. Il permet à des entreprises, surtout des entreprises comme la nôtre dont la spécialité est très pointue, d'acquérir de l'expérience sur place et de se développer. Nous ne visons pas une région du monde en particulier. Nous faisons une chose, et nous la faisons très bien. Nous pouvons soumettre une proposition qui vise la Mongolie un jour et le lendemain le Swaziland. Un programme de coopération industrielle comme celui de l'ACDI est par conséquent très important pour nous. Malheureusement, l'ACDI s'éloigne de plus en plus de ce programme et en rend l'accès de plus en plus difficile. C'est peut-être moins grave pour nous puisque nous avons déjà acquis beaucoup d'expérience, mais je crois que ça va compliquer beaucoup les choses pour les nouvelles entreprises canadiennes qui veulent se lancer dans ce domaine.

• (1700)

Les programmes de développement des exportations sont un autre type de programme gouvernemental auquel nous avons recours. Ils visent principalement les pays où le volume d'exportations du Canada est considérable, comme les États-Unis. Ils sont un peu

moins efficaces dans les pays en voie de développement, mais nous les utilisons de plus en plus pour garantir nos comptes débiteurs, etc.

Malheureusement, les échanges commerciaux impliquent des exportations et des importations. Il n'existe pratiquement aucun programme gouvernemental pour aider les importateurs des pays en voie de développement. En général, l'importation est perçue comme une façon d'enlever des emplois aux Canadiens, mais si les pays en voie de développement ne peuvent pas nous vendre leurs produits, ils n'auront pas les ressources nécessaires pour acheter les nôtres. Je crois que le gouvernement devrait accorder autant d'importance à l'importation qu'à l'exportation et créer des programmes pour faciliter l'importation au Canada.

Pour terminer, je vous dirais que depuis la tragédie du 11 septembre, 100 p. 100 des cargaisons de Giraffe en provenance d'Afrique ont été soumises à une inspection au port d'entrée, et ce à nos frais. Il nous en coûte environ 1 000 dollars par conteneur, sans parler des dommages occasionnés par cette inspection; celle-ci est faite à Halifax et il n'y a habituellement personne aux alentours. J'imagine que les gens ne font que leur travail. Je ne sais pas ce qu'ils cherchent. Tout ce que je sais, c'est qu'ils font d'énormes dégâts.

Je crois que c'est une mesure excessive et injustifiée. Ça excède de loin les économies que l'on réalisait grâce à la réduction des frais de douanes consentie par le gouvernement du Canada. Je crois que l'Agence du revenu du Canada devrait revenir à son plan initial, qui mettait davantage l'accent sur l'évaluation du risque et les antécédents des importateurs.

Je suppose qu'on pourrait changer de type d'entreprise, mais ça fait trente ans que nous importons des articles d'Afrique, et ça m'étonnerait que nous décidions tout d'un coup de devenir des terroristes ou de faire quelque chose d'autre d'illégal.

• (1705)

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

Nous passons maintenant la parole à M. Gupta.

**M. Rajendra Gupta (président et directeur général, ProSoya Inc.):** Chers membres du comité, mon nom est Rajendra Gupta, de ProSoya Inc.

Pour situer le contexte, je vais vous parler un peu de l'entreprise. ProSoya Inc. a été créée il y a environ 15 ans par suite de recherches que nous menions à temps perdu sur les aliments faits à base de soya. Je travaillais à cette époque pour le Conseil national de recherches et enseignais à l'Université McGill en tant que professeur auxiliaire.

ProSoya Inc. est un chef de file mondial dans la conception et la fabrication d'usines ainsi que d'appareils faisant appel à une technologie thermique de pointe. Elle mène continuellement des activités de recherche et de développement, surtout en ce qui concerne les aliments à base de soya. Elle offre aussi des conseils sur la formulation, la production et l'emballage de produits laitiers à base de soya à valeur ajoutée. ProSoya a des systèmes simples et rentables pour fabriquer une base de lait de soya directement à partir de fèves de soya entières. Cette base de lait de soya conserve tous les éléments nutritifs du soya sans l'odeur ni le goût des fèves qu'on associe habituellement au lait de soya traditionnel. Grâce à la technologie, on parvient à faire ça sans avoir recours à des produits chimiques.

La technologie de ProSoya est actuellement utilisée dans plus de 40 pays. Il y a de grandes usines de traitement au Canada, en Inde, en Israël, en Russie et aux États-Unis, et plus de 1 000 petites à moyennes usines un peu partout dans le monde. ProSoya a signé des ententes de transfert de technologie avec des entreprises de la Russie et de l'Inde pour la fabrication de petits systèmes de production de lait de soya sous licence. Nous comptons parmi nos clients des institutions, des hôpitaux, des écoles, des organismes à but non lucratif ainsi que de petites, moyennes et grandes entreprises commerciales, dont des laiteries sous-utilisées.

Les produits fabriqués au moyen de cette technologie figurent parmi les produits laitiers de soya les plus vendus dans le monde et sont fabriqués par de grandes entreprises laitières et alimentaires qui utilisent la technologie et l'équipement de ProSoya. Cette technologie a donné naissance à des marques de lait de soya comme Silk aux États-Unis, SoNice au Canada, Soya Truva en Israël, et Staeta en Inde. ProSoya a recours à un processus breveté de pointe qui est unique en son genre : les fèves sont moulues à froid, sans air, pour empêcher leur oxydation, qui est à l'origine du goût et de la substance désagréables du lait de soya traditionnel. Le produit est doux dans la bouche, n'a aucun goût métallique et sa formule plaît aux palais les plus fins.

Il est bien connu que les aliments à base de soya réduisent les risques de maladies du cœur, du cancer et d'ostéoporose. Ce type d'aliment n'a aucun cholestérol, et puisqu'il ne contient aucun lactose, les aliments et les boissons à base de soya sont une source idéale de protéines pour plus de la moitié de la population mondiale qui souffre d'intolérance au lactose.

Ce fait était d'ailleurs notre point de départ. Au début, nous avons eu l'aide de l'ACDI. En réalité, l'ACDI allouait à cette époque du financement à un ONG local qui intervenait dans plusieurs pays et qui nous a demandé si nous pouvions fabriquer des machines qui utiliseraient des fèves de soya pour faire des produits nutritifs à faible coût. Voilà comment nous avons commencé, au début des années 1990.

Par la suite, nous avons construit de plus gros systèmes inspirés des plus petits. Ce sont les petits systèmes qui ont incité les clients à solliciter notre technologie pour l'appliquer à plus grande échelle. Initialement, nous avons fabriqué ces gros systèmes pour le Canada et ensuite la Russie. Nous avons reçu beaucoup d'aide d'Exportation et développement Canada, ou EDC, pour développer le marché russe. EDC a financé notre projet en Russie où nous avons vendu plus de quatre millions de dollars d'équipement, ce qui était très considérable pour une nouvelle entreprise à cette époque. Sans l'aide d'EDC, rien de tout cela n'aurait été possible.

Nous avons aussi eu beaucoup d'aide du Programme de développement des marchés d'exportation, ou PDME, pour explorer divers nouveaux marchés. Nous voulions aller sur place et vendre notre équipement et nos produits, et c'est ce que le PDME nous a aidés à faire. Lorsque nous avons voulu percer d'autres marchés, l'ACDI nous a aidés à bien nous installer en Inde, où nous avons récemment lancé notre produit. Une fois de plus, l'ACDI a joué un rôle important.

• (1710)

Je vais maintenant aborder certaines des difficultés que nous éprouvons lorsque nous voulons prendre de l'expansion dans ces marchés. Lorsque nous entrons en contact avec des gens qui veulent vendre nos produits, nous avons de la difficulté à les faire venir ici pour visiter une usine ou négocier une entente. C'est très difficile de

faire venir ces gens au Canada pour leur montrer ce que nous avons à leur offrir.

On déplore aussi le manque de programmes. L'ACDI est moins efficace qu'avant dans certains marchés. Il n'y a personne, comme des ONG, pour venir nous demander si l'ACDI peut nous aider, par exemple, pour fabriquer de petites machines. Je crois que l'ACDI a maintenant certaines restrictions.

Le PDME n'existe plus. Si nous voulons explorer de nouveaux marchés, c'est impossible car nous sommes trop petits pour nous permettre financièrement de le faire. Si ce type d'aide financière était rétabli ou disponible sous une autre forme, les petites entreprises pourraient en profiter.

Voilà tout ce que j'avais à dire.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Gupta.

La parole est maintenant à M. Eringfeld.

**M. Albert Eringfeld (directeur général, Polar Genetics Inc.):**

Merci beaucoup de me donner cette occasion d'être ici aujourd'hui devant votre comité.

Je m'appelle Albert Eringfeld. Je viens d'Edmonton, en Alberta, et ma compagnie s'appelle Polar Genetics Group. Nous venons de changer, cette année, de point de mire. Nous sommes un groupe de compagnies de l'Alberta qui se consacrent à l'exportation de technologies génétiques animales, ainsi que d'élevage et de production de bétail du Canada. Nos activités sont concentrées sur l'Asie, particulièrement la Chine et le Vietnam, et aussi sur l'Amérique latine, le Mexique, et tout le Sud.

Nos compagnies affiliées comprennent Polar Genetics Inc., qui s'occupe d'expansion des exportations, de ventes, de réception de paiements et de logistique, y compris l'expédition; PEAK Swine Genetics Inc., qui est une compagnie de génétique du porc sise à Leduc, en Alberta; Ovigene Canada, une compagnie de génétique des chèvres et des moutons qui fournit de la semence, des embryons et des animaux vivants pour la reproduction; ITS1, une compagnie de technologie de bétail et de reproduction qui se spécialise en insémination artificielle; et nous avons aussi des liens avec différents fournisseurs de gènes de bétail au Canada, ainsi qu'avec des fournisseurs d'équipement relatif au bétail pour fournir des services additionnels à nos clients.

Nous sommes un petit groupe de compagnies. Nos ventes se chiffrent à environ dix millions de dollars seulement par année. En 2004, nous avons environ 25 employés au total.

Nous sommes membres de diverses organisations nationales, dont la Canadian Swine Exporters Association—dont je suis actuellement le président; l'Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique; le Centre canadien d'amélioration du porc; l'Association canadienne des éleveurs du porc et La Société canadienne des éleveurs de moutons.

Notre expérience des programmes publics d'expansion des exportations vient notamment de l'un des principaux programmes, le Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation. Ce programme appuie les programmes d'expansion des exportations, dont les salons professionnels; les programmes de transfert de la technologie, y compris les séminaires et les formations; les missions de visite au Canada; les études de marché; et la conception de matériel promotionnel pour l'industrie ainsi que d'information technique pour les clients étrangers.

Ce programme est offert par l'entremise d'associations nationales dont nous faisons partie, comme la Canadian Swine Exporters Association et la l'Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique.

Ce que j'ai à dire au sujet du programme, c'est que c'est un excellent programme. Il a permis aux compagnies canadiennes de livrer une concurrence équitable aux compétiteurs étrangers qui reçoivent le même type d'aide financière pour les aider à développer le marché. Il permet aux petites compagnies agricoles canadiennes de se faire une place sur le marché international et d'y promouvoir leurs produits.

Je recommande qu'Agriculture Canada, qui, je crois, gère ce programme, s'engage fermement à continuer de l'appuyer et aussi d'accroître son soutien—plutôt que de le réduire comme cela est arrivé avec le dernier budget—puisque la demande pour ce programme augmente de la part des exportateurs, alors que la compétition des fournisseurs étrangers s'accroît aussi.

Nous recourons aussi aux services d'ambassades et de consulats canadiens dans le monde entier. Ils appuient nos programmes d'expansion du marché en fournissant de l'information sur les marchés et les acheteurs locaux. Ils aident à organiser des rencontres avec des associations du secteur, l'administration locale et des organismes de réglementation, et ils offrent leur aide pour surmonter les obstacles à l'importation que nous pouvons rencontrer, ou à régler des problèmes sur un marché local.

Ce que j'ai à dire de ce programme, de façon générale, c'est que j'en suis très satisfait, bien que certains consulats et ambassades soient mieux que d'autres, évidemment. Tout dépend, vraiment, du temps qu'ont les délégués commerciaux locaux à consacrer à votre industrie en particulier, et si ce consulat ou cette ambassade s'intéresse particulièrement à l'agriculture ou à autre chose.

Ce que je recommande, bien sûr, c'est que le soutien à ce programme soit maintenu, puisqu'il nous est très utile. Je recommande d'assigner plus de personnel et de soutien financier aux ambassades ou consulats où il y a une très forte demande de services, particulièrement là où les marchés affichent une forte croissance, comme la Chine.

J'aimerais aussi qu'il y ait plus de soutien pour les programmes de rayonnement, pour que les délégués commerciaux étudient les marchés d'exportation du Canada, et aussi les compagnies du Canada qui sont prêtes à exporter.

• (1715)

Nous recourons aussi à Exportations et Développement Canada, mais seulement pour le programme d'assurance des comptes créditeurs, qui protège le solde des comptes-clients ouverts pour les exportations, jusqu'à concurrence de 90 p. 100. Nous aimerions utiliser les marges de crédit sur le financement des exportations qu'offre EDC, mais ils ne sont pas très disposés à financer des produits animaux, d'après mon expérience.

Je suis très heureux de la protection offerte pour les comptes créditeurs. Cela donne une assurance supplémentaire pour nos ventes à l'exportation. J'aimerais que nous soyons ouverts les programmes de marge de crédit et de financement à l'exportation pour l'achat de bétail de reproduction par nos clients étrangers.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments revêt une grande importance pour notre compagnie. Elle délivre des certificats phytosanitaires pour assurer la conformité aux exigences sanitaires des pays importateurs. C'est un organisme essentiel pour les exportations de bétail et de tous les produits agricoles. Nous

sommes généralement très satisfaits des services offerts, bien que certains bureaux régionaux et vétérinaires auraient peut-être besoin d'une meilleure formation et de meilleures connaissances sur les défis que posent les maladies actuelles à l'industrie du bétail. J'ai constaté que certaines personnes qui approchent de la retraite ne cherchent pas à en savoir plus sur le contexte actuel.

**Le président:** Est-ce que vous pourriez répéter pour moi ce que vous disiez au sujet des vétérinaires? J'ai pensé entendre quelque chose et j'aimerais le confirmer.

**M. Albert Eringfeld:** J'ai dit seulement qu'il me semble que certains des bureaux régionaux de l'ACIA et ses vétérinaires ont besoin d'une meilleure formation et de mieux connaître les défis que posent les maladies actuelles à nos industries du bétail.

Je crois aussi que l'ACIA devrait être plus agressive dans ses négociations avec nos sociétés affiliées à l'étranger au sujet des certificats phytosanitaires. On ne reconnaît pas assez les normes très rigoureuses qu'impose le Canada en matière de santé à nos industries du bétail. Un bon exemple est celui de la Chine. Nous pouvons exporter divers produits vers la Chine, mais c'est très difficile et je trouve qu'on n'insiste pas assez sur la fiabilité de nos producteurs de bétail et des programmes sanitaires que nous avons en place.

Pour terminer, il y a d'autres éléments de haute priorité que le gouvernement devrait, selon moi, continuer d'appuyer. L'un d'eux, en particulier, est le Programme d'amélioration génétique du cheptel. Par exemple, dans le secteur du porc, c'est appelé le Centre canadien d'amélioration du porc. Ces programmes ont permis au Canada de devenir un chef de file mondial dans le développement génétique du bétail et la vente de matériel génétique. Il y a aussi l'effet multiplicateur et de valeur ajoutée sur notre industrie de la viande. Le Canada est maintenant en tête de liste des pays exportateurs de porc du monde, avec des ventes de plus de 1 milliard de dollars. Nous le devons largement au fait que nous avons pu concevoir d'excellents programmes d'amélioration et de développement génétique au Canada, non seulement pour les produits du porc, mais aussi du boeuf et d'autres animaux.

L'appui à ces programmes a beaucoup diminué depuis une dizaine d'années. De nombreux éleveurs ont de la difficulté à continuer de faire de l'amélioration génétique à cause des coûts plus élevés et des droits d'utilisation de ces services, tandis que ceux-ci sont privatisés et que l'appui que leur offre le gouvernement diminue. Cela a fait perdre un peu de terrain au Canada, puisque moins d'éleveurs participent au programme, et la qualité de nos produits génétiques diminue ou n'est plus aussi concurrentielle comparativement à d'autres pays étrangers ou compagnies multinationales qui oeuvrent dans le secteur.

Je pense aussi que le gouvernement devrait appuyer le programme d'identification et de traçabilité du bétail, qui est indispensable pour contrôler toute poussée épidémique de maladie animale à l'étranger susceptible de dévaster nos troupeaux et notre industrie d'exportation de la viande. C'est essentiel pour regagner la confiance des consommateurs dans notre chaîne d'approvisionnement, et pour négocier la réouverture des marchés étrangers.

Enfin, comme l'a dit M. Gouk—et je trouve, moi aussi, que c'est un problème particulièrement avec la Chine—il y a aussi le processus de demande de visa. Bon nombre de nos clients ont de la difficulté à rendre visite au Canada ou à envoyer une délégation de leurs gens au Canada, tout simplement à cause du processus très complexe de demande de visa.

Je vous remercie beaucoup de m'avoir permis de présenter ces observations.

• (1720)

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous laissons la parole à M. Lin.

**M. Chi Lin (président, Canada-China Society of Science and Technology Industries):** Bon après-midi, président Cannis et députés. Merci beaucoup de me donner cette occasion. Je m'appelle Chi Lin, et je suis président de Canada-China Society of Science and Technology Industries.

La société a été créée en 1998 pour stimuler et promouvoir l'échange technologique entre le Canada et la Chine. Nous avons déjà établi des rapports avec une quinzaine d'organisations gouvernementales et non gouvernementales et de compagnies.

Je suis né en Chine et j'y ai travaillé pendant cinq ans. Je suis ensuite allé en Norvège, où j'ai obtenu mon doctorat en robotique. J'ai travaillé dans le domaine de la production énergétique en mer et de l'énergie hydroélectrique. J'ai créé les services de commercialisation, de co-entreprise et de consultation en matière de projets. Je suis arrivé au Canada en 1997, en tant qu'architecte principal des systèmes dans le domaine de l'infotechnologie. J'ai offert des services d'expert-conseil relativement à des projets internationaux, j'ai aidé des compagnies à aller au Nigeria—c'est l'un de mes projets les plus récents—et j'ai tenté d'exporter de la génétique bovine en Chine.

L'une des choses que j'ai essayé de faire, c'est d'améliorer les échanges commerciaux dans les deux sens entre les deux pays. La Chine exporte à peu près de tout au Canada, mais les importations en Chine du Canada sont surtout de matières premières—des produits de céréales et du blé.

J'ai quelques données sur les échanges commerciaux avec la Chine. La Chine est déjà en troisième place des pays commerçants du monde, avec un chiffre d'affaires de 1,164 milliard de dollars par année. Les échanges commerciaux du Canada se chiffrent actuellement à 866 milliards par année. La Chine fait la plus grande partie de son commerce en Asie. Elle envoie pour 665 milliards de dollars de produits en Asie, et importe pour 300 milliards de dollars de l'Asie. Mais les échanges commerciaux avec le Canada n'ont atteint que 15 milliards de dollars l'année dernière. Nous avons exporté vers la Chine pour 7 milliards de dollars de marchandise seulement.

Selon mon expérience, je pense que le Canada a beaucoup plus à exporter en Chine qu'il ne le fait actuellement. Le Canada devrait diversifier ses partenaires commerciaux pour ne pas avoir que les États-Unis, parce que le Canada fait près de 80 p. 100 de ses échanges commerciaux avec les États-Unis et très peu avec d'autres pays. Il dépend trop d'un seul marché, et cela peut être source d'instabilité.

Nous avons essayé de comprendre la nature des besoins en Chine, relativement à ces marchés, et ce que le Canada peut offrir. Nous avons découvert que les produits manufacturiers du Canada devraient avoir un excellent marché en Chine, mais l'un des problèmes pour les compagnies chinoises, c'est qu'elles ne connaissent pas ces produits. La plupart des compagnies canadiennes sont assez discrètes et n'aiment pas dépenser sur la publicité. Elles n'aiment pas participer aux événements très médiatisés. Généralement, elles aiment bien aller là-bas seules.

Le Canada a été l'un des premiers pays à investir en Chine depuis l'avènement de sa politique réformée dite de la porte ouverte. Il paraît que 80 p. 100 des compagnies ont échoué en Chine. C'est parce que c'étaient des petites ou moyennes entreprises. À ce

moment-là, le marché de la Chine n'était pas encore très mûr, et les gens n'étaient pas aussi prêts qu'ils le sont maintenant à accepter le capital étranger.

• (1725)

Le mieux, pour les entrepreneurs canadiens serait qu'ils puissent facilement reconnaître ces opportunités. Ils sont entrés sur le marché, mais le problème est qu'ils ne savent pas exactement quoi y faire. Bien des grosses compagnies restent là pendant dix ans sans avoir le moindre contrat, mais elles peuvent se le permettre. Mais les compagnies canadiennes disent « j'ai un excellent produit. Vous devriez me connaître ». C'est la mentalité. Lorsque nous leur parlons de marketing, elles disent généralement « mon produit est assez bon. Je n'ai pas besoin de faire quoi que ce soit. Demandez seulement à mes acheteurs. Ils savent que c'est un excellent produit ».

Le problème, sur les marchés chinois, c'est qu'ils veulent connaître d'abord la personne avant d'acheter le produit, mais normalement, la compagnie n'a pas la chance de pouvoir survivre assez longtemps pour cela; leur caisse se vide. Elles dépensent des centaines de milliers de dollars avant de se faire confier le moindre projet, mais peut-être qu'un contrat les attendait au tournant suivant du chemin. C'est déjà arrivé.

Une des suggestions que nous voudrions faire... j'ai parlé avec des délégués commerciaux principaux à Guangzhou, à l'ambassade à Beijing et dans les bureaux de l'Alberta à Hong Kong et à Beijing. L'année dernière, nous avons formé Team Calgary pour aller en Chine assister à des événements et voir un peu l'environnement, pour commencer à comprendre qu'il y a autre chose. L'un des grands défis qui se posent à nous, comme ils l'ont dit, c'est le mouvement des gens. Il y a un problème de visa. D'après mon expérience, il y a tellement plus de gens maintenant, en Chine. Ils ont assez de ressources à investir. Ils veulent étendre leurs activités vers l'étranger. L'investissement hors de la Chine est encouragé par le gouvernement chinois. Le Canada est l'un des pays privilégiés dans l'esprit des Chinois. Les produits du Canada jouissent de l'une des meilleures réputations. Ce sont des produits fiables. C'est bon. C'est convivial.

Le Canada entretient d'excellents rapports avec la Chine à cause de l'histoire de Norman Bethune et de ce qu'il a fait en Chine dans les années 1930. Tout le monde connaît le Canada. Il y a une émission, en anglais, intitulée *Visitors from Vancouver*, alors ils aiment le Canada. Ils veulent aller au Canada. Ils veulent faire des affaires au Canada. Ce qui les arrête, ce sont les problèmes de visa. Ce n'est pas parce que les exigences sont tellement difficiles à satisfaire. Le problème, c'est l'application.

J'ai invité beaucoup de délégations à venir. Ce sont des représentants de gouvernements et des gens d'affaires de différents niveaux, de différents contextes économiques, et qui ont des passeports différents. Ils ont deux sortes de passeports. L'un est appelé le passeport d'affaires et l'autre le passeport privé. Le problème que nous avons eu avec l'ambassade, c'est qu'une liste de documents sont exigés. Tout le monde remplit correctement les formulaires et les joint aux documents demandés. Mais souvent, les documents reviennent de l'ambassade avec le commentaire « je ne pense pas que vous allez quitter le Canada à la fin de votre séjour ». Nous essayons alors de communiquer avec eux pour leur dire « pouvez-vous nous dire quel est le problème, quel renseignement manque, qui vous amène à prendre cette décision? » Nous n'obtenons pas de réponse. Je me suis entretenu avec l'ambassadeur à Beijing, avec M. Peterson avant les élections, avec des délégués commerciaux principaux. Ils disent, soit que ça concerne un autre ministère fédéral, soit qu'ils ne peuvent pas s'en mêler, ou encore que l'agent d'immigration est seul habilité à décider de ce qui peut être approuvé ou non. Alors nous disons « ce n'est pas le problème. Si cette personne là n'est pas qualifiée, s'il n'y a pas le moindre risque, pouvez-vous nous dire quels critères peuvent vous amener à prendre cette décision? »

• (1730)

Il n'y a jamais de réponse à cela. Les gens veulent acheter, ils veulent voir vos installations, ils veulent les vérifier. Si on ne leur permet pas de voir les installations de production, comment peuvent-ils savoir que c'est réellement votre produit? Il y a de la fraude. Quelqu'un affirme, « voilà, j'ai une très grosse compagnie. Je peux vous montrer des photos. Je peux vous montrer des machines ». Est-ce que vous êtes sûr que c'est à lui? Non, et vous voulez vous en assurer.

Ils peuvent conclure un plus gros contrat avec vous, un contrat stable, parce que dès que les gens se connaissent, ils se font confiance. Ils n'ont plus besoin de rien voir.

Les gens qui veulent investir veulent au moins voir les possibilités. Ce ne sont probablement pas de gros investisseurs. Peut-être n'ont-ils que 100 000 \$ à investir. Peut-être ont-ils un demi-million de dollars. Pour bien des projets, 80 p. 100 des entreprises canadiennes sont de petites entreprises. Ce genre d'investissement leur permettrait sûrement de faire bien des choses. Il y a des programmes d'investissement au Québec. Il y en a aussi dans d'autres provinces, pas en Alberta...mais même pour celui-là, actuellement, le délai de traitement est d'environ trois ans. Cette donnée vient d'une séance d'information en Alberta.

Ils essaient de faire venir des techniciens spécialisés pour des projets relatifs aux sables bitumineux de l'Alberta. Il y a une compagnie de recrutement, en Chine, qui travaille avec moi pour essayer de faire venir des gens spécialisés au Canada pour travailler à ces projets. C'est presque impossible, parce qu'après trois ans, on ne sait même pas si notre candidat sera toujours disponible. Ils vont voir ailleurs.

Avec le programme accéléré, il faut huit mois. C'est la même chose pour un Allemand. Il faut huit mois pour obtenir un visa pour le Programme d'échanges jeunesse.

David Daly parlait de l'investissement de la Chine dans les sables bitumineux. Les compagnies PetroChina et Sinopec, de la Chine, ont communiqué avec moi au sujet de ces possibilités. Elles s'y intéresseraient sérieusement, parce qu'elles veulent assurer leur approvisionnement en pétrole. Elles achètent leur pétrole de n'importe qui, de n'importe où, alors le prix n'est pas stable.

Maintenant, ils payent jusqu'à 58 \$; ils achètent le pétrole à 58 \$ le baril. S'il monte à 60 \$, ils doivent encore payer 60 \$. Si le pays éprouve des problèmes, il n'y a pas d'approvisionnement. C'est pourquoi ils envisagent très sérieusement d'investir au Canada.

Le projet canadien pose un problème. Il y a un dépassement de budget. S'ils ne font qu'investir de l'argent sans avoir le moindre contrôle sur le projet, ils hésiteront. Souvent, ils ont leur propre équipe de construction. S'ils ne peuvent pas faire venir leur équipe de construction, ils hésiteront, parce qu'avec leur équipe, ils peuvent contrôler leurs propres coûts, mais pas les syndicats qu'il y a ici. Ils n'auraient pas de contrôle sur les différents...

• (1735)

**Le président:** Pourriez-vous terminer pour que nous puissions passer aux questions? Je sais que vous avez beaucoup à dire, mais on aura plusieurs questions à vous poser, je n'en doute pas.

**M. Chi Lin:** D'accord, j'ai terminé.

**Le président:** Je commencerai avec M. Paquette.

[Français]

**M. Pierre Paquette (Joliette, BQ):** Je suis très content que les deux derniers intervenants, M. Eringfeld et M. Lin, aient soulevé cette question, parce que c'est un problème réel, mais auquel il ne semble pas que le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration ait été sensibilisé.

Ma collègue Pauline Picard a écrit au ministre M. Volpe. Ce dernier lui a tout simplement répondu comme s'il existait deux catégories d'immigrants ou de visiteurs: ou bien on vient ici pour faire du tourisme — et on se demande si la personne repartira ou non —, ou bien on est immigrant investisseur. Comme vous l'avez mentionné, il y en a 2 000 qui sont en attente pour venir au Québec. Cependant, le ministère ne semble pas reconnaître l'existence d'investisseurs qui veulent avoir un visa pour venir voir leur clients, leurs fournisseurs ou leurs installations.

Par exemple, il y a des Chinois qui sont prêts à investir 100 millions de dollars dans la région de Drummondville. Ils attendent depuis six mois d'obtenir un visa pour aller voir le terrain sur lequel l'usine serait construite. Pourquoi investiraient-ils 100 millions de dollars au Québec et au Canada si on ne leur permet même pas d'aller voir de quoi a l'air Drummondville? Or, ces gens-là vont engager en grande majorité des travailleurs de la région.

Vous avez donc soulevé un problème extrêmement important. J'aurais peut-être aimé que vous nous donniez, à la lumière de vos expériences, des idées de suggestions que nous pourrions faire comme comité pour résoudre ce problème. Comme je l'ai mentionné, nous avons proposé qu'il soit possible pour une personne de rentrer au pays pour une période très courte, parfois quelques jours ou quelques semaines, si les papiers étaient remplis, si l'entreprise était reconnue et si cette personne n'avait pas de casier judiciaire. Je ne sais pas si vous avez réfléchi un peu au type de solution que nous pourrions mettre en place, tout en respectant les règles de sécurité. Ces gens ne veulent pas faire du tourisme ici ni rester ici, ils veulent seulement faire des affaires.

Je ne sais pas si vous avez des suggestions à faire, mais je crois qu'il sera très important que le comité fasse des recommandations sur cet aspect.

• (1740)

[Traduction]

**M. Chi Lin:** Nous y avons longuement réfléchi. Je comprends que les agents d'immigration tiennent à s'assurer qu'il n'y a pas de risque que les gens imposent au pays un fardeau économique, politique, ou relativement à la sécurité. Il est très important qu'ils fassent preuve de diligence raisonnable et qu'ils vérifient tout, mais le problème, c'est que maintenant, il n'y a pas de règles à suivre qui soient accessibles au public, un document de règles normalisées qui s'appliqueraient à tous les pays.

Alors vous dites d'accord, il vous faut une invitation, par exemple. Bien entendu, il y a certains documents qui ne sont pas demandés pour d'autres personnes, d'autres pays,—par exemple, le relevé bancaire. Si je vous invite à me rendre visite, je dois produire mes relevés bancaires des six derniers mois pour montrer que j'ai assez d'argent pour payer votre séjour.

Ça va, dans la mesure où les règles sont là. Si je vous donne les documents demandés et que je ne pose pas de problème, je devrais être autorisé à venir au pays.

Le problème, maintenant, c'est que l'agent d'immigration jouit de trop de latitude et de pouvoir pour prendre une décision en se fondant sur à peu près rien. Tout dépend de son humeur, souvent. Nous en avons eu l'expérience. Si c'est veille de congé, généralement, c'est plus facile d'obtenir un visa. Si quelque chose ne va pas très bien pour eux, on n'a rien. Ce jour-là, le taux de rejet est probablement de 50 p. 100, sinon plus.

À Beijing, le taux de rejet était auparavant d'environ 20 p. 100 par année, mais depuis un an et demi, c'est près de 80 p. 100.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Il s'agirait donc de mettre en place des règles plus transparentes quant aux étapes et aux documents nécessaires pour pouvoir obtenir rapidement un visa.

[Traduction]

**M. Chi Lin:** L'obtention d'un visa juste pour la visite se fait parfois rapidement. Habituellement, cela se fait dans la matinée, je veux parler du rendez-vous d'affaires. C'est une semaine, donc de cinq à dix jours ouvrables. La visite privée peut se dérouler l'après-midi, si bien que le temps de ces courtes visites ne pose pas vraiment problème, contrairement à l'incohérence et au fait de ne pas pouvoir prévoir si l'on va obtenir un visa ou non.

J'ai vécu une expérience personnelle. L'année dernière, j'ai invité ma soeur à venir au Canada en juillet, avec son fils. Cette année-là, mon père célébrait son 70<sup>e</sup> anniversaire. Il est donc âgé de 70 ans, j'ai 40 ans, et ma fille a 10 ans et c'était l'occasion d'une grande rencontre familiale. Je dirigeais l'équipe Calgary en Chine. À ce moment-là, je me trouvais à Beijing, si bien que j'ai lancé l'invitation à ma soeur. Nous avons préparé tous les documents voulus, mais sa demande a été rejetée. On a simplement pensé: « Nous ne croyons pas que vous allez revenir ».

J'ai alors dit que même si elle voulait rester — elle peut faire une demande d'immigration — elle travaille au bureau de l'impôt, ce qui est un très bon emploi en Chine. C'est un travail de fonctionnaire, si bien qu'il n'y a pas à... Son fils vient juste d'être accepté dans une nouvelle école qui est vraiment très cotée. Il n'y a aucune raison qu'elle reste ici plus longtemps. En fait, elle veut repartir tôt et ne rester que 20 jours car elle doit retourner travailler. Elle a obtenu tous les documents voulus parce que... on lui avait dit qu'elle devait produire un document de sa société attestant que son congé était approuvé; tout était donc en règle.

J'ai envoyé un courriel à l'ambassadeur à Beijing, mais il n'a pas pu nous aider, car c'est une question d'immigration. C'est ce qui a rendu les choses vraiment difficiles. J'ai dit que l'on faisait de notre mieux pour montrer aux gens le Canada sous son meilleur jour, or, nous ne pouvons même pas résoudre nos propres problèmes. Nous ne pouvons même pas retourner là-bas demander ce qui fait problème. La question est donc de savoir quel est le problème. Je peux vous montrer et vous garantir, comme vous le voulez, qu'elle retournera en Chine, tout comme son fils, mais nous ne pouvons même pas le faire.

Je ne parle pas encore de ceux qui veulent investir... car beaucoup maintenant veulent le faire, soit à cause de leurs inquiétudes en matière de sécurité en Chine... Ils gagnent de l'argent et payent de l'impôt, mais veulent toujours mettre leur argent à l'abri. Les préoccupations sont différentes tout comme les façons d'envisager l'investissement. Je connais l'actuel président de la société nationale chinoise d'importation et d'exportation des animaux de reproduction qui est une société d'État. Auparavant, il était président d'une société privée. Lui-même a fait une demande de visa d'entrepreneur — il voulait venir au Canada — il y a trois ans. Juste avant la crise ESB, il a signé un contrat avec Alta Genetics Inc. pour l'exportation de 1500 têtes de bétail à destination de la Chine, mais sa demande est toujours en suspens — on ne sait où.

On pense que cela prend habituellement une année, mais pour ces gens là... Bien sûr, il ne veut même plus venir ici. Il a déjà acheté une maison de 300 000 \$ dans le quartier The Hamptons, à Calgary.

• (1745)

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Je ne sais pas si quelqu'un d'autre voudrait ajouter quelque chose.

[Traduction]

**M. Rajendra Gupta:** Oui, je veux bien.

Autant que je sache, vous demandez ce qu'il faudrait faire pour davantage rationaliser cette procédure. Je dirais qu'effectivement il y a des problèmes, mais quelle est la solution? À mon sens, il semble que l'on a donné trop de responsabilités aux agents d'immigration. Si un agent accorde le visa et que la personne qui vient ici pose un problème, il est indiqué dans le dossier de l'agent qu'il a remis le visa, que peut-être il n'a pas fait la vérification voulue et que cette personne-là ne retourne pas dans son pays.

Pour résoudre ce genre de choses, il faudrait peut-être créer une sorte de système de caution ou de garantie. Je suis sûr que les gens qui viennent uniquement pour un projet d'affaires particulier seront prêts à donner une caution prouvant qu'ils vont retourner chez eux— 20 000 \$, 30 000 \$, 50 000 \$ ou autre chose—ou dans leur monnaie —le montant le plus élevé l'emportant.

Ils fourniraient ce genre de garantie, mais on pourrait toujours dire qu'on ne veut pas les laisser partir; quelqu'un d'autre pourrait alors annuler cette décision en fonction de certains autres critères. Si les agents d'immigration n'en sont pas satisfaits, pour quelque raison que ce soit, il faudrait alors prévoir un processus d'appel et une méthode permettant à ces gens de venir.

À mon avis, il se pose également un problème au niveau de la formation. La plupart du temps, dans le domaine des affaires, les gens doivent venir suivre une formation. J'ai eu ce genre d'expérience en Inde. Les gens qui viennent pour la formation sont souvent plus jeunes, car on ne fait pas venir des gens plus âgés, de 50 ou 60 ans, qui eux obtiennent des visas plus facilement. Ces gens obtiennent des visas, mais qu'en est-il des plus jeunes? Nous voulons former les plus jeunes dans ces pays, or ils n'obtiendront jamais de visa. C'est un fait certain.

**Le président:** Monsieur Gupta, je dois vous interrompre à cause du peu de temps dont nous disposons. Je vais céder la parole à Mme Jennings.

**L'hon. Marlene Jennings:** Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous pour vos exposés.

Je ne vais pas poser de questions sur l'immigration ni sur les difficultés que rencontrent des représentants de pays étrangers lorsqu'ils veulent faire affaire avec des sociétés canadiennes. Dans mon bureau, la moitié des dossiers d'immigration porte sur le sujet. J'en ai donc parfaitement conscience et je vais essayer de pousser le gouvernement à modifier le système.

J'aimerais poser quelques questions au sujet des politiques fédérales dans le secteur de l'industrie, le secteur de l'exportation. Certains d'entre vous, M. Kieran, M. Gupta, ont indiqué que des programmes de l'ACDI facilitaient l'expansion de vos sociétés. Vous avez dit que ces programmes ont été modifiés ou n'existent plus. Vos sociétés et des sociétés canadiennes qui veulent créer des marchés à l'étranger se heurtent maintenant à un obstacle. J'aimerais que vous nous donniez un peu plus d'information au sujet de ces programmes et de leur fonctionnement. Si vous n'avez pas suffisamment de temps, vous pouvez toujours le faire par écrit et transmettre ces données à la présidence, par l'entremise du greffier. Ces informations nous seront alors distribuées.

Monsieur Eringfeld, vous avez soulevé quelques points importants au sujet des programmes d'Agriculture Canada qui sont positifs pour vos membres et pour les sociétés dans le domaine du bétail. Vous avez également soulevé deux points qui m'ont semblé intéressants. Le premier, c'est que l'appui fédéral pour les programmes d'amélioration génétique du bétail au Canada a diminué, ce qui s'est traduit par un rôle moins important du Canada dans ce domaine. Quels étaient ces programmes auparavant et pourquoi ont-ils été modifiés ou éliminés? Où en sommes-nous actuellement en termes de leadership à l'échelle mondiale?

Pour ce qui est de la SEE, nous avons entendu dire que ce modèle ne convient plus aux sociétés dans le domaine du bétail. La SEE n'est pas prête à donner accès à des marges de crédit ou à d'autres programmes d'investissement offerts aux fabricants industriels. Elle s'occupe de produits durables, inanimés, et non de bétail et d'exportations dans ce domaine.

J'aimerais un peu plus d'information à ce sujet. Notre comité a, entre autres choses, le mandat de présenter au gouvernement un rapport visant à préciser les lacunes ou les problèmes dans le domaine des politiques ou programmes gouvernementaux qui, de l'avis des sociétés canadiennes, sont insuffisants ou ne conviennent pas.

● (1750)

**Le président:** Qui souhaite répondre?

**M. Peter Kieran:** Pourquoi ne pas diviser la question selon les programmes? Je peux parler du programme de coopération industrielle de l'ACDI.

**Le président:** Puis-je vous rappeler que vous disposez de six minutes et demie pour les réponses.

**M. Peter Kieran:** Ce programme aide les entreprises canadiennes qui veulent investir à l'étranger ou exporter des services professionnels. Depuis le 1<sup>er</sup> avril, l'entente de contribution a été modifiée si bien que le coût admissible, qui était auparavant le salaire, correspond maintenant au salaire plus 12 p. 100. La contribution a donc été considérablement réduite. Le programme paie 70 ou 80 p. 100 du coût, exigeant ainsi que l'organisation fasse également un investissement.

L'importance minimale du projet est également fixée à trois millions de dollars. Alors que nous aimerions tous trouver des contrats de trois millions de dollars, malheureusement, bien des contrats, surtout les premiers que les petites entreprises essaient d'obtenir, n'atteignent pas cette somme. Par conséquent, ce programme est devenu beaucoup moins attrayant.

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

**M. Rajendra Gupta:** Je dirais probablement la même chose au sujet de ce programme de coopération industrielle de l'ACDI. Nous y avons eu recours, mais je pense en fait que nous avons peut-être besoin d'autre chose qui se situerait entre les programmes ACDI et SEE. Le programme de l'ACDI fournit un certain genre d'aide qui permet d'explorer les possibilités d'affaires plutôt que de créer une entreprise là-bas. De la même façon, la SEE vous aide à exporter vos produits et vous aide si vous voulez implanter votre entreprise là-bas. C'est très important car habituellement, lorsque vous allez dans un nouveau pays, vous ne disposez pas d'aide financière si vous êtes une nouvelle société. Par conséquent, je crois qu'il faudrait prévoir un programme entre les deux, un programme hybride entre le programme de coopération industrielle de l'ACDI et le programme SEE, qui offre une aide pour que nous puissions nous développer dans les marchés émergents.

● (1755)

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

**Le président:** D'accord.

**M. Albert Eringfeld:** À propos du programme d'amélioration génétique du bétail, jusque dans les années 90, le gouvernement canadien avait l'habitude d'appuyer nos programmes d'amélioration génétique à presque 100 p. 100, je crois. Puis lentement, il a commencé à diminuer cette aide pour faire de ces programmes des programmes financés par l'industrie, ce que je comprends.

L'industrie doit appuyer ses propres programmes d'amélioration génétique. On est arrivé à un point toutefois où le financement a été considérablement réduit. Alors qu'autrefois le Canada pouvait toujours être chef de file dans le domaine de la génétique—et nous n'avons pas nécessairement trop perdu—le problème, c'est que bien des petits éleveurs au Canada, les petits éleveurs de bétail qui participaient à ces programmes, qui pouvaient toujours maintenir un niveau génétique très élevé et exporter leurs produits dans le monde entier, ne sont maintenant pas prêts à payer ces services, vu que leurs marges de profit s'amenuisent de plus en plus.

Au fur et à mesure que les grandes sociétés multinationales d'élevage prennent de l'ampleur, elles injectent plus d'argent dans la recherche et le développement, dans le domaine de la génétique, de la génétique moléculaire et des améliorations génétiques. Le gouvernement canadien appuie moins nos programmes. Les agriculteurs ont toujours des difficultés financières et doivent réduire leurs dépenses comme ils le peuvent, en termes de frais d'utilisation. J'observe donc une détérioration en ce qui concerne la qualité dans le domaine de la génétique. Par conséquent, tout comme les petits éleveurs au Canada, on ne peut sans doute pas aussi bien soutenir la concurrence dans le monde qu'auparavant.

**M. Chi Lin:** J'ai en fait quelques suggestions à offrir à ce sujet.

Comme je l'ai dit plus tôt, les entreprises canadiennes sont habituellement assez discrètes. Elles peuvent faire le travail parfaitement bien, mais elles ne savent pas se mettre en valeur ni non plus donner une image durable de l'avantage canadien. L'un des problèmes des bureaux commerciaux à Beijing, c'est que même s'ils ont quelques brochures sur l'huile de canola, par exemple, il est vraiment difficile d'y entrer, puisqu'il faut montrer patte blanche.

Je propose une solution à faible coût: le Canada devrait prévoir une vitrine, une salle d'exposition, voire même un petit marché, où vendre et présenter les produits canadiens. Les Chinois veulent acheter des produits canadiens, mais ils ne savent pas où les acheter. Beaucoup des produits qu'ils achètent sont en fait canadiens, mais proviennent des États-Unis en raison des contrats signés avec des sociétés américaines. Par conséquent, certaines des exportations aux États-Unis finissent éventuellement par aboutir en Chine, probablement.

Si le gouvernement disposait d'un endroit à l'extérieur du secteur diplomatique, pour exposer des produits qui changeraient périodiquement, beaucoup d'entreprises canadiennes en seraient fortement aidées. Elles économiseraient de l'argent en matière de marketing, car elles n'auraient pas à aller en Chine trois ou cinq jours pour participer à un salon donné. Chaque salon coûte de l'argent—se rendre en Chine coûte de l'argent—pour un kiosque de 3 000 \$, il faut prévoir un budget de 10 000 \$.

Beaucoup de sociétés ne veulent pas dépenser ce genre d'argent, par conséquent il suffirait simplement d'envoyer un produit ou de demander au gouvernement de l'amener pour ce marché, pour que les Chinois en prennent connaissance, sachent ce que vous avez. Il serait plus facile pour les gens d'acheter vos produits à ce moment-là et de prendre une décision, voire même juste de dire, d'accord peut-être devrais-je penser à acheter ce produit à la place des autres. En effet, les Chinois donnent la préférence aux grandes marques, car ils ne sont même pas au courant du reste. Une telle solution permettrait de placer beaucoup des entreprises canadiennes dans une très bonne position.

J'ai prononcé une allocution dans la province Hainan devant l'association des entrepreneurs privés au sujet des possibilités d'affaires au Canada. J'ai fait un peu de recherche et découvert que bon nombre d'inventions que l'on croyait provenir des États-Unis proviennent en fait du Canada. Personne n'est au courant—probablement pas même des Canadiens—des nombreuses technologies canadiennes.

Il me semble donc qu'il serait fort important que le gouvernement participe à la promotion de l'image du Canada comme pays avancé au plan technologique. Le Canada ne dispose pas uniquement de ressources, mais de tout le reste; il faut toutefois le faire savoir aux autres pays.

● (1800)

**Le président:** Très bien, merci.

Nous passons à M. Goldring.

**M. Peter Goldring:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Kieran, pourriez-vous nous faire part de vos sentiments et de vos observations et en fait nous dire si oui ou non les sociétés en Asie, au Japon ou en Chine, sont véritablement des entreprises ou des sociétés privées ou si elles sont davantage des organisations gouvernementales?

Par ailleurs, quel genre de domaines porteurs envisagez-vous pour les entreprises canadiennes—technologie, génétique, champs pétrolifères, aérospatiale? Comment les classifieriez-vous et quel genre d'opportunités envisagez-vous?

**M. Peter Kieran:** La Chine est sans doute l'un des pays où il est parfois difficile de faire la différence entre les secteurs privé et public, mais je crois que le secteur privé en Chine et dans bien d'autres pays se développe très rapidement. Dans le domaine des transports, une ligne aérienne privée a récemment ouvert ses portes en Chine. Toutes les nouvelles routes à péage dans la moitié est du pays sont construites par des investisseurs privés.

Dans la plupart des autres pays, c'est le secteur privé qui est véritablement le moteur de l'économie. Je crois donc qu'il s'agit véritablement du secteur privé, même si l'on retrouve encore en Chine un nombre important de grosses sociétés industrielles gouvernementales qui prennent un peu de temps à fermer.

Pour ce qui est des opportunités, nous mettons l'accent sur le domaine des transports, si bien que je connais les opportunités qui existent pour les entreprises canadiennes dans ce domaine. Le Canada occupe une place importante dans le domaine des locomotives diesel, grâce à General Motors à London, en Ontario, et dans le domaine des transports urbains, grâce à Bombardier. Ce sont les deux gros secteurs d'affaires dans le domaine des transports.

Pour ce qui est de l'aérospatiale, la jeune femme qui était ici un peu plus tôt a parlé du Brésil. De toute évidence, Bombardier est un concurrent d'importance, mais il est loin d'être le seul dans le domaine de l'aviation.

**M. Peter Goldring:** Vous avez dit un peu plus tôt—j'oublie exactement qui en a fait mention—que les échanges devraient se faire dans les deux sens. Vos efforts dans le secteur des transports... Lors d'une visite dans plusieurs pays des Caraïbes, il m'a semblé déceler un intérêt commun. Beaucoup des pays ont besoin d'aide pour mettre en place des ports en eaux profondes, par exemple, et ils se tournent vers le Canada pour qu'il développe davantage ses échanges maritimes. Il y a une centaine d'années, les échanges dans les Caraïbes provenaient de Halifax, des provinces Maritimes du Canada. On a en général l'impression que bon nombre des échanges du Canada se font dans le sens nord-sud à destination des États-Unis et que très peu finissent par se faire dans des régions comme les Caraïbes.

Votre organisation travaille-t-elle avec des pays comme ceux-ci? Qui les finance? S'agit-il d'une activité qu'un pays comme le Canada devrait envisager et faciliter? Comme on l'a déjà souligné, si ces pays disposent des installations qui leur permettent de recevoir des produits et des biens canadiens, et s'ils ont des ports en eaux profondes, par exemple, sans compter que bien de ces pays ont des produits qu'ils cultivent ou produisent eux-mêmes, que le Canada pourrait prendre en échange, si bien que les navires en seraient chargés, au retour... Pour les ports et les installations, votre société travaille-t-elle avec les pays? Quelles sont les ententes conclues par votre société?

**M. Peter Kieran:** Nous aidons les pays à amener des investisseurs privés pour construire de telles installations. Malheureusement, aucune société canadienne ne fait d'appel d'offres à cet égard. Aucun des exploitants de ports canadiens ne s'intéresse au secteur international de l'entreprise. Le Canada exporte du matériel spécialisé, des grues, etc., mais il s'agit essentiellement de services professionnels comme les nôtres et de services en matière de génie. Le Canada ne fournit pas de biens durables ni non plus d'aide ou d'investissement à long terme.

• (1805)

**M. Peter Goldring:** Avez-vous participé à l'implantation de grandes installations dans les Caraïbes?

**M. Peter Kieran:** Oui, à plusieurs reprises. Dans les Caraïbes, certains pays comme la Jamaïque et les Bahamas ont construit des ports importants, essentiellement pour le transit des marchandises, si bien qu'ils récupèrent une grande part du transit et que les navires y font escale pour décharger. Il s'agit d'un transit qui est peut-être dix fois plus élevé que l'importation du pays lui-même, mais tout se fait au port, les marchandises y sont triées avant de repartir par le canal du Panama ou jusqu'au sud des États-Unis ou encore sur la côte Atlantique.

**M. Peter Goldring:** Ou en provenance des pays d'Asie également.

**M. Peter Kieran:** Ces marchandises arrivent et sont triées sur place. Un ou deux pays des Caraïbes ont donc trouvé ce créneau fort important.

**M. Peter Goldring:** Par exemple, si je ne me trompe, c'est Sainte-Lucie qui a conclu une entente avec la Chine pour établir une zone portuaire franche où les produits arrivent de Chine et sont entreposés dans un secteur désigné.

**M. Peter Kieran:** Une zone de traitement des exportations.

**M. Peter Goldring:** Oui, et ces produits sont réexportés dans toute la région. J'imagine que c'est un secteur auquel l'entreprise canadienne pourrait véritablement s'intéresser.

Pour ce que vous avez dit au sujet de l'immigration, je crois que c'est chose courante. Mon bureau reçoit également des lettres à ce sujet. Si l'on revient un peu en arrière, au début des années 60, l'industrie de la construction à Toronto se composait d'Italiens et je suis sûr que tous ceux qui sont venus comme nouveaux immigrants ont progressé et sont maintenant les professeurs d'université et les enfants bien éduqués d'aujourd'hui. C'est le fondement du Canada. J'ai fortement l'impression que dans le cas de nombreuses sociétés et entreprises, comme quelqu'un l'a dit plus tôt, il faut accueillir les jeunes gens et leur donner la possibilité de grandir avec le Canada et d'y élever leur famille.

Dans mon bureau et dans tous les autres, nous sommes constamment informés de décisions qui sont prises et qui nous paraissent difficile à comprendre, à savoir pourquoi certains ne sont pas admis dans le pays alors qu'ils devraient l'être. Ce sera

certainement un obstacle en matière de développement commercial et économique sur la scène internationale. Comme l'a indiqué M. Lin, à propos des difficultés que rencontrent les Chinois pour venir ici, je suis sûr que la même chose s'applique à des ressortissants d'autres pays. Lorsque nous voyons les possibilités économiques... En Ukraine, par exemple, pays qui s'ouvre véritablement au monde et qui recherche un transfert des connaissances et une association économique, les choses vont être rendues très difficiles, à moins que nous ne laissions les investisseurs intéressés et les autres venir au Canada aussi facilement que nous pouvons aller dans leur pays.

J'ai une dernière observation à faire, car je sais que nous prenons du retard. D'après ma propre expérience du milieu des affaires depuis 30 ans, je sais qu'il est essentiel d'aller voir ce à quoi ressemble telle ou telle société. Il faut avoir une impression générale de l'organisation dans son entier. Il est indispensable d'inspecter l'usine et le matériel, pour savoir si la société ne se contente que de faire de la valeur ajoutée, aussi minime soit-elle, ou si elle se charge elle-même de la fabrication; il s'agit également d'avoir une idée quant à la sécurité, l'équilibre et la vigueur de la société en question. Il suffit parfois de visiter le bureau et l'usine pour savoir s'il s'agit d'un endroit agréable où les employés participent ouvertement au travail dans une bonne atmosphère. C'est donc essentiel.

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

Nous aurons une question brève de la part de Mme Jennings.

**L'hon. Marlene Jennings:** Ce n'est pas vraiment une question, mais plutôt un commentaire.

La question de l'immigration et des visas comporte de nombreux aspects. Il y a des investisseurs étrangers, des partenaires commerciaux des entreprises canadiennes qui viennent de l'étranger, et les motifs de chacun ne sont pas nécessairement les mêmes. Je crois que les critères servant à déterminer s'il s'agit d'un véritable visiteur ne devraient pas nécessairement être les mêmes.

En 1998 ou 1999, j'ai présenté une recommandation au ministre de l'Immigration, concernant l'industrie de la haute technologie qui, à cette époque, connaissait une pénurie de travailleurs hautement qualifiés et se trouvait dans la même situation que vous venez de décrire, c'est-à-dire qu'il fallait attendre entre neuf mois et un an pour obtenir un visa pour un travailleur étranger temporaire. Je disais « Pourquoi n'allez-vous pas rencontrer au moins les grandes entreprises. Les plus petites n'en ont peut-être pas les moyens. Si vous leur demandez combien de temps s'écoule entre le moment où elles embauchent quelqu'un et le moment où elles voudraient que cette personne soit ici et qu'elles vous répondent qu'elles peuvent attendre un mois, vous faites ensuite les calculs pour savoir combien il en coûterait au service de l'immigration pour mettre en place les ressources nécessaires afin de traiter la demande dans les 30 jours, par exemple, si les entreprises sont prêtes à payer cela; je dirais que neuf entreprises sur dix accepteraient de payer 10 000 \$ pour avoir un visa pour un travailleur temporaire dans les 30 jours; s'il faut trois mois... et ainsi de suite. »

Le ministre de l'époque avait mis sur pied un projet pilote, en France, si ma mémoire est bonne. Nous n'avons jamais réussi à savoir ce qui est arrivé. Ce projet pilote a-t-il été un succès ou non?

Alors, je crois que les frustrations que vous avez sont les mêmes que connaissent tous les jours les députés, peu importe leur allégeance politique.

●(1810)

**Le président:** C'était un commentaire. C'est à mon tour maintenant de poser une question et de faire quelques commentaires, si vous me le permettez.

J'ai écouté très attentivement tous vos exposés, et certaines choses m'ont intrigué à la suite de nombreux témoignages que nous avons entendus, dont celui de EDC. EDC a fait l'objet de certaines éloges, et vous avez également fait un commentaire, monsieur Lin, concernant l'orientation que prend notre pays. Vous avez dit, ni plus ni moins, que le Canada ne devrait pas être seulement un pays de ressources, mais un pays de technologie.

Il ne fait aucun doute que nous sommes passés d'une économie de ressources à une économie du savoir. Le problème, c'est de déterminer comment nous allons vendre cela. Comment allons-nous percer le marché?

Voilà une des questions que j'aimerais poser. Croyez-vous qu'un organisme comme EDC, par exemple, ou une autre agence du gouvernement devrait chercher des façons de soutenir ces efforts, lorsque ces gens d'affaires ou ces entreprises vont à l'étranger? Faut-il consentir un prêt ou d'autres formes de soutien financier pour qu'ils puissent investir dans cette promotion, se mettre en valeur, faire du réseautage, etc.? J'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet.

Je dois dire également à M. Eringfeld, concernant les remarques que je vous ai demandé de répéter, que je suis consterné d'entendre que les vétérinaires n'ont pas de formation suffisante. Les gens qui en sont responsables ne s'acquittent donc pas de leurs responsabilités. Je crois que si vous avez décelé ce problème, vous devez aussi de le rendre public et ne pas attendre que des dommages soient causés pour dire alors « nous avons un problème ».

Nous avons effectivement un problème ici aujourd'hui, et nous devons chercher à savoir qui, dans toute cette chaîne, en est responsable. Je vous demande donc, à vous ainsi qu'à toutes les personnes concernées, de faire en sorte que ce problème soit mis au grand jour dans l'intérêt de tous.

Concernant EDC et la prise de risques, je suis ravi d'apprendre que l'organisme est utile sur le plan des assurances, mais d'autres personnes nous ont dit que EDC était bien connu pour appuyer les exportations, les exportations typiques de produits de base, mais qu'il y a des entreprises dans le domaine de la haute technologie, de la génétique, etc., sur lesquelles l'organisme n'osait rien risquer et qui devaient se tourner vers les banques.

Comment pouvons-nous encourager EDC dans ce sens? Malgré tous les efforts que nous pouvons faire en tant que politiciens, je crois que votre secteur doit agir également.

Voilà mes commentaires et si vous voulez y répondre, je serais ravi de vous entendre.

**M. Chi Lin:** Pour augmenter la visibilité des entreprises canadiennes, pour que celles-ci puissent projeter l'image d'un pays producteur d'une technologie plus diversifiée, et non plus celle d'un pays de produits de base ou de ressources—du moins, en Chine—, j'ai pensé notamment que le gouvernement canadien pourrait investir dans un centre de promotion, qui pourrait s'appeler le Centre du Canada. Les entreprises pourraient y placer des affiches, y distribuer des brochures et y affecter des représentants moyennant une légère cotisation, ou même gratuitement pendant un certain temps. De cette façon, en sortant de la sphère diplomatique, on faciliterait l'accès au grand public et aux entreprises chinoises et on leur montrerait qu'il est possible de faire affaire directement avec le Canada.

Par exemple, dans l'industrie de la haute technologie, j'ai travaillé pour Nortel et TransCanada, ainsi qu'à mon propre compte, alors je comprends bien comment les entreprises américaines profitent des entreprises canadiennes. Un grand nombre des entreprises de Calgary ont exécuté des contrats américains, et la Chine a acheté beaucoup de systèmes ou de programmes des États-Unis, parce que les entreprises américaines sont les seules à en faire la promotion. Dans le secteur du pétrole, le programme d'analyse a été fait à Calgary.

●(1815)

**Le président:** Monsieur Lin, que font les États-Unis que nous ne faisons pas? Pouvez-vous nous le dire précisément?

**M. Chi Lin:** Du marketing. Les Américains investissent dans le marketing; ils vont sur place, ils organisent des salons professionnels et ils visitent toutes les entreprises, parce qu'ils ont les ressources derrière eux.

**Le président:** Est-ce les entreprises qui investissent de l'argent, ou est-ce les entreprises de concert avec le gouvernement américain, que ce soit au niveau de chaque État ou de l'administration fédérale?

**M. Chi Lin:** Non, ce sont les entreprises privées.

**Le président:** Ce sont donc les entreprises canadiennes qui ne sont pas prêtes à prendre des risques.

**M. Chi Lin:** Par tradition, les entreprises canadiennes ne font pas de promotion. Elles excellent dans le développement, mais font piètre figure en commercialisation. C'est l'un des problèmes.

Si le gouvernement n'investit pas, votre entreprise n'ira probablement pas en Chine pour vendre du matériel génétique, même si c'est le meilleur au monde.

**Le président:** Je suis vraiment perplexe, monsieur.

Vous dites que les entreprises américaines investissent individuellement et qu'elles se mettent en valeur. Vous venez de dire que si le gouvernement... Êtes-vous en train de dire que peu importe ce que le gouvernement américain fait, telle et telle entreprise vont investir d'elles-mêmes, mais que les entrepreneurs ou les gens d'affaires du Canada font fausse route? Ils ne veulent pas investir, mais souhaitent que le gouvernement le fasse.

J'aimerais obtenir des précisions.

**M. Chi Lin:** D'accord.

Le problème, c'est que les entreprises canadiennes excellent en matière de développement. Ce que je propose, c'est que le gouvernement prenne des mesures quelconques pour les aider, parce que les projets de l'ACDI, par exemple, sont financés par le gouvernement et permettent de promouvoir votre technologie, mais ce n'est que dans un secteur très limité; le grand public n'est pas au courant.

**Le président:** C'est pour cette raison, j'imagine, qu'on a créé Exportation et Développement Canada.

**M. Chi Lin:** Je me suis entretenu avec des représentants d'EDC, qui ont tenu une séance à Calgary. L'organisme offre davantage un service d'assurances aux exportateurs qu'un véritable appui.

**Une voix :** Il nous faut un organisme de commercialisation des exportations.

**Le président:** C'est là où j'aimerais que vous en arriviez. Ce que vous dites, et je ne veux pas mettre des mots dans votre bouche, mais si je vous comprends bien—et il s'agit d'une question très intéressante dans le cadre de cette étude—, c'est que le mandat d'EDC devrait changer un peu.

Est-ce ce que vous êtes en train de dire?

**M. Chi Lin:** C'est exact. L'organisme devrait s'occuper de développement plutôt que d'assurances. À l'heure actuelle, il dit aux entreprises « Vous payez une prime au cas où vous ne recevez pas votre argent dans les 90 jours, lorsque je vais vous payer la différence. »

**Le président:** Nous avons quelque chose de très intéressant ici, alors avant de donner la parole à M. Goldring, j'aimerais poser une question très importante à M. Eringfeld, et je dis cela dans le plus grand respect de tous les pays avec lesquels nous traitons.

Il est clair que vous avez un créneau commercial ou un marché spécialisé, où vous exportez de la technologie, etc. Toutefois, en matière de droits de propriété intellectuelle, comment vous sentez-vous et quelles mesures prenez-vous dans les différents pays? Des organisations nous ont fait part de leurs inquiétudes à cet égard; peut-être que dans le cadre des accords commerciaux que nous avons avec ces pays, les mécanismes de mise en application existent, mais nous devons en appeler constamment pour ce qui est du respect des droits. Alors que faites-vous pour protéger vos droits de propriété intellectuelle en Chine, par exemple, pour faire en sorte que la relation est respectueuse et que les droits sont respectés?

• (1820)

**M. Albert Eringfeld:** Nous ne nous protégeons pas. Pas du tout. Nous fournissons nos renseignements pour promouvoir nos ventes; nous offrons une formation pour vendre nos produits; nous vendons nos produits, notre bétail, notre matériel génétique, sans obligation.

Nous nous apercevons qu'il faudra mieux nous protéger dans l'avenir. Si nous voulons conclure un accord quelconque de redevances lorsqu'ils achètent du matériel génétique du Canada pour le multiplier—c'est-à-dire pour faire de la reproduction dans leurs propres installations et garder les animaux pour leur propre programme—, nous recevrons des redevances en retour, dans le cadre d'un contrat quelconque.

**Le président:** Je prends la Chine à titre d'exemple seulement, monsieur Eringfeld.

Monsieur Gupta.

**M. Rajendra Gupta:** J'aimerais faire un bref commentaire.

Nous avons ce genre d'entente de redevances partout où nous allons. Nous disons « si vous voulez l'exclusivité sur l'utilisation de notre technologie, alors vous devez payer des redevances. Si vous ne le voulez pas, tant pis. » Invariablement, les gens veulent l'exclusivité.

Concernant EDC, j'aimerais faire un autre commentaire. Nous disons que le monde est en train de devenir un pays—une grande scène internationale où nous pouvons conclure des affaires. Le problème, c'est que le milieu du financement des entreprises fait encore la distinction entre les pays, si bien qu'il est impossible d'obtenir du financement dans une autre partie du monde. Si, compte tenu de la vigueur d'une entreprise au Canada, EDC peut lui donner un certain soutien dans d'autres pays pour favoriser son expansion, ce serait très utile, parce qu'aucune banque ni aucune autre institution n'est disposée à le faire.

**Le président:** Vous avez également fait un commentaire, monsieur Gupta, concernant les pays en développement. Vous avez dit que si nous sommes en mesure d'ouvrir ces marchés et d'y accéder, ou bien nous décidons de nous tenir à l'écart et de ne pas offrir de soutien, et nous n'aurons pas d'avenir, ou bien nous décidons d'y prendre part dès le début et d'offrir de l'aide, pour récolter des gains par la suite. Je crois que c'est le message que vous nous avez donné tout à l'heure, si je ne m'abuse.

**M. Rajendra Gupta:** Je n'ai pas dit que nous devons importer avant d'exporter. C'est quelqu'un d'autre qui a dit cela.

Ce que j'ai dit, c'est que si nous voulons prendre de l'expansion au Canada et voir les entreprises canadiennes prendre de l'expansion à l'étranger, il fallait définir un certain type de soutien à cet effet.

**Le président:** M. Goldring voulait ajouter un commentaire.

Monsieur Lin, voulez-vous dire quelque chose avant que nous donnions la parole à M. Goldring?

**M. Chi Lin:** Je pourrai le faire lorsque vous aurez terminé. Je donnerai seulement quelques explications.

**Le président:** D'accord.

Monsieur Goldring, je vous en prie.

**M. Peter Goldring:** Merci, monsieur le président.

Lorsque j'ai visité les Caraïbes—et j'ai visité de nombreux pays—, j'ai vu des Canadiens sur les plages; les Canadiens sont nombreux à se rendre là-bas pour y passer des vacances et profiter des centres de villégiature. Or, dans les magasins, il n'y a pas de produits canadiens. Comment se fait-il? Les biens et les services canadiens sont pourtant les bienvenus dans les Caraïbes et, comme vous le dites, en Chine également.

Toutefois, j'ai eu une expérience encourageante. Le haut-commissaire des Caraïbes orientales, à la Barbade, a réuni des gens d'affaires de toute la région pour qu'ils aient au moins un entretien avec moi. Je me demande si, de concert avec EDC, cette initiative pourrait être instituée comme porte d'entrée afin d'intéresser activement les entreprises canadiennes dans divers pays.

Quelqu'un a dit un peu plus tôt qu'il ne semble pas y avoir de cohérence dans la façon de faire de chaque haut-commissariat ou de chaque ambassade. Il semble bien—et d'après ce que j'ai vu, même dans des pays d'Europe—que nous sommes en train de manquer le bateau. Nous avons de bons produits. Il faut faire des efforts de marketing.

Notre pays est plus petit et nos entreprises sont plus petites également. Elles n'ont peut-être pas les moyens d'effectuer des voyages à l'étranger à moins que nos divers établissements aient déjà fait un travail de précurseur. Nous devons reconnaître que le Canada correspond au dixième de la taille des États-Unis; nous avons besoin d'un petit coup de main dans ces régions. On verrait peut-être ensuite des améliorations.

**Le président:** Merci de votre commentaire.

Monsieur Lin, pourrions-nous avoir votre dernier commentaire?

**M. Chi Lin:** Je crois que le Canada n'est pas un petit pays. Les échanges commerciaux canadiens occupent le quatrième ou le cinquième rang dans le monde.

• (1825)

**M. Peter Goldring:** Nous avons beaucoup de ressources.

**M. Chi Lin:** Oui, mais le Canada... les petites entreprises représentent le gros des affaires. Le Canada peut donc dire avec fierté qu'il est un grand pays sur le plan des échanges commerciaux. Je demande tout simplement comment nous pouvons aider les petites entreprises à se mettre en valeur. Elles ont de bons produits, de bons employés et une bonne technologie. Lorsque j'étais en Chine, les gens me posaient même des questions sur le système bancaire canadien. Les Chinois veulent en savoir davantage car qu'ils ont l'impression qu'il s'agit d'un meilleur système parce qu'il est modéré. Il existe deux pôles—les États-Unis et l'Europe—et le Canada se situe au milieu. On trouve ici à la fois la culture européenne et la culture américaine. C'est pour cette raison essentiellement que les Chinois s'intéressent beaucoup à la technologie canadienne.

Concernant les sociétés d'État ou les sociétés privées, il existe maintenant un autre type d'entreprise, les sociétés par action, qui pensent tout comme les sociétés privées. Autrefois, c'étaient des entreprises qui appartenaient à l'État, mais elles ont changé. C'est ce qu'on appelle la réorganisation ou la restructuration. Les Chinois ont commencé à essayer de vendre un bon nombre de ces entreprises à l'étranger, et le Canada n'a jamais été partie prenante. Il n'en a jamais profité. Ces entreprises se vendent à très bas prix, et ce sont de bons éléments d'actifs. Les entreprises américaines y sont présentes. Sept institutions financières investissent directement dans des entreprises chinoises, pour acheter ces éléments d'actifs directement sur le marché. Cinq d'entre elles sont des entreprises américaines. Il n'y a aucune entreprise canadienne. Et lorsque les entreprises canadiennes font un investissement, elles le font par l'intermédiaire d'une entreprise américaine parce qu'elles ne se font pas confiance.

Or, si une entreprise canadienne voulait y investir, elle aurait beaucoup moins de difficultés qu'une entreprise américaine, parce que les gens ici sont gentils; ils ne mentent pas et on leur fait confiance plus facilement et plus rapidement. Il y a encore de très bons noms. Nous devons en profiter.

Il y a autre chose au sujet du visa. Les visas de touriste ne sont pas encore disponibles en Chine. Les gens me demandent pourquoi on

ne demande pas simplement un visa de touriste. Cette catégorie n'existe pas pour la Chine. On a commencé à accepter les demandes de visas de touriste, mais ce n'est pas un visa ordinaire.

Le Canada est le premier pays à avoir un bureau de tourisme en Chine, et il sera le dernier à signer l'entente de tourisme avec la Chine. Évidemment, il y a d'autres problèmes, mais ce n'est pas vraiment le problème. Alors, ça va.

Si on se met à approuver les visas de touriste, comment les agents de l'immigration vont-ils répondre à la demande? Le volume sera énorme. Même sans accord, il y a 200 000 Chinois qui visitent le Canada chaque année, et ce pourrait être dix fois plus si vous facilitez l'accès. Les Chinois veulent venir au Canada. Ils veulent aller à Banff et ils veulent visiter la résidence de Norman Bethune en Colombie-Britannique. Des centaines de gens veulent aller à cet endroit parce qu'ils connaissent ce nom.

Il y a donc beaucoup de choses très concrètes qui n'auront pas lieu s'il n'y a pas de réforme en matière d'immigration.

**Le président:** D'autres témoins nous ont sensibilisés à ce problème, monsieur Lin. Soyez assuré que les membres du comité en sont conscients et qu'ils en ont fait part au ministre. La question du visa sera sans doute abordée dans notre rapport également, parce qu'elle touche aussi à l'éducation, où nous avons un bon produit ici, au Canada, qui n'est pas toujours facile d'accès.

Je tiens à vous remercier tous infiniment pour votre participation et vos suggestions, qui ont été constructives. Vous avez entendu certaines des suggestions et des idées que nous avons. Merci beaucoup. Je m'excuse encore une fois d'être arrivé en retard. Nous avons eu un peu de retard aujourd'hui en raison des activités à la Chambre.

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.**