



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 023 • 1<sup>re</sup> SESSION • 38<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le lundi 18 avril 2005**

—  
**Président**

**M. John Cannis**

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

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

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

Le lundi 18 avril 2005

•(1535)

[Traduction]

**Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)):** Je souhaite la bienvenue à nos témoins à ce Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Je vais maintenant présenter les témoins tels qu'ils figurent sur la liste.

Nous avons tout d'abord M. Dwayne Wright, membre du Conseil d'administration de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs; ensuite, le Conseil canadien du commerce de détail est représenté par Mme Diane Brisebois, présidente et directrice générale et M. Darrel Pearson, partenaire de Gottlieb & Pearson. Nous accueillons aussi la directrice générale du Conseil commercial Canada-Chine, Mme Margaret Cornish. Le Conseil de commerce Canada-Inde est représenté par Gary Comerford, vice-président, Affaires internationales, et directeur général, et par Mme Margaret Vokes, sous-directrice générale. Enfin, la Chambre de commerce Brésil-Canada est représentée par M. Anthony Eyton, chef du chapitre d'Ottawa.

Mesdames et messieurs, bienvenue à ce comité. Je pense que vous avez tous un exposé.

Dans ce cas, pourquoi ne pas commencer par vous, Dwayne? Essayez de ne pas dépasser 10 minutes pour que les membres du comité aient assez de temps pour poser des questions. Vous aurez tout le temps voulu aussi pour leur répondre. Donc, monsieur Wright, vous avez la parole.

**M. Dwayne Wright (membre, Conseil d'administration, Association canadienne des importateurs et exportateurs):** Je vous remercie, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, de m'accueillir cet après-midi et de me permettre de contribuer à vos délibérations.

L'Association canadienne des importateurs et exportateurs est au service des petites, moyennes et grandes entreprises du Canada et elle est depuis 1932 l'un des principaux porte-parole du monde du commerce. Elle regroupe des importateurs et des exportateurs ainsi qu'un vaste éventail de fournisseurs de services du secteur du commerce au Canada. Nous avons plus de 700 membres aujourd'hui, et ce nombre est en progression.

Je m'adresse à vous aujourd'hui en tant que membre du Conseil d'administration de notre Association, mais je souhaite aussi vous informer de l'emploi que j'exerce dans la journée. Je suis directeur exécutif du Bureau de promotion du commerce Canada créé par le gouvernement canadien en 1980 pour aider les pays en développe-

ment à exporter leurs produits au Canada. Le Bureau de promotion du commerce est une organisation sans but lucratif chargée de fournir une aide technique dans le domaine commercial à des pays en développement et en transition, de les aider à développer leurs capacités et d'aider leurs exportateurs.

Comme les membres de ce comité le savent bien, le Canada est un pays commerçant ; 48 p. 100 de notre PIB est lié aux échanges commerciaux, et ce chiffre a considérablement progressé durant les deux dernières décennies. Le monde des importations et des exportations est donc, je crois, un important pilier de l'économie canadienne et nous permet de jouir d'un mode de vie qui fait l'envie du monde. Pour préserver notre bien-être futur, il est essentiel de maintenir et de renforcer cet état de choses. C'est pourquoi les recommandations que le sous-comité formulera pour aider le gouvernement à élaborer une stratégie commerciale à l'égard des marchés émergents sont très importantes pour le Canada et les entreprises canadiennes.

Comme nous cherchons fatalement à diversifier nos relations commerciales dans un marché mondial qui n'a jamais évolué aussi vite et radicalement depuis un siècle, nous devons forcément et naturellement concentrer les perspectives d'expansion et de partenariat des entreprises canadiennes sur les économies de la Chine, de l'Inde et du Brésil. Je précise d'ailleurs que c'est une erreur de qualifier ces pays de marchés émergents, car ce sont déjà des marchés considérables qui sont devenus de véritables locomotives et dont les économies et les capacités commerciales rivalisent avec les nôtres et parfois même les surpassent. Les représentants des autres organisations que vous allez entendre aujourd'hui vont certainement vous parler plus en détail de la taille et de la croissance des économies de ces trois pays ainsi que des débouchés qu'elles offrent.

Permettez-moi de faire quelques remarques d'ordre général. La semaine dernière, l'OMC a publié un rapport intitulé *Commerce mondial 2004, Perspectives pour 2005*. Quand on parcourt la liste des principaux pays exportateurs et importateurs, on voit se détacher les taux de croissance élevés du Brésil, de la Chine et de l'Inde ainsi que de quelques autres pays comme la Corée, la Russie et la Turquie. La plupart des observateurs prévoient que ces taux de croissance impressionnants vont se maintenir encore un certain temps. Le Canada et les entrepreneurs canadiens doivent donc de toute évidence concentrer leur attention sur ces marchés, qui représentent un débouché potentiel à long terme très attrayant pour les produits et services canadiens et ouvrent des perspectives importantes d'investissement dans les deux sens et de partenariats.

Cela dit, il ne faut pas sous-estimer l'importance que conserve notre principal partenaire commercial, les États-Unis. Même si le potentiel de croissance de ce pays demeure relativement modeste, il reste de loin le plus grand marché d'importation au monde. D'après le rapport de l'OMC, il est deux fois plus important que l'Allemagne qui est deuxième sur la liste des pays importateurs. Par conséquent, même une progression de 1 p. 100 du marché américain ouvre des perspectives importantes à un exportateur canadien. Compte tenu de leur taille, de leur proximité, de leur facilité d'accès et des similitudes qu'ils ont avec nous, les États-Unis sont le pays vers lequel les exportateurs novices sont le plus susceptibles de se tourner au départ. En revanche, c'est sur les marchés dits émergents que les entreprises déjà confortablement installées sur ce marché américain doivent concentrer leurs efforts.

La grande question que je souhaite aborder aujourd'hui est celle de savoir comment le gouvernement peut aider les entrepreneurs canadiens à profiter au mieux de cette nouvelle conjoncture du commerce mondial. Il faut commencer par la question de l'accès aux marchés. Comme nous l'avons vu initialement, l'Accord bilatéral de libre-échange canado-américain, puis l'ALENA ont entraîné un essor considérable des échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis et le Mexique. L'ouverture des marchés stimule les échanges commerciaux. Notre association appuie les efforts de libéralisation des échanges qu'accomplit notre gouvernement, que ce soit dans le cadre du processus multilatéral du cycle de Doha actuellement en cours à l'OMC ou sur le plan régional, par le biais d'autres types d'ententes commerciales telles que la ZLEA.

• (1540)

Deuxièmement, nous estimons que l'amélioration et la simplification des procédures à la frontière réduisent le coût des affaires et stimulent les échanges. Il faut que le Canada travaille avec les autorités des marchés émergents à améliorer et à simplifier les procédures d'importation et d'exportation dans ces pays. Il faut pour cela mettre au point des procédures douanières efficaces et transparentes—établir par exemple un dispositif de présentation électronique des documents douaniers 24 heures sur 24, et établir des régimes fondés sur l'autoévaluation et l'examen sélectif. Je signale en passant que le Canada a une expertise internationalement reconnue en matière de procédures douanières et de perception des taxes, et que nous devrions essayer de diffuser plus largement cette expertise. Le Canada devrait aussi essayer de faire normaliser des choses comme les formalités de dédouanement par le biais de l'Organisation mondiale des douanes ou lorsqu'il conclut des ententes bilatérales.

En fait, il ne faut pas s'occuper que du mouvement des marchandises. Il est tout aussi important de veiller à permettre aux gens d'affaires de se déplacer de façon efficace.

Parallèlement à ces questions de procédure, nous devons nous assurer que l'infrastructure à nos frontières garantit le transit efficace des importations et des exportations.

Troisièmement, je recommande au sous-comité de se pencher sur toute la question des investissements. Il y a 25 ou 30 ans, il était communément admis que les investissements suivaient les échanges commerciaux. Au cours des années qui ont suivi, on a vu apparaître des tendances montrant que souvent, ce sont les échanges commerciaux qui suivent les investissements, comme en témoigne l'importance des flux commerciaux intrasociétés.

Les investissements ont plus de chances de se matérialiser là où il y a des systèmes juridiques et comptables solides et transparents, où la primauté du droit est établie et où il y a un pouvoir judiciaire indépendant. À cet égard, il est important de négocier des ententes de

protection des investissements étrangers. Je suis sûr que le comité a entendu ou va entendre des experts juridiques à ce propos.

Comme le font de nombreux gouvernements, le Canada a activement recherché des investissements étrangers pour alimenter la croissance de son économie. Commerce international Canada a fait un excellent travail à cet égard par le biais de Partenaires pour l'investissement au Canada. Vu le rôle de stimulant des échanges commerciaux que jouent les investissements, il est temps que le gouvernement s'occupe plus activement de promouvoir aussi les investissements à l'étranger.

Quatrièmement, j'aimerais aborder deux points concernant le rôle du gouvernement fédéral dans les missions commerciales. Le Canada juge utile ce genre d'initiatives, mais on peut les rendre encore plus efficaces si l'on insiste aussi sur les importations, parallèlement aux exportations. Certes, les exportations sont essentielles pour la croissance économique du Canada, mais les importations peuvent avoir un rôle semblable—par exemple, en permettant l'achat d'intrants manufacturiers à moindre coût—et contribuer ainsi à améliorer la compétitivité des entreprises canadiennes. En intégrant plus la composante importation dans ses missions commerciales, le Canada démontre son souci d'établir un commerce à deux sens et de construire des chaînes d'approvisionnement mondiales.

Comme pour les investissements, le rôle traditionnel des délégués commerciaux du Canada a consisté à aider les entreprises canadiennes à promouvoir leurs exportations. Dans la perspective d'un commerce mondial de plus en plus intégré, il serait bon que les délégués commerciaux aident plus activement les entreprises canadiennes à trouver des sources d'approvisionnement et d'autres formes de partenariat.

Les missions d'Équipe Canada ont bien contribué à promouvoir l'image du Canada sur les marchés émergents. Il est cependant important de veiller à maintenir à long terme ces efforts. En menant un programme continu de missions d'investissements commerciaux, parallèlement à des séries de visites ministérielles mûrement réfléchies, l'État montrera aux entreprises canadiennes et à nos partenaires à l'étranger que nous sommes déterminés à construire des relations commerciales à long terme.

Je suis certain que votre comité a consulté ou consultera Commerce international Canada sur ses activités de promotion dans ces marchés. Bien que je dispose pas d'informations et de chiffres précis, j'ai l'impression que les fonds disponibles pour ses activités de promotion sont très limités à l'heure actuelle. Dans le cadre d'une stratégie visant les marchés émergents, il est important de garantir au ministère des ressources suffisantes pour qu'il puisse jouer son rôle.

Permettez-moi finalement de dire quelques mots sur le rôle des associations. En fin de compte, c'est chaque entreprise canadienne qui décidera individuellement d'avoir ou non une présence sur les marchés émergents. Un des rôles du gouvernement consiste à signaler des ouvertures aux gens d'affaires et à les encourager à examiner le potentiel de ces marchés émergents. Je suis sûr que les organisations composées de membres comme la nôtre et d'autres qui comparaissent aujourd'hui peuvent jouer un rôle en ce sens. En partenariat et avec l'appui du gouvernement, elles peuvent contribuer à faire connaître ces ouvertures. Deux idées qui viennent spontanément à l'esprit sont l'élargissement des programmes de stages internationaux et l'organisation d'une série de colloques d'information.

•(1545)

Les entreprises membres de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs savent que le Canada doit participer à l'évolution rapide des flux commerciaux internationaux. Il faut capturer de nouveaux marchés, profiter de ces nouvelles ouvertures et construire de nouveaux partenariats si nous voulons que le Canada continue de prospérer. Votre étude sur ces questions est donc tout à fait opportune. Nous avons hâte de prendre connaissance des recommandations que vous formulerez.

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

Nous passons à nos témoins suivants, les deux représentants du Conseil canadien du commerce de détail. Vous allez vous partager le temps de parole?

**Mme Diane Brisebois (présidente et directrice générale, Conseil canadien du commerce de détail):** Oui, et nous allons nous aussi veiller à ne pas déborder.

**Le président:** Si nous avons du temps tout à l'heure, comme je l'espère, nous pourrions revenir sur d'autres points que vous voudriez aborder.

**Mme Diane Brisebois:** Merci.

**Le président:** Allez-y.

**Mme Diane Brisebois:** Merci de nous donner l'occasion de vous faire part de notre point de vue. Comme le président vient de le dire, nous allons nous partager notre temps, Darrel et moi.

[Français]

C'est pour nous un honneur de partager nos opinions avec les membres de ce comité aujourd'hui. Nous vous remercions.

[Traduction]

J'aimerais vous dire quelques mots du mandat du Conseil canadien du commerce de détail, que je désignerai par l'abréviation CCCD.

Le CCCD est la voix du commerce de détail au Canada depuis 1963. Nous représentons un secteur qui est présent dans la vie quotidienne des Canadiens partout au pays : nous fournissons des emplois, des produits de valeur pour les consommateurs, nous assurons une sélection de produits de classe mondiale et nous apportons une couleur et une animation au marché. Le CCCD est une association sans but lucratif financée par l'industrie, dont les 9 500 membres, présents dans plus de 45 000 endroits, englobent tous les formats de vente au détail, y compris les magasins à rayons multiples, les magasins spécialisés, les magasins de vente au rabais et les magasins indépendants ainsi que les commerçants en ligne. À chaque fois que l'occasion s'en présente, le CCCD est là pour encourager le commerce de détail, porte d'ouverture sur le monde du travail, moteur de l'économie, baromètre des goûts et de la confiance des consommateurs, et objet d'une concurrence intense qui permet aux consommateurs canadiens de jouir d'un des niveaux de vie les plus élevés au monde.

Dans le débat de cet après-midi, nous souhaiterions apporter un point de vue et une opinion différents sur la façon dont le Canada envisage les exportations et les importations, et plus précisément sur le rôle des importations et leur importance dans l'économie canadienne.

Pour vous donner un aperçu de la taille de notre secteur, disons qu'il y a au Canada plus de 220 000 points de vente au détail qui ont généré pour l'exercice 2004 plus de 350 milliards de dollars de ventes. Les détaillants canadiens réinvestissent chaque année au Canada plus de 5,5 milliards de dollars qu'ils ont durement gagnés,

contribuant ainsi au bien-être économique de toutes les communautés et de tous les Canadiens. Il importe aussi de souligner que les détaillants font venir leurs produits du monde entier et sont devenus des importateurs importants.

Le Canada a la réputation méritée d'être l'un des marchés les plus libéraux et les plus transparents au monde. Le rôle du commerce international comme moteur central de la croissance économique est au cœur de la politique gouvernementale depuis des décennies; toutefois, en raison de l'étroitesse du marché intérieur et du souci de renforcer notre identité nationale, le Canada a tenu à préserver divers secteurs de l'économie intérieure.

Dans une économie mondiale, la réglementation doit être axée sur le marché et favorable au commerce et aux investissements, et elle doit encourager les mesures qui nuisent le moins possible au commerce. C'est quelque chose de très important pour le secteur de la vente au détail au Canada. Il est donc important de se demander qui assume les coûts et qui tire profit d'une emprise protégée sur le marché au Canada.

Les importations et les exportations sont essentielles pour le Canada. Le commerce et les investissements internationaux nous enrichissent et contribuent à la création d'emplois. Le commerce contemporain se fait dans les deux sens. Il faut préserver la solidité des marchés d'exportation aussi bien que d'importation. Le Canada fait de gros efforts pour encourager ses industries exportatrices et s'assurer que les règles commerciales favorisent leur croissance. Nous approuvons naturellement ces efforts; de nombreux emplois canadiens sont liés aux exportations. Ce dont on parle peut-être moins, mais qui n'est pas moins vrai, c'est le fait que notre économie dépend aussi en grande partie d'un apport libre et constant de produits compétitifs. De nombreux emplois canadiens sont liés à l'accès à des produits d'importation. C'est particulièrement vrai pour le secteur de la vente au détail dont la capacité d'attirer, d'approvisionner et de préserver des clients contribue à la solidité de notre économie. Les importations nous permettent de continuer à travailler, permettent au Canada de demeurer compétitif et contribuent à la croissance de notre économie.

L'industrie de la vente au détail de produits généraux, qui représente plus de 175 milliards sur le total de 350 milliards de dollars de ventes, et plus d'un million d'emplois, repose sur la possibilité de trouver des produits sur le plan intérieur et international. Le protectionnisme et les restrictions à l'importation érodent le libre-échange et restreignent la capacité de milliers d'entreprises canadiennes de trouver les produits que réclament et que s'attendent à obtenir les consommateurs canadiens.

Le Conseil canadien du commerce de détail et tous ses membres appuient la politique de promotion des industries exportatrices du Canada et exhortent l'État à affirmer catégoriquement ses droits dans le cadre de l'ALENA, de l'OMC et d'autres disciplines commerciales. Le CCCD exhorte le gouvernement à résister avec tout autant de fermeté aux forces du protectionnisme en matière d'importation.

Mon collègue va maintenant vous parler plus précisément de questions de commerce de détail.

● (1550)

**M. Darrel Pearson (partenaire, Gottlieb & Pearson, Conseil canadien du commerce de détail):** Merci. Le Conseil canadien du commerce de détail et ses membres s'inquiètent particulièrement du spectre d'un nouveau cycle de mesures protectionnistes à la demande des industries intérieures qui veulent se protéger du marché mondial. La récente mesure de sauvegarde réclamée par l'industrie canadienne de la bicyclette est un parfait exemple. Dans le contexte de l'OMC, les mesures de sauvegarde sont considérées comme des recours d'urgence; depuis 1947, les règles commerciales internationales l'ont clairement établi. En outre, dans le cadre des disciplines de l'OMC, c'est à l'industrie d'un pays de démontrer trois choses : qu'elle a subi ou qu'elle est menacée d'un préjudice grave, que le préjudice est dû à un accroissement des importations à l'exclusion d'autres facteurs, et que le préjudice résulte de circonstances imprévues.

À notre avis, l'industrie canadienne de la bicyclette et d'autres industries de ce genre ne remplissent pas ces conditions. Le Canada ne devrait pas céder aux pressions et soutenir des industries qui sont ou qui devraient être capables d'affronter la concurrence sur le marché mondial. Le Canada ne peut pas se permettre d'avoir une économie assistée.

Dans le contexte de la libéralisation mondiale des échanges, nos industries intérieures doivent s'adapter pour affronter la concurrence. L'industrie canadienne de la bicyclette aurait dû prévoir la montée de la concurrence mondiale, comme d'autres secteurs l'ont fait, et elle n'a pas à s'attendre à obtenir des protections ou des garanties supplémentaires pour remédier à une situation qu'elle pouvait parfaitement maîtriser. Ces mesures de sauvegarde utilisées en l'occurrence établissent un précédent inquiétant et injustifié.

Le secteur de la vente au détail au Canada conteste et continuera de contester les mesures de sauvegarde non justifiées et nuisibles pour les consommateurs, mais il soutient les producteurs intérieurs qui restent à l'avant-garde du marché par l'innovation, la recherche et l'ouverture de marchés. L'initiative de sauvegarde prise par les États-Unis pour l'acier en 2002, qui a été contestée avec succès à l'OMC, a causé une réaction en chaîne de mesures de sauvegarde protectionnistes dans le monde entier. Le Canada ne doit pas déclencher une telle vague de protectionnisme malencontreux ni y participer.

Nous souhaitons respectueusement rappeler au comité que les mesures protectionnistes écartent souvent la concurrence et qu'en vertu des règles de l'OMC auxquelles le Canada adhère, les mesures de sauvegarde sont des mesures extraordinaires auxquelles on ne doit avoir recours qu'en cas d'urgence.

Enfin, nous devons encore une fois nous demander qui assume le coût et qui tire profit de la protection du marché au Canada. Les mesures de sauvegarde sont des initiatives commerciales multilatérales, contrairement aux mesures antidumping ou aux droits compensateurs qui sont des initiatives unilatérales qu'on peut appliquer dans un sens, à l'encontre des pays exportateurs. Non seulement ces mesures de sauvegarde freinent les importations, mais elles étouffent ou érodent aussi les exportations canadiennes, car les pays dont les exportations sont visées par une mesure de sauvegarde canadienne ont le droit en vertu des règles de l'OMC d'exercer des représailles contre les exportations canadiennes à destination de ces pays. Le Canada et ses industries exportatrices n'ont aucun contrôle sur le choix des exportations qui peuvent en être victimes. C'est pourquoi il est essentiel que le gouvernement s'assure de l'importance et de la justification d'une mesure de sauvegarde avant de se lancer dans des interventions qui risquent de menacer des exportations canadiennes indéterminées.

● (1555)

**Mme Diane Brisebois:** Monsieur le président, merci beaucoup. Nous avons hâte de répondre aux questions.

**Le président:** Merci.

Madame Cornish, à vous.

**Mme Margaret Cornish (directrice générale, Conseil commercial Canada Chine):** Merci.

Le Conseil commercial Canada-Chine est une organisation mutuelle avec deux bureaux au Canada et six en Chine. Il a été créé en 1978 par Paul Desmarais et Maurice Strong, et il traduisait à l'époque une vision prophétique de l'essor économique de la Chine et de la complémentarité de nos deux économies. Il avait pour vocation très concrète d'aider les entreprises canadiennes et, plus récemment, nos membres chinois à établir des liens dans les deux pays et plus généralement à y établir leurs entreprises pour en assurer ensuite la promotion.

Comme n'importe quelle autre petite organisation, notre Conseil a eu du mal à survivre durant une aussi longue période où l'intérêt pour la Chine a fluctué. Nous avons eu neuf parrains fondateurs qui ont appuyé l'organisation durant les moments difficiles.

Comme il manque aux entreprises canadiennes beaucoup des éléments nécessaires pour faire des affaires en Chine, je pense qu'il est parfois bon d'examiner notre relation avec les États-Unis pour voir en quoi consiste une relation économique solide. La proximité est évidemment un gros avantage, mais ce qui compte surtout, c'est une culture d'entreprise identique ou très proche et une profonde volonté d'intégration avec l'autre économie.

Vis-à-vis de la Chine, ce n'est pas nécessairement le gouvernement qui doit agir; il y a des choses qui doivent être accomplies par les entreprises elles-mêmes. Donc, je ne suis pas convaincue que vous ici, vous ayez grand-chose de plus à faire. Je pense que vous devez simplement vous contenter de préserver le bon contexte et d'apporter peut-être une contribution marginale.

Je précise que le Conseil a toujours collaboré étroitement avec le ministère du Commerce international dans ses formes antérieures, et que le ministre actuel du Commerce international, M. Peterson, a mené une mission commerciale en Chine qui coïncidait parfaitement avec la visite officielle du premier ministre en janvier 2005. Le Conseil a organisé un grand banquet, comme nous le faisons souvent lors des visites officielles. Cela permet aux entrepreneurs canadiens d'établir des contacts avec des décideurs gouvernementaux et des gens d'affaires qu'il ne rencontreraient pas normalement.

Notre contribution la plus importante est peut-être le travail qu'accomplissent quatre de nos six bureaux en Chine en collaborant étroitement avec le Service des délégués commerciaux à étendre la présence de ces délégués dans un plus grand nombre de villes du pays. Nous avons eu trois contrats d'un an avec le MAECI, en vertu desquels les deux tiers du coût de ces petits bureaux étaient payés par le ministère, le Conseil payant le troisième tiers, et les agents consacraient les deux tiers de leur temps aux demandes d'information de l'ambassade et des consulats et le tiers restant à nos membres. Le premier ministre et le ministre ont tous deux laissé entendre qu'ils seraient intéressés à reprendre ce modèle extrêmement économique pour élargir la portée d'action du Service des délégués commerciaux dans d'autres pays.

Peu après son entrée en fonction, le ministre a rencontré le conseil d'administration du Conseil pour discuter de façon très détaillée de la façon dont le secteur privé pourrait contribuer aux initiatives du gouvernement et réciproquement. C'est à notre avis une façon d'agir très productive. Mais il n'y a rien de plus important que les relations de travail que peuvent tisser et entretenir les ministres du Commerce et tous les ministres fonctionnels avec leurs homologues chinois.

Je dois dire que ce n'est pas un domaine dans lequel le Canada a excellé jusqu'à présent. Nos partenaires commerciaux savent beaucoup mieux exploiter les liens de ministre de l'Agriculture à ministre de l'Agriculture, de ministre de la Santé à ministre de la Santé, de ministre de l'Industrie à ministre de l'Industrie, etc. Il ne s'agit pas nécessairement d'organiser une mission ou d'aller faire une visite tous les trois ans. Il faut y aller et y retourner, presque chaque année. Je suis sûre que de nombreux ministres me diront qu'ils n'ont pas le temps de le faire, mais si vous voulez construire des relations profondes avec la Chine, c'est le temps qu'il faut y consacrer.

• (1600)

La Chine attire des missions de très haut niveau en provenance d'absolument partout en permanence, et il y a une grosse pression sur les responsables qui doivent démontrer les résultats de l'accueil de ces missions étrangères. Le Canada va de plus en plus devoir organiser des missions soigneusement préparées avec un objectif précis qui seront avantageuses pour eux comme pour nous, sinon nous allons avoir du mal à nous faire simplement recevoir là-bas.

Si vous me demandez quel est l'outil le plus judicieux et le plus efficace après les grandes missions pour aider des entreprises particulières à établir des relations avec des entreprises chinoises, je dirais que ce sont les missions sectorielles, qui ne sont d'ailleurs utiles que pour les petites et moyennes entreprises. C'est la préparation qui compte par-dessus tout, et je crois qu'il ne faut pas s'inquiéter si le coût de la mission est élevée, car on rend probablement service aux petites entreprises en faisant le tri parmi elles. Il faut beaucoup d'argent pour faire des affaires en Chine, et il vaut mieux que ces entrepreneurs le sachent dès le départ. Cela les encourage à faire les efforts de préparation nécessaires pour tirer profit de la mission.

Le Conseil a une image de marque et une réputation extraordinaires en Chine. Quelle que soit la province ou la ville où nous sommes allés, nous avons toujours pu organiser des rencontres pour les gens d'affaires canadiens sans aucune difficulté.

Les relations d'État à État demeurent très importantes pour le monde des affaires, mais moins qu'il y a 15 ans, lorsque les grandes entreprises étaient toutes nationalisées. C'est à cause de cette transformation de l'économie chinoise qu'il est très important que nous établissions des liens sectoriels au niveau des ministres et des provinces.

Le gouvernement peut donc créer un environnement favorable à des relations commerciales et des investissements solides, mais c'est aux entreprises qu'il appartient de prendre l'initiative individuellement. Nous constatons de temps à autre chez nos contacts chinois une certaine déception et même une incompréhension quand ils voient les entrepreneurs canadiens passer énormément de temps à étudier les dossiers et hésiter à s'engager dans de nouvelles entreprises sans obtenir des garanties que les Chinois jugent disproportionnées. Nous avons une culture des affaires très conservatrices, il faut bien le reconnaître.

Il y a plusieurs questions systémiques. Nous avons au Canada de nombreuses petites et moyennes entreprises pour lesquelles le risque financier d'une implantation sur le marché chinois est beaucoup plus

élevé que pour les grosses entreprises. Les Américains et les Européens semblent avoir plus de grandes entreprises qui disposent des effectifs nécessaires et de la capacité d'analyse du marché avant de s'y implanter. Je pense qu'en se concentrant sur les économies et l'intégration que permettait l'ALENA, le Canada a affaibli la capacité des entreprises canadiennes d'analyser clairement, régulièrement et rigoureusement les ouvertures et les dangers des marchés étrangers, et que nous devons retrouver cette capacité. L'étape suivante pour les entreprises canadiennes doit consister à bien se situer dans un contexte mondial clair de concurrence. La Chine n'en est qu'un des éléments.

Les grandes entreprises commettent de grosses erreurs. Elles choisissent le mauvais produit en Chine, la mauvaise stratégie de commercialisation, le mauvais partenaire, mais elles ont suffisamment de ressources et d'expérience pour surmonter les revers initiaux et rectifier le tir pour trouver la bonne voie sur le marché. Les PME canadiennes commettent régulièrement le même genre d'erreurs, en partie en raison d'une mauvaise préparation, mais elles n'ont pas les reins assez solides pour persister, et c'est une tragédie. Il y a des cas où il aurait suffi à une entreprise de six mois de plus sur un marché pour faire une percée, mais elle n'a pas eu les ressources financières suffisantes pour pouvoir le faire.

Personnellement, au Conseil, je considère que mon rôle est d'avoir des discussions suffisamment approfondies avec les entreprises pour qu'elles comprennent en quoi consiste le marché de façon à leur éviter de commettre ces erreurs initiales qui leur sont généralement fatales sur le plan financier.

Le dynamisme des exportations chinoises, dont on a parlé un peu plus tôt, est en partie fonction des grandes entreprises qui s'installent...

Pardon, vous...? Il me reste une minute? Alors je vais conclure.

• (1605)

Il y a beaucoup de Canadiens qui ont un bagage chinois, ce qui est un atout extraordinaire et durable pour faire des affaires avec la Chine. On ne saurait surestimer les retombées positives que cette situation entraîne et la force que cela apporte aux entreprises commerciales menées en Chine, mais les entreprises canadiennes font souvent l'erreur de compter seulement sur les Canadiens sinophones au lieu de s'appuyer sur un plus vaste groupe d'employés. Cela les amène à commettre d'importantes erreurs commerciales.

Il y a une chose que le gouvernement canadien pourrait et devrait faire, c'est de développer l'enseignement du chinois. Ce n'est pas particulièrement un problème de commerce international, mais il faudrait développer l'enseignement du chinois au Canada à tous les niveaux.

Je crois aussi que nous pourrions avoir une sorte de cellule de réflexion sur la Chine. On aborde généralement les questions stratégiques au Canada avec des œillères. Pour les Chinois, il serait impensable d'entreprendre des négociations avec nous sans comprendre complètement notre situation énergétique ou nos ressources, nos produits primaires, aussi bien au niveau de la demande qu'au niveau de l'offre, alors que nous allons là-bas essayer de traiter des dossiers en comprenant seulement nos propres intérêts et pas les leurs. Les entrepreneurs canadiens feraient bien d'obtenir une étude de haut niveau et indépendante sur la Chine, des avis d'experts indépendants sur la Chine.

Vous m'avez dit qu'il me restait seulement une minute, donc j'ai considérablement raccourci mon exposé.

**Le président:** Merci. Tout le monde a été très discipliné jusqu'ici. Nous avons débordé un peu avec vous pendant que je prenais des notes.

Nous allons passer maintenant aux représentants du Conseil de commerce Canada-Inde. J'imagine que Mme Vokes et M. Comerford vont aussi se partager leur temps.

Allez-y, vous avez la parole.

**M. Gary Comerford (vice-président, Internation et directeur général - Inde, Conseil de commerce Canada-Inde):** Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que vos collègues et les autres intervenants. Je suis très heureux de pouvoir aujourd'hui vous parler un peu de l'Inde, des ouvertures là-bas et particulièrement du Conseil de commerce Canada-Inde.

Je suis un des directeurs du Conseil de commerce Canada-Inde, mais je suis aussi vice-président des Affaires internationales et directeur général pour l'Inde de Sun Life Financial. Je suis l'exécutant ici. Je suis celui qui prend l'avion pour aller rencontrer des gens à travers le monde et essayer de monter des dossiers. Donc si vous me le permettez, c'est cette perspective que je vais essayer de vous présenter aujourd'hui.

Le Conseil de commerce Canada-Inde existe depuis assez longtemps. Tom Bata, notre président honoraire, l'a créé il y a un certain nombre d'années, et c'est l'honorable Roy MacLaren qui en est le président. Nous sommes très heureux qu'un ancien ministre du Commerce préside notre Conseil et nous apprécions beaucoup ses conseils au jour le jour.

Kam Rathee, le directeur général, est actuellement en Inde à faire son travail. Margaret Vokes, la sous-directrice générale, fera quelques commentaires quand j'aurai terminé.

Une centaine de compagnies telles que SNC-Lavalin, Bombardier et la Banque de Nouvelle-Écosse constituent la liste du Conseil de commerce Canada-Inde. Notre succès dépend grandement de chacun de nos membres. Nous sommes aussi très reconnaissants au gouvernement de l'aide qu'il nous apporte de temps à autre, et je vais en parler un peu dans la perspective de ce qu'il faut faire pour assurer la continuité de nos activités commerciales.

Quand je voyage à travers le monde, j'observe les marchés émergents. Je pense qu'il est très important que vous, les députés, vous compreniez bien la position du Canada—et je suis sûr que vous la comprenez—à savoir que nous devons nous tourner vers l'extérieur pour assurer notre croissance. Je représente la Sun Life, et si nous nous contentions de nous concentrer sur le marché des services financiers au Canada, nous ne serions pas une grande compagnie d'assurance de classe mondiale. Ce serait impossible. Il faut se tourner vers l'extérieur.

Sachez que la Sun Life a commencé à s'implanter en Inde en 1892, donc il y a là des racines très profondes, et c'est la même chose pour de nombreuses autres entreprises canadiennes, par exemple Tom Bata. Quand on va en Inde, on voit des affiches Bata et les Indiens s'imaginent que Bata est une entreprise indienne. En tout cas, c'est une entreprise qui a là-bas des racines profondes.

L'autre point, c'est que nous vivons dans un monde très compétitif. Dans le monde des affaires d'aujourd'hui, un responsable d'entreprise examine les ressources limitées qu'on appelle son capital et décide en tant que PDG de ce qu'il va faire de ce capital. Il peut l'investir en Chine, en Inde, au Pérou ou dans toutes sortes de pays, ou au contraire le redistribuer à ses actionnaires. C'est une décision qu'il faut prendre et qui ne se prend pas à la légère.

Pour commencer, il faut avoir un pays attrayant. Je vais donc me dire : pourquoi l'Inde, et pourquoi les députés devraient-ils être intéressés à appuyer des programmes d'encouragement des échanges avec l'Inde? Premièrement, parce que c'est une locomotive de la croissance économique. Si vous n'êtes pas allés récemment en Inde—Ted y est, et nous y étions tous les deux il y a une quinzaine—vous n'avez pas vraiment idée de ce qui s'y passe. Au cours des 54 séjours que j'ai faits en Inde en neuf ans, j'ai constaté un changement dramatique. C'est vraiment quelque chose de palpable. Je l'ai constaté au cours des 24 à 30 derniers mois.

Ce pays a une vaste population d'un milliard d'habitants—c'est une donnée de base—qui parlent l'anglais et utilisent la common law britannique. Il est plongé dans une véritable révolution technique. Il est en pleine révolution économique. Le mouvement a été lancé au début des années 90 par l'actuel premier ministre et il va se poursuivre. C'est une force que rien ne peut arrêter. Le Canada a donc le choix de se mettre sur les rangs pour en profiter ou de rester en marge et de rater le coche.

Si je peux vous adresser un message aujourd'hui en tant qu'exécutant et directeur du Conseil de commerce Canada-Inde, ce serait de demander trois choses au gouvernement : la constance dans ses stratégies, la constance dans ses efforts et la constance dans ses priorités. Je m'explique.

Quand on parle de constance des stratégies, il faut bien comprendre qu'à chaque fois qu'on prend une décision de politique étrangère elle a des retombées sur le commerce, notamment si c'est une importante décision de politique étrangère qui porte par exemple sur le nucléaire en Inde. Le gouvernement a parfaitement le droit et le devoir de prendre ce genre de décisions, et en tant qu'homme d'affaires je les respecte. Mais on ne peut pas prendre ce genre de décisions et s'attendre le lendemain à ce que les portes soient grand ouvertes qu'on a changé de stratégie et qu'on veut avoir des échanges commerciaux. Remonter la pente ensuite, c'est extrêmement pénible et extrêmement long. Je crois donc que la politique étrangère et la politique commerciale sont intimement imbriquées et inséparables.

●(1610)

Pour ce qui est des efforts, nous apprécions énormément les missions qu'effectuent des députés, le Cabinet ou le premier ministre en Inde, en Chine ou dans un marché émergent. Ces missions sont d'une importance vitale. Plus la mission est médiatisée, plus elle attire l'attention et plus elle y crée un effet de halo dont profitent les entreprises. Sans ce halo, les choses sont beaucoup plus difficiles.

Quand le premier ministre va en Inde, il doit bien comprendre qu'en tant qu'homme d'affaires, j'ai beaucoup à retirer de sa présence et de ses efforts. Les visites courtes n'aident pas le commerce et ne sont pas particulièrement utiles. Il faut que les efforts soient constants. Le ministre du Commerce est allé là-bas la semaine dernière, il y a deux semaines. Son voyage a été un succès fantastique. J'ai énormément apprécié de voyager avec M. Peterson et les autres députés, mais en Inde, en Chine, dans tous ces marchés émergents, tout le monde fait la même chose.



La première fois que je suis allé en Inde, c'était avec John Major, il y a des années. John Major était juste devant moi—j'étais un Canadien—et Lloyd Axworthy faisait un discours. Les Britanniques avaient emmené une délégation de 150 personnes. Ils ont occupé tout le terrain. Il n'y avait aucun doute sur la question de savoir qui contrôlait le jeu et qui était là pour faire des affaires. C'était leur premier ministre qui les dirigeait. Il était leur meneur. C'était frappant, c'était percutant. Aujourd'hui, les Britanniques font beaucoup d'affaires avec les Indiens. Alors qu'est-ce que je souhaite? Je souhaite que nous fassions des efforts constants, que ce soit par le biais de notre premier ministre, de nos ministres ou de programmes novateurs pour consolider vraiment nos relations.

Pour ce qui est des priorités, je ne peux pas ne pas me souvenir d'une fois, il y a des années, où l'on m'avait invité à Ottawa à participer à une réunion, là encore avec des gens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, réunion au cours de laquelle on m'avait dit que l'Inde était l'une des priorités du pays. Je dois avouer que je me suis demandé si nous agissions vraiment comme si l'Inde était une de nos principales priorités. La vérité, c'est que ce n'était pas le cas. Nous en étions capables, mais nous ne le faisons pas.

Aujourd'hui, je vois un potentiel intéressant et une ouverture considérable en Inde pour le Canada, et je vois que notre gouvernement et les gens d'affaires du Canada veulent profiter de cette ouverture. Mais il faut saisir l'occasion. Cela ne va pas se faire tout seul. Le message que véhicule le gouvernement est vital. Encore une fois, si nous devons réussir, ce sera grâce à notre politique étrangère et notre politique commerciale toutes deux étroitement imbriquées.

Si vous me le permettez, j'aimerais dire que ce que demande le monde des affaires, ce n'est pas l'aumône, c'est un partenariat. Nous demandons simplement au gouvernement de faire preuve de leadership, de faire preuve de vision en constatant que le moment est venu pour le gouvernement canadien de faire des investissements importants, de faire des « dépenses d'investissement » comme je le dis, en Inde. Pourquoi? Parce qu'en tant qu'homme d'affaires, je suis convaincu que cet investissement sera énormément rentable. C'est un excellent investissement.

Par conséquent, le message que je souhaite respectueusement vous adresser aujourd'hui, c'est qu'en tant que parlementaires vous puissiez contribuer à assurer la cohérence de la politique, des efforts et des priorités du gouvernement car si nous faisons de ces relations une de nos principales priorités, nous obtiendrons des succès remarquables.

Je vais maintenant laisser Margaret Vokes faire quelques remarques de conclusion.

•(1615)

**Mme Margaret Vokes (sous-directrice générale, Conseil de commerce Canada-Inde):** Merci beaucoup.

Je voudrais faire trois brèves remarques. D'une part je voudrais confirmer ce que disait Margaret Cornish à propos des petites entreprises sur les marchés émergents. Les PME sont l'armature de notre économie et nous ne pourrions rien faire sans elles. Mais dans les marchés émergents il y a des risques, et l'on doit avoir une tolérance élevée au risque et avoir les reins solides, et il faut donc que les petites et moyennes entreprises soient très bien informées par le gouvernement et d'autres voix. Nous pensons que les associations de gens d'affaires sont un des moyens de faire passer le message à ces entreprises en leur expliquant que ces marchés nécessitent une vision et un engagement à long terme et qu'elles ne doivent pas se

laisser entraîner bon gré mal gré sur des marchés à risque élevé. Il y a tout un travail préparatoire à faire. On parle de Saint-Graal à Ottawa à propos des petites et moyennes entreprises, les PME, mais sur les marchés émergents il faut être prudent.

En second lieu, je dirais qu'en raison des coûts et des risques supplémentaires qu'entraînent ces marchés émergents pour de nombreuses entreprises, particulièrement des entreprises de taille moyenne, il est très important d'avoir des compensations des frais. L'ancien Programme de développement des marchés d'exportation, le PDME, n'est plus disponible pour les entreprises qui font des affaires à l'échelle internationale, mais nous pensons qu'il faudrait vraiment le rétablir, notamment pour les marchés émergents où les coûts et les risques sont très élevés.

Enfin, je dirais que le Programme de coopération industrielle de l'ACDI est un excellent programme pour n'importe quelle entreprise, quelle que soit sa taille, qui veut investir dans une économie émergente. Il fonctionne très bien. Il oblige les entreprises à faire énormément de travail préliminaire, à réfléchir à toutes sortes de choses auxquelles elles n'auraient pas nécessairement pensé, et tout ce travail qui n'est pas nécessairement axé sur le profit, mais qui est une question de bonne gouvernance des entreprises, de développement communautaire, etc., est probablement une excellente chose pour ces entreprises. Il faudrait vraiment poursuivre ou renforcer ce programme. Il faut pleinement développer le lien aide-commerce.

Je terminerai en disant que des associations de gens d'affaires comme le Conseil de commerce Canada-Inde, le Conseil commercial Canada-Chine, la Chambre de Commerce Brésil-Canada ont certainement des rôles à jouer que le gouvernement ne peut pas avoir, et que le gouvernement devrait s'appuyer sur nos ressources et notre expertise pour obtenir un effet de levier au profit de toutes les entreprises.

Merci.

•(1620)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons entendre en dernier M. Eyton.

**M. Anthony Eyton (chef, Chapitre d'Ottawa, Chambre de commerce Brésil-Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis très heureux d'avoir cette occasion de m'adresser aux députés à propos des relations entre le Canada et le Brésil. Je siège au conseil d'administration de la Chambre de commerce Brésil-Canada et du Conseil canadien pour les Amériques, donc je vais parler pour les deux organisations.

J'ai aussi un bagage personnel qui me permet, je crois, de parler de la question sur laquelle le comité se penche, puisque j'ai occupé divers postes, notamment en Inde où j'ai été conseiller responsable des programmes de l'ACDI et des programmes d'échanges commerciaux. J'ai été ambassadeur au Brésil au milieu des années 80. J'ai été délégué commercial à Lima, au Pérou, au tout début de ma carrière aux Affaires étrangères. Et à Ottawa j'ai occupé divers postes, notamment sous-ministre adjoint au Développement du commerce et sous-ministre adjoint à la Politique économique internationale et la Politique commerciale. J'ai été sous-ministre adjoint responsable du personnel à l'époque où M. Trudeau a pris la décision de fusionner les deux ministères, au début des années 80, et j'ai donc une bonne idée de cette question aussi. Je suis actuellement PDG d'une entreprise de haute technologie axée sur la recherche à Ottawa.

Au nom des deux organisations de gens d'affaires que je représente aujourd'hui, je dirai que nous nous réjouissons que le gouvernement ait décidé de se concentrer sur ces trois pays : la Chine, le Brésil et l'Inde. Cette approche contraste considérablement avec l'ancienne démarche de saupoudrage que je connais mieux, où l'on pouvait indifféremment consacrer autant de temps et de travail à appuyer les efforts commerciaux au Tchad qu'au Brésil.

Je me souviens que quand j'étais ambassadeur au Brésil, j'étais vraiment frustré de ne jamais avoir une seule visite de ministre de haut rang là-bas. Ces ministres semblaient toujours avoir le temps d'aller en Jamaïque, au Costa Rica et dans toutes sortes de pays bien plus au nord que le Brésil, mais il ne venaient jamais au Brésil. Heureusement, le gouvernement se concentre maintenant sur des pays comme le Brésil, la Chine et l'Inde, et j'espère qu'il maintiendra ce cap avec constance.

Je vais évidemment me concentrer sur le Brésil aujourd'hui. Je crois que c'est le pays qui a le plus grand déficit en matière de relations. Cette expression « déficit des relations » vient de l'actuel ambassadeur du Brésil au Canada, et je crois qu'elle est très juste. C'est un déficit sur le plan politique aussi bien qu'économique, et nous négligeons ainsi un potentiel considérable. Nous négligeons aussi tout le passé économique et commercial qui nous a liés à ce pays, et tout le potentiel de développement de cette relation Canada-Brésil.

Le Brésil est un pays important. Ce n'est pas un pays qu'on peut négliger. Il a un PIB proche de celui du Canada et une population de plus de 180 millions d'habitants. Cela lui donne d'ailleurs un avantage comparatif important pour son secteur manufacturier et tous les secteurs de son économie.

Le Brésil a un marché intérieur immense. Il est riche en ressources naturelles, comme le Canada, il a une côte très longue comme le Canada et il a une superficie géographique presque aussi vaste que celle du Canada. Autrement dit, beaucoup des problèmes et des perspectives des Brésiliens rejoignent ceux des Canadiens. Les problèmes de développement de leur pays sont les mêmes que ceux que nous avons connus et que nous connaissons encore maintenant.

Le Brésil a peut-être le secteur agricole le plus compétitif du monde entier, et sa base industrielle est très moderne et compétitive à l'échelle internationale. Il représente la moitié de l'Amérique du Sud. Qui dit Brésil dit la moitié de l'Amérique du Sud. Qu'il s'agisse du PIB, de la population, de la superficie terrestre ou de n'importe quoi d'autre, c'est la moitié.

Les relations commerciales et d'investissement entre le Canada et le Brésil remontent à longtemps. Les débuts de la Brazilian Traction remontent à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, et en 40 ou 50 ans cette compagnie a mis sur pied tous les grands services publics de São Paulo et de Rio de Janeiro, les deux grandes villes, et en est devenue propriétaire. C'est la présence de cette compagnie au Brésil, dans ces deux villes, qui a permis l'industrialisation de ces deux régions du Brésil.

Les investissements brésiliens au Canada datent de moins longtemps que la Brazilian Traction. Nous avons Gerdau, qui est propriétaire d'aciéries au Canada; Votorantim, qui est propriétaire de St. Mary's Cement ici en Ontario, et AmBev, qui possède les Brasseries Labatt au Canada.

Il y a donc des investissements brésiliens au Canada, mais ils sont plus récents comparativement que les investissements canadiens au Brésil qui ont commencé avec la Brazilian Traction, mais qui se sont poursuivis avec d'autres entreprises comme Molson, la Banque Scotia, Alcan, Nortel et 95 autres entreprises canadiennes qui détiennent toujours des investissements là-bas.

●(1625)

En tout, ce sont 500 entreprises canadiennes qui font affaire avec le Brésil de nos jours. Notre commerce bilatéral représente 2,9 milliards de dollars par an, c'est-à-dire bien moins que son potentiel réel. Il est parfaitement représentatif de ce déficit de relations dont je parlais il y a un instant. Le Canada et le Brésil sont chacun 16<sup>e</sup> sur la liste des partenaires commerciaux de l'autre; le Brésil vient en 16<sup>e</sup> place dans la liste de nos partenaires commerciaux et vice versa.

Si vous me permettez, j'aimerais ajouter quelques mots sur la relation politique entre le Canada et le Brésil. Elle a empoisonné dans une certaine mesure nos relations économiques. Tout le monde est au courant du conflit entre Embraer et Bombardier. Cela fait des années que cela dure, et je ne sais pas quand nous en sortirons. Avant cela, il y a eu d'autres irritants dans nos relations avec le Brésil : l'interdiction canadienne d'importer du boeuf du Brésil—qui fut de courte durée, heureusement—et la fameuse affaire consulaire Spencer-Lamont qui empoisonna cette relation pendant plusieurs années. Ce genre de problèmes a des retombées sur le contexte des relations commerciales; ce sont des retombées difficiles à mesurer, mais elles sont réelles et font partie de ce déficit de relations.

Dans deux économies ouvertes comme celle du Canada et celle du Brésil, la bonne marche des affaires dépend principalement d'une bonne connaissance du marché et des ouvertures, et non des relations de gouvernement à gouvernement. Cela dit, je crois comme mes collègues qu'il est vraiment très important que ces 500 entreprises canadiennes qui font actuellement des affaires au Brésil et les centaines d'autres qui pourraient y être présentes puissent s'appuyer sur un cadre de programmes et de stratégies gouvernementales destinés à faciliter leurs activités et à les aider à investir, à importer et à exporter vers le Brésil.

Les services les plus appréciés actuellement sont ceux des délégués commerciaux de l'ambassade et des bureaux consulaires au Brésil. Ce sont là des personnes très professionnelles dont les services sont très appréciés par les entreprises canadiennes. Le consulat général de São Paulo est considéré comme un modèle que les gens d'affaires souhaiteraient retrouver dans le monde entier. Ce consulat fait un travail admirable.

Enfin, il y a les services d'aide au financement et à l'assurance offerts par Exportation et Développement Canada, grâce auxquels une bonne partie de ces activités peuvent se réaliser. Il y a les accords de l'OMC entre autres ententes économiques et multilatérales qui lient les deux pays. Nous jouissons du soutien des agents de commerce ici à Ottawa, à Industrie Canada, et dans les bureaux régionaux du nouveau ministère du Commerce international et d'Industrie Canada partout au Canada, ainsi que des bureaux commerciaux provinciaux. Tous ces gens-là nous fournissent une aide et des conseils précieux.

Enfin, il y a la participation à des missions et à des foires commerciales parrainées par le gouvernement. Disons que le constat est mitigé, mais il y a tout de même eu un certain nombre de missions commerciales importantes, dont une dirigée par le premier ministre. C'est un pas important dans le rapprochement.

Dans vos questions, vous demandez ce que l'on pourrait faire de plus. Je vais être aussi précis que possible. Les membres de nos deux organisations ont déjà approuvé l'initiative d'entente commerciale Canada-MERCOSUR.

Cette entente n'a pas besoin d'être parfaite. Puisque j'ai été responsable de la politique commerciale internationale, je constate parfois avec inquiétude que nos négociateurs ont tendance à rechercher la perfection dans les ententes commerciales internationales. Ces ententes ne doivent pas nécessairement être parfaites ni reprendre fidèlement toutes les dispositions d'une entente antérieure.

Je crois que dans nos négociations avec les pays du MERCOSUR, nous risquons d'avoir du mal à intégrer des chapitres sur les marchés publics gouvernementaux et la propriété intellectuelle. Soit. Même si ces deux chapitres en sont absents, l'entente commerciale en soi fera de grandes choses pour les gens d'affaires canadiens.

Nos organisations attachent beaucoup plus d'importance à l'entente avec le MERCOSUR—et j'ai peut-être tendance à prêcher un peu pour ma paroisse puisque je représente la Chambre de commerce Brésil-Canada—qu'aux négociations chancelantes sur la ZLEA. Ces négociations sont vraiment chancelantes. Quand je vois les initiatives de politique commerciale que le ministère a lancées ces dernières années, je vois la ZLEA; je vois les quatre pays d'Amérique centrale, quatre tout petits pays d'Amérique centrale, à l'exclusion du Costa Rica; je vois l'AELE, composée de la Norvège, de l'Islande, de la Suisse et du Lichtenstein, et je vois Singapour. Certains de ces marchés sont vraiment d'une importance très relative pour les gens d'affaires canadiens, qu'il s'agisse d'investir, d'importer ou d'exporter. Nous avons aussi des entretiens exploratoires avec toutes sortes d'autres groupes.

Tout ce que je dis, si nous pouvons nous permettre cette opinion, c'est que nos organisations attachent beaucoup plus d'importance au MERCOSUR qu'à la ZLEA, à ces quatre pays d'Amérique centrale et à plusieurs autres pays.

• (1630)

Je voudrais voir également s'il serait possible d'isoler le conflit Embraer-Bombardier. L'UE a fait une suggestion le mois dernier dans ce dossier, proposant qu'on envisage de conclure une entente sur les subventions au secteur de l'aéronautique entre les quatre principaux producteurs d'avion. Ce sont les États-Unis, l'UE, le Canada et le Brésil. Je pense que si nous pouvions nous joindre avec enthousiasme à cette initiative, cela pourrait retirer ce conflit du cadre bilatéral et lui donner une dimension multilatérale, ce qui aiderait.

Une troisième suggestion qui est très précise est que nous devrions envisager d'assouplir les exigences en matière de visa pour les Brésiliens qui viennent au Canada. La Grande-Bretagne n'exige aucun visa des Brésiliens qui vont en Grande-Bretagne. Nous en exigeons un. Je ne suis pas certain que cette exigence ait une raison d'être et je voudrais qu'on la reconsidère.

J'ai encore trois observations à faire, monsieur le président. Vous devez me laisser terminer.

**Le président:** Je vous accorde encore une minute.

**M. Anthony Eyton:** Je n'ai que quelques brèves observations à ajouter.

Je voudrais que le PDME soit reconduit ou remplacé par un programme semblable. L'un des intervenants précédents y a fait allusion. Ce programme aide à assumer le risque d'une tournée de marketing dans ces pays lointains et très étrangers. Ces trois marchés émergents sont tout à fait étrangers et très éloignés et de telles initiatives comportent d'importants risques commerciaux.

Le programme PDME n'existe plus, mais je crois que le ministère envisage un programme de remplacement et il est certain qu'il est nécessaire d'en mettre un en place. Peut-être pourrait-il être combiné

à certains égards avec le programme PCI de l'ACDI, parce que les deux ont à peu près le même objet. Il faut qu'il y ait quelque chose. Autrement, les petites et moyennes entreprises n'ont tout simplement pas les moyens de s'attaquer sérieusement à ces marchés émergents.

Je dirais aussi que pour conserver cette approche ciblée, il serait utile qu'un programme PDME renouvelé cible certains pays en particulier, notamment ces trois marchés émergents, mais en excluant peut-être les États-Unis, car je ne crois pas que les compagnies canadiennes aient tellement besoin d'aide pour entrer en contact avec des clients aux États-Unis.

Enfin, je voudrais dire que ces visites et discussions ministérielles devraient se faire régulièrement. J'ai remarqué que c'était des discussions ministérielles qui ont donné le coup d'envoi des relations de plus en plus nourries entre le Canada et le Mexique. Le premier ministre et tous ses principaux ministres allaient au Mexique pour rencontrer leurs homologues. Cela a certainement aidé à revitaliser nos relations avec ce pays. Je crois qu'une démarche semblable est nécessaire pour relancer les relations avec ces trois économies émergentes.

Merci beaucoup, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons passer immédiatement aux questions des députés.

Nous commençons par M. Ted Menzies, qui a dix minutes.

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

J'ignore comment nous allons faire pour obtenir des réponses de vous tous en dix minutes.

**Le président:** Nous allons faire deux tours de dix minutes. Si nous respectons la limite de dix minutes, espérons que cela nous donnera la possibilité de faire un deuxième tour. Nous aimerions bien faire un deuxième tour.

**M. Ted Menzies:** La discussion a été fort intéressante. C'est magnifique que vous ayez tous en terminant formulé des recommandations à notre intention, parce que c'est ce que nous recherchons. Vous avez tous abordé des sujets intéressants et même fascinants. Je devrai poser des questions pointues.

Je vais commencer par notre dernier intervenant. Pouvez-vous me rappeler en quoi consiste le programme PMED, brièvement, en peu de mots? Vous avez réclamé un programme. Nos autres intervenants disent qu'ils ne veulent pas de subventions, qu'ils ne veulent pas de programmes spéciaux. Qui devons-nous écouter?

• (1635)

**M. Anthony Eyton:** Vous devez m'écouter.

**Des voix :** Oh, oh!

**M. Ted Menzies:** J'en avais l'intuition.

**M. Anthony Eyton:** Non, Margaret en a également parlé.

C'est le programme de développement des marchés d'exportation. À son apogée, il avait un budget de quelque 40 millions de dollars servant à subventionner partiellement—en fait, « subventionner » est le mauvais mot, parce que c'est remboursable—à financer partiellement les activités des gens d'affaires canadiens intéressés à s'implanter sur des marchés d'exportation. C'était un peu trop limitatif à certains égards parce que le programme s'appliquait seulement à l'exportation de biens et de services; il excluait les compagnies qui cherchaient à établir des relations fondées sur l'exploitation sous licence ou d'autres projets de ce genre. Néanmoins, il existait et c'était un outil important pour beaucoup de petites compagnies canadiennes qui cherchaient à prendre pied sur les marchés étrangers.

C'était très efficace. Je pense qu'on a fait un certain nombre d'évaluations de ce programme et les conclusions ont toujours été extrêmement positives. L'argent qu'on injectait grâce à ce programme, si je m'en rappelle bien, c'était à l'époque où j'étais délégué commercial, couvrait 50 p. 100 des coûts d'une tournée commerciale, par exemple, ou 50 p. 100 de ce qu'il en coûtait pour avoir un stand dans une foire commerciale au Brésil ou dans n'importe quel autre pays du monde, en fait. Cette part de 50 p. 100 des coûts était fournie sous forme de prêts qui devaient être remboursés dès que l'initiative commerciale en question débouchait sur l'obtention de contrats ou de marchés.

Je dois avouer que le remboursement n'était pas très impressionnant, certainement pas plus que pour le programme Partenariat technologique Canada, qui fait couler beaucoup d'encre dans les journaux, mais il existait et on pouvait y recourir. Je suis certain qu'il y a des moyens de s'assurer que l'argent soit remboursé. Il faut bien qu'il soit remboursé, autrement cela devient un subside pouvant déclencher des recours commerciaux. Mais le programme existait, et c'est beaucoup mieux que des mesures mettant en cause le régime fiscal. C'était une aide directe aux exportateurs ou gens d'affaires canadiens audacieux qui voulaient faire quelque chose pour renforcer les liens commerciaux avec un autre pays, et c'était un programme extrêmement efficace.

On en a éliminé les derniers vestiges. Je pense qu'il restait encore trois millions ou peut-être six millions de dollars dans ce programme particulier, mais ce montant a été éliminé dans le cadre de l'examen des dépenses. On l'a réaffecté. C'est une décision relativement facile à prendre pour les ministères, puisque cela supprime essentiellement des sommes d'argent et non pas des emplois, et c'est ce que l'on a fait, on a supprimé ce programme.

Tout ce que je dis, c'est que cela devrait être envisagé comme un moyen d'intensifier nos efforts dans ces trois économies émergentes. C'était un programme très efficace et, pourvu qu'il soit bien ciblé et bien structuré de manière que les compagnies qui ont, disons, un chiffre d'affaires annuel de 50 millions de dollars ou moins soient admissibles, je pense que ce pourrait être un programme très efficace pour augmenter le nombre d'exportateurs sur ces marchés, par rapport aux 500 ou 1 000 qui sont actifs actuellement.

**M. Ted Menzies:** Pourvu que ce ne soit pas considéré comme un subside, c'est ce qui m'inquiète. Nous voulons discuter de garanties spéciales et de problèmes relatifs au commerce subventionné, à l'accès au marché non agricole et tout le reste, et voici pourtant que nous ajoutons tout à coup une subvention pour aider une compagnie canadienne à démarrer...

**M. Anthony Eyton:** C'est remboursable.

**M. Ted Menzies:** ... et ça m'inquiète un peu.

Je veux revenir à... Je crois que c'est M. Wright qui a soulevé la question du commerce multilatéral par opposition au commerce bilatéral. Je suis un grand partisan de l'OMC et de la structure multilatérale, par opposition à des ententes bilatérales. Est-ce que chacun d'entre vous pourrait me dire brièvement s'il est préférable que nous passions par l'OMC? J'ai le sentiment que les compagnies canadiennes seront perdantes si nous continuons à commercer aux termes d'ententes bilatérales au lieu d'opter pour le cadre multilatéral.

**M. Dwayne Wright:** Puisque vous m'avez nommé, je pourrais peut-être parler en premier.

En bref, la réponse est que nous devons faire les deux. Le Canada est depuis longtemps bénéficiaire de l'approche des négociations commerciales multilatérales, il n'y a aucun doute là-dessus. En tant que pays commerçant de taille moyenne, c'est à notre avantage de participer aux ententes commerciales multilatérales pour que les concessions que d'autres font à nos partenaires commerciaux nous avantagent nous aussi.

Personnellement, et je pense que l'Association des importateurs et exportateurs partage mon opinion, je pense que les ententes bilatérales nous ont également extrêmement bien servi. L'entente canado-américaine, l'ALENA a certainement eu une profonde influence sur l'augmentation du commerce dans notre pays. Je pense que de telles ententes peuvent certainement nous apporter des avantages si elles sont structurées comme il faut dans les marchés où le Canada a ou estime avoir un intérêt particulier. De telles ententes font converger l'attention sur les relations commerciales et font aussi intervenir des éléments que d'autres ont évoqués ici, pour ce qui est de transmettre le message que c'est une relation importante que nous devons avoir. Je trouve que cela peut aussi mieux cibler et mettre en relief ces relations commerciales sans que le Canada soit nullement désavantagé.

• (1640)

**Mme Margaret Vokes:** Je suis d'accord avec cette déclaration. Je n'ai rien d'autre à ajouter. Il faut les deux.

**Mme Margaret Cornish:** Je suis d'accord. Ce serait bien si vous pouviez faire une séparation entre les deux.

**M. Anthony Eyton:** Puis-je ajouter une observation?

**Le président:** Bien sûr.

**M. Anthony Eyton:** Oui, je pense que nous devrions faire les deux, mais j'ai essayé de faire comprendre que nous ne devrions pas essayer de tout faire.

Je reconnais que l'OMC est le fondement de la politique commerciale canadienne. Mai j'ai vu les avantages qu'ont apportés à l'économie canadienne l'ALENA et avant cela l'accord de libre-échange avec les États-Unis. Je ne suis pas sûr d'avoir perçu les mêmes liens dans le cas de l'entente Canada-Costa Rica. Nous avons un accord de libre-échange avec le Costa Rica. Je ne crois pas que cela ait fait la moindre différence. Peut-être que oui, peut-être que cela m'a échappé.

Mais je crains que les négociateurs commerciaux—nous avons un nombre limité de négociateurs commerciaux efficaces à Ottawa—s'attaquent à un programme trop ambitieux. Je me demande si ce programme n'est pas plus chargé à cause du besoin d'avoir quelque chose à annoncer à chaque fois qu'une personnalité ou une délégation de haut niveau fait une visite commerciale dans un pays quelconque. Je préférerais l'ancienne manière : il fallait avoir quelque chose à signer, et l'on signait donc une entente de coopération économique, ce qui voulait dire qu'on était simplement obligé de se rencontrer une fois par année ou quelque chose du genre pour avoir des entretiens.

Quand on signe un bout de papier par lequel les deux parties s'engagent à amorcer des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange, c'est une toute autre histoire. C'est une initiative qui exige de longues années de travail. Je vois beaucoup d'autres possibilités, notamment la communauté andine, le CARICOM, la République dominicaine, l'Union européenne et la Corée. C'est une longue liste de pays et de régions avec lesquels nous envisageons apparemment de conclure des accords de libre-échange. Je trouve que nos efforts sont un peu trop dispersés.

**Le président:** Monsieur Pearson, vous vouliez ajouter quelque chose?

**M. Darrel Pearson:** Une brève observation, monsieur le président.

Le Conseil du commerce de détail appuierait toute initiative qui aiderait à ouvrir des marchés pour permettre aux détaillants de s'approvisionner pour offrir à leurs consommateurs un vaste éventail de produits intéressants à des prix compétitifs. Nous voulons aussi renforcer le commerce responsable et nous croyons qu'en général, la tribune qui convient pour cela est multilatérale. Mais, cela dit, et sans vouloir répéter ce qu'on vient de dire, je suis d'accord avec les observations de M. Eyton, à savoir que nous devons choisir de manière très pointue les accords bilatéraux auxquels nous voulons consacrer de notre temps.

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

**M. Ted Menzies:** Pour faire suite à cela, j'ai trouvé très intéressant de vous entendre dire que la concurrence est saine. Nous avons entendu un certain nombre de témoins qui sont en faveur de... Je ne dirai pas de la protection, mais chose certaine, ils tiennent à se protéger contre des marchés concurrents. J'ai trouvé encourageant de vous entendre dire que nous devons chercher à importer ce que quelqu'un d'autre peut faire de manière plus efficiente, pour présenter cela en termes simples.

Pouvez-vous nous en dire plus long là-dessus? Je crois que c'est M. Pearson qui a fait cette observation. Je vous invite à nous en dire plus, car je crois que c'est une observation valable et que, trop souvent, les compagnies canadiennes cherchent à s'enfermer dans un cocon, au lieu de voir le potentiel qui s'ouvre à elles.

**M. Darrel Pearson:** C'est exactement ce que j'aurais dit.

**Mme Diane Brisebois:** C'est évidemment notre position également. Quand on se penche sur les importations et les exportations et le degré auquel les compagnies sont jugées sur leur performance, c'est intéressant de constater qu'en général, on a été assez dur pour les détaillants, alors qu'en fait, les détaillants sont devenus extrêmement habiles pour ce qui est de trouver des sources d'approvisionnement au Canada et à l'étranger et de comprendre les tendances du marché et la demande des consommateurs. Ce qui a été extrêmement frustrant pour les détaillants, je veux dire les détaillants canadiens, c'est que les initiatives vont plutôt dans le sens du protectionnisme, de sorte qu'au lieu de forcer et d'encourager une

petite compagnie manufacturière à mettre au point des produits de haut de gamme, par exemple, ou des produits qui pourraient répondre à la demande en terme de réétiquetage, pratique très répandue dans le commerce de détail, nous voyons beaucoup de ces petits détaillants, le secteur des bicyclettes en étant un parfait exemple, qui continuent de produire des articles courants.

C'est donc extrêmement important pour les détaillants de compter sur un marché intérieur solide, mais aussi d'avoir des programmes qui vont aider ces petits fabricants à mettre au point des produits de haut de gamme, ou tout au moins des produits qui sont en forte demande, par opposition à des articles courants.

Donc, oui, je crois pouvoir dire que nous sommes d'accord avec ce que vous venez de dire. Je l'ai seulement dit en un plus grand nombre de mots.

•(1645)

**Le président:** Nous devons passer à M. Paquette.

Monsieur Paquette, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Pierre Paquette (Joliette, BQ):** Merci, monsieur le président.

Merci pour vos présentations.

D'abord, pour ce qui est de la cohérence des politiques, nous sommes complètement d'accord sur ce que M. Comerford a soulevé. C'est d'ailleurs pour cela que nous nous étions opposés à la division du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. En effet, nous pensons que le pays ne peut pas avoir une politique étrangère sur le plan diplomatique et une autre sur le plan commercial, sans qu'elles soient cohérentes. Par exemple, si on veut aller dans un marché, il est évident qu'on sera plus ou moins bien reçus selon les alliances qu'on aura faites. Je pense que c'est extrêmement important. C'est pour cette raison que tous les partis d'opposition se sont opposés à cela.

M. Eyton a soulevé la question des visas. On demande des visas aux Brésiliens pour venir ici, et ils nous en demandent pour aller là-bas. D'ailleurs, pour y être allé plusieurs fois, je sais que cela coûte cher et que cela prend du temps au consulat à Montréal.

Du côté du Conseil commercial Canada-Chine ou du côté du Conseil de commerce Canada-Inde, est-ce une préoccupation? Plusieurs personnes sont venues nous dire, en particulier en ce qui concerne les investisseurs chinois ou indiens, qu'ils avaient beaucoup de difficulté à obtenir des visas pour entrer au Canada à titre d'investisseurs. C'est comme si au Canada on n'avait pas pris conscience du fait qu'il n'y a plus que des investisseurs à l'étranger mais qu'il y a, dans ces marchés émergents, des gens qui investissent ici. On croit qu'ils viennent ici soit comme touristes — et on a peur qu'ils ne repartent pas — ou comme travailleurs, alors que ce n'est pas le cas.

J'ai souvent soulevé le cas suivant devant le comité. Il y a un Chinois qui est prêt à investir plus de 100 millions de dollars à Drummondville. Or, il attend son visa depuis 6 mois et il ne peut pas venir voir de quoi a l'air Drummondville, de quoi auraient l'air son terrain et son usine. On risque donc de perdre cet investissement.

Pour l'Inde, j'imagine qu'on vous a fait part de difficultés aussi. Avez-vous fait des représentations à cet égard? Avez-vous des solutions à offrir? Quand on parle au ministre Volpe, il nous renvoie toujours à la politique canadienne de sécurité, mais cela ne mène nulle part. Je me demandais si vos deux conseils avaient des idées à nous suggérer. Je pense que cela devra être un point important du rapport que l'on aura à soumettre.

[Traduction]

**Mme Margaret Cornish:** Je n'ai pas de solution à offrir, mais je peux dire que c'est—le mot « humiliant » est peut-être un peu trop fort—disons extrême. Il y a des exemples de gens extrêmement haut placés, autant dans le monde des affaires que dans le monde gouvernemental, ce qui est un peu plus gênant, dont les demandes de visa sont refusées, et l'on a alors tendance à hausser les épaules en se disant, ma foi, ils auraient dû présenter leur demande plus tôt. Le consul général à Toronto a dit qu'environ 50 p. 100 des demandes étaient refusées. Ils ont fait un suivi et 50 p. 100 des demandes pour lesquelles on a fait un suivi sont refusées. Eh bien, comment peut-on faire des affaires avec des gens quand 50 p. 100 d'entre eux se voient claquer la porte au nez? Ce sont des demandes dans le domaine des affaires, et je ne sais donc pas...

En même temps, je crois les gens de l'ambassade quand ils disent que la fraude est remarquablement élevée. J'ai même entendu une histoire assez drôle. Leur degré de fraude est remarquable pour ces demandes. Je suppose qu'ils craignent de ne pas avoir de visa, alors ils inventent des documents et présentent une demande. J'ignore quelle est la solution, mais c'est assez renversant.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Imaginons une entreprise qui est installée depuis quelques années, qui a un bon dossier et dont un représentant est déjà venu deux ou trois fois. Il pourrait y avoir des procédures accélérées, ce que j'appelle un *fast track*.

[Traduction]

**Mme Margaret Cornish:** Les Américains ont un processus accéléré. C'est une très bonne idée.

• (1650)

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Si jamais vous avez des idées à cet égard ou de la documentation, il serait intéressant que vous les fassiez parvenir au greffier, car nous devons proposer des solutions. Par exemple, au Québec, il y a plus de 2 500 investisseurs chinois qui attendent que leur dossier soit traité.

[Traduction]

**Mme Margaret Cornish:** Proposons de créer un processus accéléré. Que tous ceux qui sont en faveur lèvent la main.

**M. Gary Comerford:** Je suis entièrement d'accord avec Margaret. J'ai utilisé dans mon mémoire la formule suivante : faisons comme si la Chine et l'Inde étaient des partenaires commerciaux importants pour nous.

Je ne veux pas commenter la politique gouvernementale et l'activité frauduleuse qui peut arriver. Mais même quand, par exemple, je remets à quelqu'un une lettre sur mon papier à en-tête, avec ma signature, et que je me porte garant de la personne en question, il n'est pas toujours certain que la demande sera approuvée rapidement. Nous avons des activités en Chine et en Inde. C'est donc vraiment une question d'attitude et, croyez-moi, cela a des conséquences profondes. Quelqu'un finira par émettre ce visa. Si quelqu'un agit comme s'il voulait faire des affaires, il finira par l'obtenir.

Je pourrais peut-être vous raconter une histoire. Kumar Birla est mon associé en Inde et c'est l'un des hommes d'affaires les plus prestigieux en Inde. Il a récemment acheté une autre usine de pâte au Nouveau-Brunswick, c'est sa deuxième. Quand le président de l'Autriche est allé en Inde, il a passé un après-midi avec lui, il lui a consacré tout un après-midi. Les portes étaient ouvertes : nous

sommes prêts à faire des affaires avec vous, nous voulons que vous veniez chez nous. Cela a assez profondément impressionné M. Birla qui, comme je l'ai dit tout à l'heure, a des capitaux en masse et peut les investir là où il veut. Un jour, il a décidé d'acheter une usine de pâte au Canada parce qu'elle était à vendre et il l'a achetée. Kumar est allé là-bas il y a deux semaines. C'est aussi simple que cela. Il pourrait faire cela chaque semaine pendant toute une année au Canada, s'il le voulait. Les gens qui représentent des maisons d'affaires aussi puissantes doivent être bien traités.

Les États-Unis, du moins du point de vue indien, semblent être encore pires. Je ne suis pas certain que le processus accéléré fonctionne vraiment, du moins pour les Indiens. Ils sont actuellement en train de mettre en place des processus qui sont vraiment draconiens. J'insiste sur le fait que c'est une occasion pour nous. Si les États-Unis choisissent d'avoir une telle politique, c'est leur affaire.

Il doit y avoir moyen d'attirer chez nous ces gens d'affaires qui ont souvent fait leurs études au Canada et acquis leur formation en Amérique du Nord. Nous avons de la difficulté à leur faire obtenir un visa en 24 heures. Cela devrait être la norme. Nous devrions respecter cette norme. Voilà qui serait agir comme si nous voulions vraiment faire des affaires avec eux.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Je m'adresse maintenant à l'Association canadienne des Importateurs et exportateurs et au Conseil canadien du commerce de détail. Quelques témoins nous ont dit que les crédits fiscaux pour les opérations à l'étranger ne tenaient pas compte des nouvelles réalités. Je ne sais pas si, de votre côté, vous voudriez suggérer des modifications sur le plan fiscal.

**Mme Diane Brisebois:** Voulez-vous dire en tant qu'importateurs?

**M. Pierre Paquette:** Ils nous ont mentionné, par exemple, que le fait de se déplacer d'un pays à l'autre pour faire des affaires ou encore pour faire de l'importation ne leur permettait pas de profiter de la totalité des crédits d'impôt auxquels ils avaient droit. Selon ce que j'ai compris, ils nous ont dit que c'était comme si le régime fiscal était pensé en fonction d'une année financière complète. Or, comme ils faisaient des sauts de puce dans différents pays...

Le régime fiscal canadien vous pose-t-il des problèmes à cet égard?

**Mme Diane Brisebois:** Il se peut très bien qu'il y ait un problème, mais malheureusement on n'en a pas discuté avec les membres de notre association qui font de l'importation. Alors, d'après moi, ce n'est pas une grande priorité.

**M. Pierre Paquette:** Selon eux, comme des comparaisons sont faites d'une année à l'autre et qu'il leur arrive de faire des affaires dans des pays différents d'une année à l'autre, ils n'arrivent jamais à avoir la totalité des déductions fiscales prévues à la Loi de l'impôt sur le revenu. Si jamais vous avez...

**Mme Diane Brisebois:** ...des recommandations ou des suggestions, cela me fera plaisir de les partager.

**M. Pierre Paquette:** Il faut s'assurer que le système fiscal réponde aux nouvelles réalités.

Si le temps le permet, j'aimerais poser une dernière question à M. Eytou.

[Traduction]

**Le président:** Il vous reste une minute et demie.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Vous dites que le Canada devrait peut-être entreprendre des négociations avec le Mercosur. Or, le Mercosur est quand même une organisation relativement faible. Sur papier, c'est très beau, mais la dernière fois que je suis allé au Brésil, les autorités brésiliennes — Lula venait de prendre le pouvoir — disaient qu'elles n'étaient pas très pressées de passer à la Zone de libre-échange des Amériques parce qu'elles voulaient d'abord consolider le Mercosur. C'était après la crise en Argentine.

Pensez-vous qu'il serait préférable pour nous d'entreprendre des négociations avec le Brésil ou avec le Mercosur, compte tenu de ce que représente en réalité le Mercosur?

• (1655)

[Traduction]

**M. Anthony Eyton:** Vous avez tout à fait raison, monsieur Paquette, le MERCOSUR traverse actuellement une très mauvaise passe et pour les raisons que vous avez mentionnées : les problèmes en Argentine. Et les Argentins se plaignent que les Brésiliens commencent à dominer certains secteurs de leur marché, ce qui ne leur plaît guère.

Les choses ne vont pas bien à l'heure actuelle, mais je dois dire que les chefs de gouvernement continuent de se rencontrer. Les réunions ordinaires continuent d'avoir lieu au niveau ministériel et ils ont encore un programme très ambitieux. Je pense que c'est un mécanisme d'autocorrection. Le MERCOSUR est une entreprise extrêmement ambitieuse. Le MERCOSUR est censé devenir quelque chose comme l'Union européenne, une union douanière à part entière. C'est très ambitieux. Ils n'en sont pas encore là et il faudra peut-être encore 15 ans pour y arriver, mais je crois qu'il y a une volonté politique dans les quatre pays qui constituent le noyau du MERCOSUR. Il y a la volonté politique d'y parvenir.

Les progrès se font donc par à-coups et, à l'heure actuelle, tout se passe un peu au ralenti et ils éprouvent des problèmes, mais je crois que c'est une organisation viable à long terme. Quant à savoir si nous devrions entreprendre des négociations avec le MERCOSUR par opposition au Brésil, par exemple, je ne crois pas que nous ayons ce choix. Je ne pense pas que le Brésil voudrait conclure un accord bilatéral avec nous. Il préférerait que leurs négociations commerciales passent par le MERCOSUR, qui est une organisation qu'ils sont profondément convaincus de pouvoir dominer et ils ne veulent pas nécessairement que le MERCOSUR englobe tous les autres pays avec lesquels ils négocient des ententes accessoires, des ententes conférant le statut d'associé.

Leur programme commercial est beaucoup plus étendu que le programme commercial canadien. Je me plains que le programme commercial canadien est trop dispersé, mais celui du MERCOSUR l'est encore bien plus. Je pense qu'ils doivent aussi se concentrer un peu plus. Quand j'examine les pourparlers exploratoires du MERCOSUR, ils ont des entretiens exploratoires avec le Canada, avec l'Amérique centrale, avec la Corée, le Japon, la Chine, le CARICOM et Israël. De plus, ils négocient actuellement avec la ZLEA, l'UE, le Mexique, l'Égypte, l'Inde, le Maroc et l'Union douanière d'Afrique australe. C'est un programme très ambitieux et nous n'en sommes que l'un des nombreux éléments.

Mais je ne crois pas que nous ayons le choix. Je pense que nous devons prendre très au sérieux cette négociation potentielle avec le MERCOSUR, parce que je ne crois pas que nous ayons l'option d'ouvrir des négociations bilatérales avec le Brésil. Je ne pense pas que les Brésiliens soient intéressés.

**Le président:** Merci.

Nous allons passer à Mme Jennings.

Madame Jennings, vous avez la parole.

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

J'ai particulièrement apprécié la présentation du Conseil canadien du commerce de détail. Vous dites que vous membres clients sont d'importants importateurs et vous lancez un avertissement à notre comité et au gouvernement de faire très attention quand nous envisageons de prendre des mesures en cas de conflit pour aider nos compagnies à avoir accès à un marché d'exportation, étant donné les conséquences négatives possibles que cela peut avoir sur nos compagnies canadiennes qui sont en fait importatrices plutôt qu'exportatrices, comme c'est le cas dans le commerce de détail.

Vous avez donné l'exemple du secteur des bicyclettes et vous dites que c'est le cas classique d'un secteur que le gouvernement canadien a appuyé, ou plutôt qu'il a pris des mesures protectionnistes qui n'ont rien fait d'autre que de protéger une industrie inefficace. Pourriez-vous donner de plus amples explications à notre comité? Quelle est l'ampleur du secteur de fabrication de bicyclettes au Canada? Depuis combien de temps existe-t-il? Et quel en a été l'impact?

**M. Darrel Pearson:** Oui, je vais répondre à la question.

L'industrie de la bicyclette a d'abord bénéficié d'une protection antidumping à partir de 1978, et ensuite de nouveau après une brève interruption de cinq ans à partir de 1992 jusqu'à aujourd'hui. Il y avait trois compagnies et il n'y en a plus que deux : une dans la province que Mme Jennings représente et une en Ontario. L'industrie de la bicyclette n'a pas nécessairement utilisé cette protection pour prendre de l'expansion afin d'exporter ou de devenir plus efficace ou efficiente. Aujourd'hui, elle demande maintenant une mesure de sauvegarde qui ajouterait une protection additionnelle, en plus de la protection antidumping, et qui imposerait des droits de rétorsion contre nos exportations existantes, ce qui les mettrait en péril.

• (1700)

**L'hon. Marlene Jennings:** Mais Mme Brisebois disait que ces gens-là fabriquaient essentiellement des articles courants, que le gouvernement canadien doit veiller, quand il prend des mesures protectionnistes, de ne pas le faire pour des producteurs d'articles courants. Pouvez-vous nous expliquer cela davantage? Je crois comprendre, mais c'est simplement pour éclairer les membres du comité et les Canadiens qui suivent nos travaux.

**Mme Diane Brisebois:** Le comité s'interrogeait tout à l'heure sur nos recommandations. Il est certain que si un fabricant du Canada se voit accorder une certaine protection ou des mesures de sauvegarde, il doit y avoir des lignes directrices quant aux raisons de ces mesures et ce qu'on attend de ce fabricant.

Dans ce cas particulier, le secteur de la bicyclette, c'est très triste, parce qu'il y a en Amérique du Nord une demande pour un produit de haut de gamme. Beaucoup d'entre vous savent certainement, surtout si vous avez de jeunes adolescents, que l'on peut acheter de nos jours des bicyclettes qui coûtent jusqu'à 6 000 \$ ou 7 000 \$. Il n'y avait aucun fabricant qui répondait à cette demande en Amérique du Nord. Cela aurait été un parfait exemple pour ces deux ou trois fabricants du Canada qui auraient pu fabriquer ce produit au lieu de continuer à fabriquer des produits qui se situent dans une catégorie que nous qualifions d'articles courants, qui affrontent la concurrence mondiale.

Paradoxalement, après tellement d'années de protection, nous avons aujourd'hui un fabricant de bicyclettes de Taïwan, rien de moins, qui fabrique des bicyclettes de haut de gamme, et nos détaillants spécialisés ainsi que les chaînes de magasins d'articles de sport achètent maintenant à Taïwan ces bicyclettes très coûteuses que l'on aurait pu acheter au Canada.

Par conséquent, ceux qui croient que les produits importés sont seulement des articles courants qui se vendent bon marché sont mal informés. Deuxièmement, je crois que le gouvernement n'a pas offert suffisamment d'encouragement pour s'assurer que ce fabricant soit prospère et survive longtemps.

**L'hon. Marlene Jennings:** Je vous remercie beaucoup pour ces précisions.

J'aurais maintenant deux ou trois questions à poser à nos autres témoins.

Vous avez abordé plusieurs points, notamment le fait que oui, c'est une bonne chose que le Canada concentre ses efforts et ses priorités sur certains marchés autres que celui des États-Unis sur lesquels il souhaite consacrer ses ressources. Moins il y en aura, mieux ce sera, c'est du moins ce que j'ai compris de vos présentations. Deuxièmement, étant donné que le Canada a décidé de concentrer ses efforts sur la Chine, le Brésil et l'Inde, ce sont d'excellents choix, à votre avis. Il s'ensuit que le Canada doit être cohérent, ce qui veut dire que lorsque le Canada investit des ressources, financières ou sous forme de programmes, etc., ou des ressources humaines, il doit concentrer tous ses efforts sur ces trois pays-là.

Ai-je raison là-dessus?

• (1705)

**M. Anthony Eyton:** Vous avez raison.

**M. Gary Comerford:** C'est cela.

**L'hon. Marlene Jennings:** Très bien.

L'autre argument que vous invoquez est qu'étant donné que notre économie est en grande partie impulsée par les petites et moyennes entreprises, et étant donné que pour pénétrer ces marchés-là, surtout la Chine et l'Inde, quoique peut-être moins le Brésil, mais M. Eyton pourrait certainement nous donner davantage de renseignements là-dessus, il faut énormément d'information sur le pays, la culture et les gens, sur la manière dont ils pensent et font des affaires. Il faut donc faire beaucoup de travail préliminaire et les petites et moyennes entreprises n'ont normalement pas les ressources voulues pour s'en charger. Le gouvernement devrait donc être en mesure d'essayer d'aider le secteur, les compagnies qui travaillent dans un secteur, à mettre sur pied des conseils comme le vôtre qui se chargent de ce genre de travail, par exemple, mais deuxièmement, le gouvernement devrait aussi fournir des programmes qui permettraient à ces compagnies, quand elles décident de se lancer, de s'y implanter solidement pendant les cinq ou dix années qu'il faudra, peu importe combien, pour établir des relations commerciales solides, signer des contrats et commencer à faire des affaires.

Je crois comprendre que cela n'existe pas vraiment. Des témoins nous ont dit que EDC est vraiment utile pour les compagnies qui exportent, mais la période de remboursement arrive trop vite. Est-ce également votre avis? Cette question s'adresse à vous tous.

**M. Gary Comerford:** En bref, oui.

Si vous me le permettez, je voudrais revenir à une question sur le commerce bilatéral et multilatéral. Je vois les choses différemment. Je commence par me demander où je veux faire des affaires. Et si nous décidons vraiment que c'est en Chine, en Inde et au Brésil, si

nous trouvons que ce sont les trois pays prioritaires et que nous sommes décidés à remuer ciel et terre pour que cela arrive, alors je dois demander quel type d'accord commercial est nécessaire. Je suis en faveur de tout ce qui est nécessaire. Parfois, c'est unique et taillé sur mesure, d'autres fois on peut prendre des mesures de portée plus générale dont on peut bénéficier.

Au sujet des petites et moyennes entreprises, les grandes entreprises ont les ressources financières voulues. J'ai probablement fait plus de 20 voyages en Inde avant que nous ayons signé une entente de coentreprise. La Sun Life avait la capacité financière pour se faire. Pourtant, il y a deux semaines, quand le ministre a fait une tournée, il fallait payer des droits qui s'élevaient je crois à 2 500 \$, ce qui n'est pas une grosse somme d'argent pour beaucoup. Mais pour quelqu'un qui dirige une PME, quand on lui demande de payer des droits de 2 500 \$ pour une activité de deux jours, peut-être trois, alors qu'il faut payer en plus l'avion, l'hôtel et autres menus frais, c'est beaucoup d'argent.

**Le président:** Qu'est-ce qu'on obtient pour 2 500 \$?

**M. Gary Comerford:** C'était les droits d'inscription pour faire partie de la mission commerciale.

Et je ne suis pas contre. On en a certainement pour son argent. Je n'en disconviens pas. Mais c'est bien possible qu'au lieu de subventionner en fin de compte—je suis libre-échangiste—quelqu'un pour qu'il puisse aller en Inde, en Chine et au Brésil, pour qu'il puisse aller sur place et se promener et comprendre l'économie... Et pas seulement une fois; il faut y aller souvent. Quand on y va pour la première fois, la première réaction est souvent de dire : « Seigneur, il n'est pas question que je fasse des affaires ici ». Mais après avoir gratté un peu sous la surface, après avoir compris les possibilités qui s'offraient, après qu'on ait cessé de vouloir importer sa culture d'origine, on peut connaître beaucoup de succès.

Comment le gouvernement peut-il encourager cela? Que doit faire le gouvernement pour provoquer cette liaison?

Je crois que les conseils commerciaux sont votre meilleur ami. Nous sommes tous à court de ressources. Nous nous débattons tous chaque jour pour trouver les ressources minimales nécessaires pour faire notre travail. J'en reviens aux mots que j'ai déjà utilisés : un partenariat, qui ferait que ces conseils ne seraient pas à la merci des entreprises; ils ont leur raison d'être. Nous avons besoin d'aide. Si je peux réussir à transmettre un seul message aujourd'hui, c'est que nous avons besoin d'aide. Nous avons besoin de votre aide et de vos politiques, mais très franchement, ces dollars d'aide financière peuvent nous faire faire un bon bout de chemin. Nous en avons généralement beaucoup pour l'argent que nous dépensons.

**Mme Margaret Cornish:** Le conseil n'obtient pas une aide directe. Chaque conseil a des exigences différentes. Je suis en faveur que ce soit coûteux d'aller en Inde ou en Chine. On est aussi bien de faire le tri dès le départ. Ou bien les gens ont l'argent voulu... mais ce n'est pas une question d'argent. Il faut avoir le désir d'entrer sur ce marché. Le gouvernement ne peut pas le faire. Essentiellement, il faut que ce soit les compagnies individuellement. On peut seulement créer l'environnement leur permettant d'y aller.

**Mme Margaret Vokes:** Je veux seulement dire qu'en Inde, il y avait auparavant un service que les missions à l'étranger offraient aux compagnies, et qui consistaient à mettre sur pied un programme d'affaires et organiser les réunions. Les missions ne font plus cela. Elles n'organisent plus de rencontres pour les compagnies. Je suppose que les gens sont tellement occupés qu'ils n'ont plus le temps de le faire.



Alors comment une compagnie qui veut se lancer dans un nouveau marché va-t-elle se débrouiller? Ils ne connaissent personne; ils ne savent rien. On peut toujours aller discuter avec un délégué commercial canadien dans l'une des missions à l'étranger, mais cela ne va pas donner d'informations précises sur le marché, et il faut un soutien logistique sur le terrain. Le conseil adorerait faire cela. Nous aimerions beaucoup être en mesure d'offrir ce service. Nous voulons une représentation en Inde et nous pouvons offrir un service à toutes les entreprises canadiennes.

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

Combien de temps me reste-t-il? J'ai une autre question.

**Le président:** Vous avez pris plus de 11 minutes, madame Jennings. Nous avons le temps de faire un deuxième tour.

**L'hon. Marlene Jennings:** Très bien, je vais garder ma question pour le deuxième tour et je vais entendre tout de suite M. Eyton.

• (1710)

**Le président:** Si je peux me permettre de poser ma question, avant d'aborder le prochain tour...

**L'hon. Marlene Jennings:** Il ne va pas vous couper la parole, monsieur Eyton, il va me couper la parole à moi.

**Le président:** Eh bien, je pense que nous avons été assez généreux question temps, mais avant d'aller à M. Menzies...

**L'hon. Marlene Jennings:** M. Eyton a quelque chose à dire.

**Le président:** Je vous en prie, monsieur Eyton.

**M. Anthony Eyton:** Je veux seulement répondre à Mme Jennings.

Dans la mesure où l'argent est rare, je voudrais qu'on l'investisse dans un programme de remplacement du PDME.

Les pratiques commerciales brésiliennes sont très semblables aux nôtres. C'est une culture étrangère et une langue étrangère, mais autrement, leurs écoles commerciales et leurs écoles de génie ont été fondées par des Canadiens qui travaillaient à un moment ou l'autre chez Brazilian Traction. Par conséquent, leur législation, leur manière de procéder en affaires, leur façon de conclure des marchés... Il n'est pas nécessaire de passer cinq ans pour conclure un marché au Brésil. Cela ressemble beaucoup plus au milieu des affaires d'Amérique du Nord.

Compte tenu de cela, j'aimerais beaucoup qu'on remette sur pied un programme semblable au PDME, quelque chose qui aiderait à absorber la moitié des coûts en cause dans certains efforts de marketing de la part d'une compagnie canadienne qui veut s'implanter au Brésil—et ce serait remboursable. Ce ne serait pas un subside. Cela ne serait pas visé par les sanctions imposées par l'OMC en cas de subsides. Mais ce serait certainement un encouragement pour une compagnie canadienne qui veut aller conclure des affaires au Brésil et l'affaire pourrait être conclue en deux ou trois visites.

**Le président:** Je me permets d'intervenir avant de donner la parole à M. Menzies. Ma question et mon observation s'inspirent de la question à laquelle on vient de répondre, madame Cornish.

Il y a un instant, vous avez parlé de soutien. Nous avons entendu devant notre comité des intervenants représentant des associations commerciales Canada-Chine qui nous ont fait quelques observations très pertinentes. Ils ont notamment dit qu'ils adorent faire des affaires avec le Canada. Ils sont bien reçus, bien reconnus, etc. Mais ils craignent que plusieurs initiatives canadiennes dans ce marché devaient passer par des représentants des États-Unis, peut-être parce que les personnes en cause n'avaient pas la capacité ou les contacts

ou quoique ce soit. Je trouve que cela corrobore ce que vous avez dit tout à l'heure, à savoir que vous n'êtes pas d'accord pour donner une aide à une compagnie qui veut s'implanter sur un nouveau marché comme la Chine ou un marché émergent comme la Chine ou l'Inde.

Votre déclaration m'a rendu perplexe et je ne sais trop qu'en penser. Peut-être pourriez-vous préciser cela à mon intention, parce que d'une part, vous dites que ce n'est pas nécessairement le gouvernement qui doit agir, mais plutôt les entreprises elles-mêmes. En fait, vous avez dit d'une part que le gouvernement n'a aucun rôle à jouer, ou en tout cas un rôle restreint, et d'autre part vous dites qu'il y a un rôle que le gouvernement doit jouer. Pouvez-vous préciser? Il me semble avoir entendu deux points de vue différents.

**Mme Margaret Cornish:** Eh bien, j'essaie seulement de...

**Le président:** Ou bien j'ai compris deux choses différentes.

**Mme Margaret Cornish:** Faire des affaires en Chine ou dans l'un ou l'autre de ces pays, c'est quelque chose que les entreprises doivent faire. Les gouvernements peuvent créer l'environnement. Je suis désolée si cela vous semble contradictoire, mais j'essaie simplement de faire observer que le gouvernement doit comprendre qu'il lui incombe seulement de créer l'environnement. Vous ne pouvez pas pousser les entreprises à le faire.

Nous avons déjà une culture des affaires plutôt passive pour ce qui est des possibilités internationales. Je sais que vous avez peu de ressources et que vous devez les utiliser judicieusement...

**Le président:** Non, mais vous avez dit, si je peux me permettre, que peu importe où l'on va, on peut toujours obtenir des rendez-vous. Êtes-vous en train de dire à notre comité que vous pouvez aller n'importe où et organiser vous-même les rencontres nécessaires?

**Mme Margaret Cornish:** Non, je dis que le Conseil Canada-Chine correspond exactement à la situation que Margaret vient de décrire. Elle dit que le service des délégués commerciaux du Canada n'a pas le temps d'organiser des rendez-vous pour les gens d'affaires, alors nous nous en chargeons. C'est l'un des services que rendent nos six bureaux en Chine. Cela ne veut pas dire que l'ambassade ne fait pas une foule de choses utiles pour les entreprises en Chine.

**Le président:** Vous avez dit par ailleurs que—je vais répéter vos propos—les ministres rencontrent des gens, les ministres font ceci et cela, les ministres prennent des arrangements... Autrement dit, les ministres ou les représentants du gouvernement jouent des rôles très importants et tout cela fait partie de l'investissement—d'après ce que j'ai compris de vos propos—les conditions climatiques et tout le reste, c'est le rôle que le gouvernement va jouer?

**Mme Margaret Cornish:** C'est ça.

**Le président:** Merci.

Allez-y, monsieur Menzies.

Je m'excuse, je n'ai pas pris de votre temps.

**M. Ted Menzies:** Je vous en prie. J'ai souvent le sentiment que vous n'avez pas votre juste part quand nous faisons des tours de questions et je suis certain que vous avez un esprit tout aussi curieux que nous tous.

On a parlé un peu de mesures de sauvegarde. Je voudrais obtenir vos opinions. Les négociations à l'OMC portent en grande partie sur des questions d'accès aux marchés pour des produits autres qu'agricoles. Je pense, monsieur Pearson, que vous avez peut-être évoqué l'importance de l'accès aux marchés.

Quelle est l'importance des tarifs auxquels sont confrontées les compagnies avec lesquelles vous faites affaires, et pour les mesures spéciales de sauvegarde, quels mécanismes de règlement des différends sont en place et sont-ils satisfaisants? Vos compagnies sont-elles en mesure de composer avec les questions de ce genre?

• (1715)

**M. Darrel Pearson:** Eh bien, à l'heure actuelle, il n'y a aucune mesure de sauvegarde en place. À nos yeux, le secteur de la bicyclette peut devenir le déclencheur d'une avalanche de mesures de sauvegarde parce qu'il établirait un seuil qui, s'il devient un précédent, serait facile à dépasser. Donc, les inquiétudes exprimées ici au sujet des mesures de sauvegarde commencent avec les bicyclettes, en fait. Si ma mémoire est fidèle, la demande d'allègement tarifaire est en l'occurrence fondée sur une surtaxe supérieure à 50 p. 100 ou un contingent tarifaire qui créerait en fait un régime de quota, c'est-à-dire qu'un volume serait permis à un tarif normal, après quoi, un tarif contraignant et punitif interviendrait. Ce serait même pire qu'un tarif de 50 p. 100, si vous voulez.

**M. Ted Menzies:** C'est ce à quoi nous sommes exposés dans le dossier de l'accès au marché agricole...

**M. Darrel Pearson:** En effet.

**M. Ted Menzies:** ... et cela va bien au-delà des chiffres que vous évoquez. Je reconnais donc les préoccupations et surtout si vous craignez que ce ne soit que le début, alors j'ai de vives inquiétudes.

**M. Darrel Pearson:** Si cela n'est pas tué dans l'oeuf, si une position n'est pas adoptée dans une affaire comme celle-là, alors je peux facilement voir d'autres secteurs industriels moins prospères, si l'on peut dire, adopter la même position et présenter des demandes du même genre, jusqu'à ce que l'on soit confronté à une avalanche de demandes. Si vous vous écrasez sur celles-ci, vous n'auriez vraiment aucune raison de refuser une aide dans la plupart des autres cas. Et en tant que fournisseurs de produits de consommation, les détaillants sont vraiment inquiets à ce sujet parce que cela crée un problème sur le plan de leur capacité d'obtenir l'éventail voulu de produits, d'être compétitifs et non pas seulement ici au Canada où ils créent des emplois, mais sur la scène internationale, en termes d'achat outre-frontière. Cela a donc des répercussions immenses dans le secteur du détail.

L'expérience que vous avez évoquée, celle des produits laitiers, est très révélatrice. Nous avons effectivement, comme vous le savez, éliminé les quotas et les avons remplacés par des contingents tarifaires, qui sont en fait des quotas. Le seul résultat a été l'absence de compétitivité et la difficulté de trouver de nouveaux débouchés pour les Canadiens. Dès que l'on commence à se replier sur soi-même, et c'est ce que l'industrie de la bicyclette a toujours fait, dès que l'on commence à refuser de tirer profit des possibilités qui s'offrent dans un marché mondial en s'enfermant dans ses propres frontières, on est perdant.

**M. Ted Menzies:** Nous en avons pour les graines oléagineuses exportées au Japon. Il y en a beaucoup d'exemples. Une fois qu'on commence à faire cela, on est sur une pente glissante.

Quelqu'un d'autre a-t-il des commentaires là-dessus? Je sais qu'il y a aussi des tarifs au Brésil.

**M. Anthony Eyton:** J'ai déjà été président du conseil du TCCE et...

**Mme Diane Brisebois:** Nous avons coutume de plaider devant ce tribunal et j'espère donc que votre commentaire sera très favorable.

**M. Anthony Eyton:** Je veux dire qu'une industrie canadienne peut demander des mesures de sauvegarde en application de la loi.

Ce qui est bien, dans les affaires de droits compensateurs pour cause de subsides, ou dans les affaires de dumping, c'est que les secteurs industriels qui parrainent de telles enquêtes ont le droit, aux termes de la loi, de bénéficier d'une protection s'ils sont effectivement lésés. Mais quant aux mesures de sauvegarde, en définitive, c'est au ministre des Finances et au gouvernement en place qu'il incombe d'en décider. Tout ce que le TCCE peut faire dans une affaire de sauvegarde, c'est de réunir l'information et de rédiger un rapport qui est ensuite acheminé au ministre des Finances pour que celui-ci prenne une décision.

Dans le cas de l'acier, dernière en date des affaires de sauvegarde au Canada, l'industrie sidérurgique canadienne a plaidé de façon très convaincante en faveur d'une mesure de sauvegarde, reflétant ce qui s'était déjà passé aux États-Unis. Dans cette affaire, après avoir branlé dans le manche, le gouvernement a fini par décider de ne pas imposer de mesures de sauvegarde contre l'acier.

On peut donc croire que ce sera la même chose dans l'actuelle affaire des bicyclettes.

• (1720)

**Mme Diane Brisebois:** C'est très possible que nous adoptions cette position.

**M. Darrel Pearson:** Je trouve toutefois que c'est important. La raison pour laquelle nous avons soulevé la question ici, et aussi ailleurs, pour ne pas vous le cacher, c'est que, comme M. Eyton le signale, c'est en fin de compte une décision politique.

**M. Ted Menzies:** Et quel dossier commercial ne l'est pas?

**M. Darrel Pearson:** Les affaires de dumping sont politiques, mais les affaires commerciales dont nous parlons sont des procédures juridiques.

**Le président:** Je veux rappeler à nos invités que nous en sommes au deuxième tour et que les intervenants ont donc cinq minutes chacun et non pas dix comme au tour précédent.

Allez-y. Je l'ai autorisé à poser une très brève question et à entendre une très brève réponse.

**M. Ted Menzies:** Je voudrais un bref commentaire sur la fiscalité, si possible. Que pourrions-nous changer au régime fiscal pour que les entreprises canadiennes soient compétitives, ou bien sommes-nous déjà à un niveau compétitif?

**Le président:** Si j'avais su, je ne l'aurais pas autorisée.

Une brève réponse d'une seule personne.

**M. Dwayne Wright:** Ce n'est pas une question qui préoccupe beaucoup nos membres.

**Le président:** Bien.

Monsieur Paquette.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Je voudrais partager une réflexion avec M. Eyton. Le Brésil est un bon exemple de ce je veux souligner.

Au Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international, nous avons reçu un témoin — malheureusement, je ne me rappelle pas son nom — qui nous a expliqué que la plupart des pays européens avaient une politique extérieure beaucoup plus cohérente. Cela fait en sorte que lorsque les socialistes prennent le pouvoir en France ou que les démocrates en font autant aux États-Unis, il y a une base plus solide de partage des grandes orientations. Il nous disait que le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international devrait peut-être avoir plus de pouvoir.

Au Brésil, il y a une présence d'organismes non gouvernementaux canadiens et québécois absolument hallucinante. Un organisme comme Alternatives, à Montréal, a beaucoup de notoriété. Lorsque j'étais à la CSN, la Confédération des syndicats nationaux, nous avions énormément aidé la CUT. Ce sont des exemples. Cependant, le gouvernement canadien ne semble pas conscient de la force que cela pourrait donner à l'ensemble de sa politique étrangère.

Par exemple, des organismes comme le Fonds de solidarité FTQ et le FondAction CSN ne sont pas capables de vendre un programme à l'ACDI pour aider les Brésiliens à mettre en place un fonds du même type, parce que c'est complètement coupé. À la lumière de ce que vous avez vu quand vous étiez sur place comme ambassadeur ou au cours de votre carrière dans le domaine des affaires étrangères, pensez-vous qu'il y aurait quelque chose à renforcer à cet égard. Il s'agirait peut-être d'utiliser davantage ce qu'on appelle la société civile pour avoir des liens privilégiés. Je prends l'exemple du Brésil parce que, comme je vous l'ai dit, j'ai pu constater que des organismes canadiens et québécois y avaient vraiment une certaine notoriété. Or, ce n'est pas du tout utilisé dans notre approche.

[Traduction]

**M. Anthony Eyton:** Peut-être bien que l'on pourrait engager plus efficacement la société civile pour mettre en place des fondations beaucoup plus solides pour les relations Canada-Brazil. Les Brésiliens sont très sensibles à cela. Il me semble que les Brésiliens sont très sensibles pour ce qui est d'encourager, par exemple, une organisation syndicale étrangère à exercer une influence étendue sur les questions syndicales à l'intérieur du Brésil. Ils ont certaines sensibilités à l'intervention étrangère dans leur société.

Cela dit, il y a place pour toutes sortes d'arrangements de collaboration. Il y a des choses que nous pouvons faire. Par exemple, il y a déjà des discussions sur la gestion des déchets et le développement portuaire. C'est une collaboration continue entre des particuliers brésiliens qui sont venus au Canada pour étudier nos ports ou encore la manière dont nous gérons nos déchets; et je suppose que l'inverse est également vrai, que des Canadiens sont allés là-bas. C'est un dossier très particulier. Leurs problèmes sont très semblables aux nôtres dans le domaine portuaire; le littoral du pays est semblable au nôtre; la gestion des déchets est un dossier qui préoccupe toutes les économies modernes; et ils ont donc décidé qu'ils avaient des choses à apprendre chez nous et on peut supposer que nos municipalités et nos gestionnaires portuaires ont décidé qu'ils avaient des choses à apprendre du Brésil. C'est donc un échange de bons procédés. C'est une manière de renforcer les bases pour mettre en place des relations beaucoup plus étendues et solides.

De même, nous avons un groupe bilatéral qui discute de science et de technologie de manière régulière. Je crains toutefois que ce soit probablement une délégation dirigée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et que les discussions sont donc plutôt générales et ne débouchent sur rien de tellement concret. Mais dans le domaine des sciences et de la technologie, en tout cas assurément les sciences et la technologie appliquées, il y a place pour des efforts de recherche menée en collaboration entre le Brésil et le Canada qui permettraient d'engager nos chercheurs et nos compagnies dans des projets réels et concrets qui auraient des applications tangibles dans d'importants secteurs de nos deux pays.

Si, par l'entremise de l'ACDI ou d'un autre organisme, nous pouvions injecter des fonds dans un programme de cette nature, afin de financer notre part du programme de recherche en collaboration, et si les Brésiliens finançaient leur propre part, il semble que ce serait alors des relations entre égaux. Là encore, ce serait une participation

plus poussée de la société canadienne dans la mise en place de bases solides permettant des relations plus étendues et plus étoffées. Il y a place pour des initiatives de ce genre, mais il faut que leur participation soit égale à la nôtre et que les deux groupes travaillent de concert sur un pied d'égalité.

Quand j'étais ambassadeur au Brésil, j'étais toujours préoccupé, quand d'importantes personnalités du Canada venaient au Brésil, de constater que ces gens-là semblaient avoir une attitude condescendante, celle-ci leur étant peut-être inspirée par la documentation qu'ils avaient lue dans l'avion. Je commençais toujours par les amener sur le toit de l'édifice FIESP, à Sao Paulo. Nous demandions à l'une des banques brésiliennes d'organiser un tour d'hélicoptère pour permettre à notre distingué visiteur d'admirer la ville du haut des airs. J'ai trouvé que c'était très utile pour s'assurer que le ministre ou autres dignitaires venus du Canada aient une meilleure compréhension de la puissance de l'économie brésilienne. Il suffit de passer quelques minutes dans un hélicoptère qui survole Sao Paulo pour se rendre compte qu'on a affaire à une économie sérieuse. On rapporte une célèbre boutade du président de Gaulle, qui aurait dit que le Brésil n'est pas un pays sérieux; au contraire, c'est un pays sérieux.

• (1725)

**Le président:** Il vous reste 30 secondes, si vous voulez en profiter.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Madame Jennings.

**Une voix :** C'est impossible de faire quoi que ce soit en moins de 30 secondes.

**Le président :** Vous pouvez faire une observation.

**L'hon. Marlene Jennings:** Ma dernière question porte sur l'immigration et les visas. Comme M. Paquette l'a dit, c'est une question que presque tous nos témoins qui ont traité des marchés d'exportation ont soulevée.

Dans ma circonscription, beaucoup d'entreprises sont exportatrices. Elles font aussi des affaires, signent des contrats avec des compagnies en Chine ou en Inde et une partie de leurs activités consistent en fait à faire fabriquer des produits là-bas, ou bien à obtenir des contrats là-bas pour fabriquer des composants dans ma circonscription. Comme M. Paquette l'a dit, une compagnie qui veut signer un contrat veut d'abord visiter les installations.

C'est intéressant; quand des visas ont été refusés et que je me suis renseigné auprès de la section des visas en Chine, par exemple, si les délégués commerciaux de là-bas s'étaient intéressés au dossier, il n'y avait pratiquement jamais le moindre problème pour obtenir le visa. C'est quand nos délégués commerciaux ne s'en étaient pas occupés qu'il y avait des problèmes, et pourquoi l'auraient-ils fait si la compagnie a déjà des activités dans une région ou un pays en particulier? La compagnie a son propre réseau, ses propres contacts, et ne va pas s'adresser à notre ambassade ou à notre consulat. C'est là que le problème surgit.

Vous avez abordé mon prochain point, monsieur Comerford, quand vous avez que même si vous signiez une lettre de soutien sur votre propre papier à en-tête, cela ne suffit pas toujours à faire pencher la balance. L'un des arguments qu'ont invoqués les compagnies dans ma circonscription est qu'elles n'ont jamais réussi à obtenir que la section des visas d'Immigration Canada leur donne une liste précise des documents requis pour obtenir un visa pour faire un voyage d'affaires dans un pays donné. Ne serait-ce pas la toute première mesure que devrait prendre Citoyenneté et Immigration? C'est peut-être différent d'un pays à l'autre, mais ils pourraient établir une liste de documents, pour que je puisse dire à mes compagnies : assurez-vous, avant d'envoyer la demande, d'avoir au dossier tous les documents dont vous savez qu'ils sont nécessaires. Ne serait-ce pas la première chose à faire?

Deuxièmement, une fois cela fait, il y a une analyse du risque dès la première demande. Si la personne réussit à franchir cette étape de l'analyse du risque, on examine ses antécédents. Cela veut dire que la première fois, il se peut que l'on doive attendre plus que 24 heures pour obtenir le visa; cela peut prendre deux mois, mais une fois approuvé et quand la personne est allée et revenue, à chaque demande subséquente, cela devrait prendre de moins en moins de temps pour l'obtenir.

• (1730)

**M. Gary Comerford:** Je pense que je dois apporter une précision, pour venir à la défense de notre ministère de l'Immigration, à certains égards, à savoir que quand j'écris une lettre, les choses se passent beaucoup mieux. Ce que je veux dire, c'est qu'il y a un protocole, comme vous le dites; s'il y a une lettre au dossier, cela aide. Les gens qui veulent faire des affaires ne savent pas toujours à qui s'adresser pour obtenir une lettre. Ils ne savent pas qu'une lettre donne des résultats. Nous faisons cela depuis maintenant neuf ans et nous avons donc mis au point un système qui fonctionne rondement. Donc, en toute justice, plus on donne d'éléments de preuve dans les déclarations... ça donne des résultats.

Quant à savoir si cela devrait prendre deux mois ou si ça devrait prendre encore seulement deux semaines, je suis d'avis que deux semaines, c'est encore beaucoup mieux que deux mois, mais je peux comprendre les problèmes.

Je pense donc qu'il est très important d'avoir un protocole spécifique. C'est ce qui est nécessaire et, si on peut le faire savoir, cela ne peut pas faire autrement que d'aider.

**L'hon. Marlene Jennings:** Mais ce devrait être standardisé. Si quelqu'un en Inde...

**M. Gary Comerford:** Si c'était standardisé, cela aiderait.

**L'hon. Marlene Jennings:** ... veut faire des affaires avec une entreprise canadienne et a de bonnes raisons de venir au Canada pour y faire des affaires, cette personne devrait pouvoir communiquer avec quelqu'un ou consulter la toile et constater que pour quelqu'un de l'Inde qui veut venir au Canada et qui demande un visa pour des gens d'affaires, voici la liste des documents à obtenir. Si, dans certains cas, ces documents doivent être notariés ou s'il faut des documents originaux, tout cela devrait être précisé, et ça ne l'est pas.

**M. Gary Comerford:** Eh bien, il y a de petits trucs qu'on peut apprendre. Par exemple, quand on fait des affaires, pour éviter ce genre de problème, on s'arrange souvent pour avoir de multiples visas d'entrée. Dans la lettre, j'écris habituellement que je connais personnellement la personne en question. J'accrédite cette personne; je dis qu'elle a de bonnes raisons de venir dans le pays. Je ne prends pas cela à la légère. Mais je précise « pour des visites multiples ».

J'utilise cette formule parce que cela réduit les tracas administratifs par la suite.

**Mme Margaret Cornish:** Juste une précision; l'idée d'un processus accéléré, c'est que lorsqu'une organisation commerciale ou l'ensemble de ses membres écrivent une lettre, la demande est acceptée; il y a alors...

**L'hon. Marlene Jennings:** Cela pourrait faire partie des documents exigés, par exemple. Mais que ce soit su à l'avance, voilà qui est important, d'après ce que me disent mes compagnies. On me dit que l'un de leurs clients a demandé un visa; ils ont fourni les documents A, B, C et D et ont obtenu le visa. Le client B, pour sa part, a demandé un visa et a fourni les mêmes documents, mais la demande a été refusée. « Ça fait deux mois qu'on travaille là-dessus et nous essayons de découvrir quel est le problème. On nous dit 'Nous ne pouvons pas vous le dire pour des raisons de confidentialité' ».

Je leur dis d'obtenir de leur client une autorisation écrite informant l'immigrant qu'ils ont...

**Mme Margaret Cornish:** Et ça marche?

**L'hon. Marlene Jennings:** Ça marche dans mon cas.

**Mme Margaret Cornish:** Je vais commencer à vous renvoyer des dossiers.

**M. Gary Comerford:** Pour moi, dans les affaires, une technique qui fonctionne, c'est l'étude des marchés; autrement dit, nous connaissons nos clients. Qu'il s'agisse du marché de la Chine, du marché indien ou du marché brésilien, j'aime bien comprendre en profondeur le mode de pensée des gens d'affaires du pays. Quelles sont leurs attentes? Il suffit de dépenser un peu d'argent pour faire de la recherche de base, pour comprendre pas seulement ce que nous disons ici devant un comité—nous planons parfois très haut—mais comprendre les gens qui sont vraiment sur place, sur le terrain, en contact quotidien avec la mine de charbon ou que sais-je; cela permet d'obtenir des faits. Je trouve que des recherches de ce genre nous aideraient tous à faire du meilleur travail.

**Le président:** En terminant, je tiens à vous dire qu'il y a eu très peu d'intervenants devant nous qui n'ont pas soulevé la question de l'immigration et la question des visas multiples. Mais il faut être deux pour danser le tango. Je sais bien que nous encourageons le système à apporter certains changements, comme Mme Jennings l'a proposé, et peut-être à standardisé la procédure, mais il incombe aussi aux demandeurs de l'autre bout du monde de s'assurer que leurs documents, comme quelqu'un l'a dit tout à l'heure... Ce n'est pas logique, si une compagnie réputée chez nous invite une personne d'un pays quelconque, qui représente une organisation réputée dans son pays, que la demande ne soit pas traitée de façon accélérée.

Je voudrais demander en terminant, au sujet de EDC, compte tenu des changements que nous apportons à nos échanges, notre commerce, etc., si vous pensez que cette organisation devrait peut-être avoir aujourd'hui un mandat plus étendu, à cause des transferts de technologie et de divers autres aspects. Peut-être l'organisation devrait-elle sortir de sa tour d'ivoire et—je dis cela dans un esprit constructif—rechercher d'autres moyens et méthodes d'appuyer les initiatives canadiennes, pour que nous puissions étendre nos activités dans certains de ces marchés dont vous avez parlé.

En terminant, au sujet des investissements étrangers, nous avons entendu d'autres témoins nous parler de leurs préoccupations—je vous invite à répondre très brièvement à cela. Ce que les gens veulent, quand ils prennent pied dans d'autres pays, c'est une protection, de s'assurer que leur investissement est... Et en cas d'appel, comment fera-t-on pour faire respecter les droits? Mettra-t-on en place un système très lourd et dans deux, trois ou cinq ans, faudra-t-il dépenser des sommes extraordinaires pour se protéger?

Que répondez-vous à cela?

● (1735)

**M. Gary Comerford:** Au sujet d'EDC, je pense que c'est au gouvernement d'en établir le mandat. Je dirai seulement que nous avons parfois du mal à trouver le mot juste. Est-ce du commerce? En fait, ce n'est pas seulement du commerce. Est-ce que la Sun Life fait du commerce? Nous avons aujourd'hui environ 12 000 personnes qui distribuent en Inde des cartes d'affaires de la Birla Sun Life. Je me rappelle d'avoir dit cela au ministre Axworthy : chaque emploi que nous avons créé en Inde a aidé à sauver un emploi au Canada et à renforcer notre économie ici même pour conserver chez nous un emploi de haute technologie bien payé. Je suis un fervent partisan de cela.

Je ne figure dans aucune statistique gouvernementale. Quand il est question d'échanges commerciaux entre l'Inde et le Canada, on ne sait pas trop dans quelle case me mettre, parce que je suis « quelque part là-bas ». Pourtant, je suis assurément en mesure d'obtenir l'attention des comités de la Chambre et des ministres et d'autres personnalités et vous m'apportez une aide inestimable. Mais il faut prendre conscience que dans l'économie canadienne, que ce soit dans le secteur des services, des matières premières ou de la technologie de pointe, la délocalisation est une réalité et le mieux que nous ayons à faire, c'est de voir comment nous pouvons en tirer profit. Nous devons maintenant prendre notre place dans une économie mondiale, c'est la réalité qui se fait jour. Nous ne pouvons pas additionner et obtenir un total aussi facilement qu'auparavant. Cela, dans les faits, ne pourra manquer de changer le mandat de certaines de nos grandes organisations qui ont aidé à mettre en oeuvre la politique

gouvernementale. C'est donc toujours intéressant de prendre du recul et d'avoir une vue d'ensemble.

**Le président:** Merci.

Monsieur Eyton, je vous en prie.

**M. Anthony Eyton:** Nos membres n'ont aucun problème avec EDC ni aucun commentaire à faire là-dessus.

Je veux répéter encore une fois mon plaidoyer sur les visas. Je sais que la situation a changé depuis le 11 septembre et nous devons tous être beaucoup plus conscients de notre sécurité collective. La Grande-Bretagne est certainement consciente de sa sécurité, je le suppose, d'autant plus qu'elle participe activement à la guerre en Iraq. Pourtant, pour quelque raison, ce pays n'impose aucune exigence en matière de visa aux Brésiliens qui veulent venir en Grande-Bretagne et vice versa. S'il n'y a à leurs yeux aucun risque à ce que des Brésiliens viennent en Grande-Bretagne quand bon leur semble, je ne suis vraiment pas sûr de comprendre pourquoi nous, nous jugeons qu'il y a un risque. Auparavant, nous n'exigions pas de visa des Brésiliens pour venir au Canada, et vice versa, maintenant, nous l'exigeons. Aujourd'hui, nous prenons deux ou trois semaines pour traiter les demandes de visa à Brasilia.

Et Mme Jennings a absolument raison : quand le délégué commercial pèse de tout son poids, le dossier chemine parfois un peu plus vite. Et puis les Brésiliens, de leur côté, sont tout à fait disposés à émettre le visa en six heures, sauf qu'ils ont une entente de réciprocité : ils s'assurent de prendre exactement autant de temps pour traiter leurs visas que nous en prenons pour nos visas. C'est donc une situation stupide de réciprocité aveugle qui ne semble fondée sur aucun facteur de risque. Il n'y a pas d'immigrants illégaux qui viennent au Canada en provenance du Brésil, il n'y a pas de demandeurs de réfugié en provenance du Brésil, et il n'y a aucune dimension de sécurité pour ce qui concerne les Brésiliens; par conséquent, il ne devrait pas y avoir de visas.

**Le président:** Merci beaucoup. Je vous remercie d'être venus témoigner devant notre comité.

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.**