



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 050 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 27 février 2007

Président

M. Leon Benoit

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

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

Comité permanent du commerce international

Le mardi 27 février 2007

•(1110)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): Bonjour tout le monde.

Vous savez tous que ce comité a étudié la politique commerciale internationale du Canada, les obstacles à l'amélioration des échanges commerciaux et des liens d'investissement dans le monde entier, et les politiques nécessaires pour réaliser ces objectifs.

Nous allons continuer aujourd'hui dans le même ordre d'idée, avec des témoins du Conseil de commerce Canado-arabe. Nous accueillons Dwain Lingenfelter, le président et directeur général du Conseil, qui est vice-président des relations avec le gouvernement de Nexen Inc.; David Hutton, directeur général; et Paul Mariamo, premier vice-président pour le Moyen-Orient du groupe SNC-Lavalin Inc.

Messieurs, nous avons discuté de votre programme pour aujourd'hui. Veuillez entamer les présentations que vous avez préparées. Quand vous aurez terminé, nous passerons directement aux questions.

Merci d'être ici ce matin. Je suis impatient de vous entendre.

L'hon. Dwain Lingenfelter (président-directeur général, vice-président des relations gouvernementales, Nexen inc., Conseil de commerce canado-arabe): Merci beaucoup, monsieur le président.

Nous vous remercions d'avoir invité le Conseil de commerce Canado-arabe ici aujourd'hui pour prendre part à l'important examen que fait le comité des possibilités et des défis qui s'offrent pour le Canada et les entreprises canadiennes dans le monde du commerce et des affaires internationales qui est de plus en plus compétitif et évolue rapidement.

Je suis accompagné de Paul Mariamo, de SNC-Lavalin—Merci Paul d'être venu aussi—et de David Hutton, l'un des quatre directeurs généraux du Conseil de commerce Canado-arabe. David, merci d'être venu nous prêter main forte aujourd'hui.

Je vais suivre certaines notes, monsieur le président, parce que je les ai remises au traducteur, pour essayer de lui éviter trop de confusion.

J'aimerais seulement dire pour commencer qu'on nous a demandé de nous concentrer sur six pays du Conseil de coopération du Golf, ou le CCG, composé de l'Arabie saoudite, le Koweït, Bahreïn, Qatar, les EAU, et Oman. Nous allons aussi parler du Yémen, qui est un membre associé et qui va probablement être invité sous peu à se joindre au CCG.

Je devrais souligner, monsieur le président, que bien que le CCG présente un énorme potentiel de croissance pour les entreprises canadiennes, bien d'autres partenaires commerciaux dans le monde arabe affichent actuellement et ont affiché une croissance spectaculaire. Le Maghreb, la Lybie et l'Algérie en sont certainement des exemples.

Maintenant, le message que nous voulons communiquer ce matin est simple, et c'est l'importance que revêt cette région pour le Canada. Comme l'a dit le ministre dans une allocution devant le Conseil de coopération du Golf récemment, c'est en fait un élément important de l'avenir du Canada.

Comme je l'ai dit, je suis accompagné aujourd'hui de M. Paul Mariamo, le premier vice-président pour le Moyen-Orient de SNC-Lavalin, et de David Hutton. David a été, jusqu'en septembre l'année dernière, ambassadeur aux Émirats arabes unis. Nous sommes heureux qu'il travaille maintenant avec Rick Mann, un ex-ambassadeur du Koweït, à notre Conseil, et ils ajoutent beaucoup de poids à nos efforts.

Le Conseil de commerce Canado-arabe va célébrer l'année prochaine son 25^e anniversaire en tant qu'organisation de chefs de file du milieu des affaires du Canada qui sont actifs dans la région. Le Conseil de commerce Canado-arabe a été créé en 1983 par un groupe de chefs d'entreprise de Toronto et de Montréal. Ils ont constaté la nécessité et l'occasion offerte de créer des liens plus étroits entre le monde d'expression arabe et le Canada, et nous poursuivons nos progrès.

Notre Conseil a actuellement environ 85 membres. De nombreux dirigeants de compagnies canadiennes collaborent avec notre organisation, et nous sommes actifs dans toutes les provinces. L'effectif de notre conseil d'administration comprend des représentants de tous les ordres de gouvernement. Je devrais souligner que le Conseil de commerce Canado-arabe est apolitique: nous ne nous préoccupons que du programme de prospérité.

Le Conseil de commerce Canado-arabe est déterminé à partager ses connaissances en affaires et à créer de sérieux débouchés commerciaux pour les compagnies canadiennes intéressées, engagées et, dans une certaine mesure, qui ont la capacité financière pour établir une présence commerciale dans le monde d'expression arabe. Notre organisation envoie des missions au Moyen-Orient, et reçoit aussi des missions qui viennent de ces pays.

J'aimerais en parler un peu, et je pense que Paul aussi en parlera.

À ce propos, je pense qu'il est immensément important que le gouvernement et les députés du Canada réalisent qu'il y a des centaines de ces groupes et de parlementaires de ces régions qui nous rendent visite et combien nous y allons peu. La perception, dans bon nombre de ces pays, c'est que les Canadiens se désintéressent d'eux parce que n'envoyons pas nos législateurs et membres de comités comme celui-ci dans ces régions du monde. Je pense que nous devrions vraiment analyser combien d'entre eux nous invitons au Canada. Il faut un contreponds de politiciens élus, pas seulement des gens d'affaires, qui aillent aussi dans ces régions, si on veut obtenir des résultats valables.

Le mardi 13 février, comme je l'ai dit, le Conseil de commerce Canado-arabe, avec le doyen du Council of Arab Ambassadors—c'est donc l'ambassadeur des EAU, à Al-Suwaidi—a été l'hôte d'un dîner de gala au Musée des civilisations, et le ministre Emerson nous a exposé ses vues sur les occasions d'affaires au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, la région MENA, lesquelles vues, je suis très heureux de pouvoir le dire, reflétaient les nôtres, et il a parlé à plusieurs d'un document diffusé en novembre dernier, intitulé « Avantage Canada ». Je pense qu'il vaudrait vraiment la peine de le considérer comme un plan directeur, parce que je pense que bon nombre des idées qui y sont formulées devraient et pourraient être concrétisées pour bâtir cette relation.

Plus tôt ce jour-là, le 13 février, le Conseil de commerce Canado-arabe et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international avaient été les hôtes d'une conférence sur les occasions d'affaires pour le Canada et le monde arabe en 2007—and je tiens à remercier David pour les efforts qu'il a déployés pour cette conférence. Malheureusement, j'étais en déplacement, mais à ce que j'ai entendu dire, la journée s'est très très bien passée, et nous espérons pouvoir en refaire l'expérience l'année prochaine en février, quand nous célébrerons notre quart de siècle ici, à Ottawa.

J'ai pris du temps du comité pour décrire un peu le fonctionnement du Conseil de commerce Canado-arabe afin de baliser un peu le rôle des conseils et des associations commerciales dans la promotion des concepts de commerce et d'investissement au Canada. Je ne pense absolument pas que nous ayons trouvé le seul moyen de faire des affaires ou que nous sommes le seul choix. Ce que je pense, c'est que nous fonctionnons à un niveau beaucoup plus bas que ce qui devrait et pourrait être. Cependant, nous sommes bien convaincus que les associations d'entreprises jouent un rôle important dans nos relations commerciales, et avec la collaboration du gouvernement pour faire plus en partenariat avec le gouvernement et l'industrie, nous pouvons faire encore mieux.

Il y a deux ans, presque jour pour jour, David Hutton et moi-même témoignions devant le sous-comité du commerce international au sujet de débouchés commerciaux et économiques dans la région du CCG, et ce que nous avons dit alors est encore très pertinent. Nous vous sommes reconnaissants de nous donner cette occasion de réitérer ce message ici aujourd'hui. Le CCG offre au Canada l'une des meilleures occasions qui soient, peut-être même la meilleure, d'entretenir de bien plus vastes relations commerciales et économiques dans le monde.

Je voudrais citer quelques statistiques, parce que je pense qu'elles sont pertinentes et parlantes.

Le CCG est un marché d'exportation qui vaut plus d'un milliard de dollars pour le Canada depuis plusieurs années. Il a affiché une croissance de 90 p. 100 depuis cinq ans et est maintenant en 17^e place des grands marchés d'exportation. Avec 50 p. 100 des réserves énergétiques du monde, il est maintenant en 17^e place des économies

les plus prospères. Il est intéressant de souligner que pendant cette même période de cinq ans, les exportations du Canada vers la Chine ont augmenté de 13 p. 100 comparativement à 90 p. 100 vers cette région; les exportations vers l'Inde ont augmenté de 59 p. 100, et vers le Brésil, de 15 p. 100. Nous exportons plus vers la région du CCG que vers l'Inde, le Brésil ou même la Russie.

Le Canada fait preuve de négligence en ne tirant pas meilleur parti d'une occasion unique dans l'histoire d'établir des rapports plus solides avec cette importante région. Collectivement, nous devons nous demander pourquoi nous n'accordons pas à cette région la priorité et le traitement qu'elle mérite, ce que confirmerait un examen même superficiel d'un économiste. Nous sommes impatientes de participer à ce débat sur cet important sujet.

J'aimerais terminer mes observations en demandant à David Hutton de dire quelques mots, puis Paul Mariamo vous expliquera le fonctionnement de sa compagnie et les enjeux qu'il perçoit.

David, je vous laisse la parole.

• (1115)

S.E.M. David Hutton (directeur général, Conseil de commerce canado-arabe): Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président. C'est effectivement un grand privilège pour moi que de vous rencontrer, avec vos collègues, ce matin.

Je prendrai quelques minutes pour étoffer la présentation de Dwain en parlant de certaines conclusions qui sont ressorties de la Conférence de la Canada-Arab Business Council avec le ministre des Affaires étrangères sur le Canada et le monde arabe et les débouchés commerciaux et économiques de 2007, tenue il y a à peine quelques semaines. Avant cela, cependant, j'aimerais faire quelques brèves observations. Je ne doute pas que chaque groupe qui a été invité à parler devant votre comité a énoncé un message très similaire—Le gouvernement du Canada devrait donner à notre région ou à notre pays une plus grande priorité. Nous avons le même message, mais je crois très sincèrement que les faits et les chiffres que nous présenterons seront encore plus convaincants. Il semble qu'il soit souvent difficile pour notre pays de reconnaître ses propres intérêts, et le travail que fait votre comité est des plus appréciés.

Dans les quatre années que j'ai passées au poste d'ambassadeur du Canada aux Émirats arabes unis, nos échanges commerciaux ont augmenté de plus de 250 p. 100. J'aurais dû quitter ce poste avec un sentiment d'accomplissement, et de fait, à de nombreux égards j'avais ce sentiment, mais je ne serais pas honnête si je ne confessais pas, monsieur le président, que je pensais personnellement que cette augmentation aurait pu et aurait dû être de 500 p. 100 pendant mon mandat.

Le produit intérieur brut du Conseil de coopération du Golf, le CCG, a été de 725 milliards de dollars en 2006 et atteindra 790 milliards d'ici la fin de cette année. Ce qui alimente cette croissance est une richesse pétrolière et une manne quasi-unique de l'histoire, qui est en train de se traduire en phase d'expansion de l'investissement. Des projets d'une valeur de 1,1 billion de dollars U.S. sont prévus rien que dans cette région. On a estimé que 15 à 20 p. 100 de toutes les grues du monde sont occupées à construire aux ÉAU, qui possèdent 10 p. 100 des réserves pétrolières du monde et qui ont une population de quatre millions de personnes.

Il est important de souligner que ce n'est pas seulement la quantité des exportations du Canada vers une région, mais leur qualité, qui compte. Les dix principaux produits canadiens exportés vers la région sont les véhicules spécialisés, les hélicoptères et avions, les simulateurs de vol, les véhicules motorisés, l'orge, le blé, l'or, le bois d'oeuvre, les appareils électriques et les pièces de machines. C'est plus de 60 p. 100 des produits manufacturés et, il me semble, un très bon contrepoint à nos équarisseurs et puiseurs d'eau traditionnels. Les simulateurs de vol valent la peine d'être soulignés, un marché valant plus de 250 millions de dollars, puisque c'est le fruit d'un très vaste projet conjoint de CAE, à Montréal, avec les lignes aériennes des Émirats à Dubaï. Le commerce suit l'investissement de tellement de façons.

Le Canada a investi plusieurs milliards de dollars dans la région, et celle-ci a plus de 1 billion de dollars d'actif à l'étranger, dont des milliards de dollars sont sans le moindre doute investis ici, au Canada. DP World en est un exemple récent. De plus, comme on l'a dit plus tôt, vous devez aussi ajouter le secteur des services de grande valeur. Les ingénieurs, architectes, gestionnaires de projets canadiens, etc., sont très actifs dans la région du CCG. Leurs efforts en font un marché de 2 milliards de dollars par année.

Les entreprises canadiennes ont clairement montré la voie du développement de ce marché. Cependant, ce qui manque encore est l'architecture politique et économique nécessaire pour appuyer ce marché qui évolue rapidement. Le soutien du gouvernement, et de fait son leadership, ont un rôle très important à jouer dans le développement de ce marché, comme en témoignent les actions d'autres gouvernements. L'Australie pourrait être un excellent marché.

Il y a deux ans, Dwain l'a déjà dit, le Conseil de commerce Canado-arabe a fait trois recommandations. Je pense qu'elles sont toujours pertinentes. Nous devons tirer parti de l'actuelle position favorable du Canada et des marchés en expansion de la région en agissant rapidement pour poursuivre sur notre lancée.

• (1120)

Deuxièmement, nous devons établir des relations avec les pays partenaires. Les dirigeants du gouvernement comme vous-mêmes devez faire plus pour établir des partenariats dans les régions en rendant des visites stratégiques aux marchés de haut niveau, en envoyant des délégations, des missions, etc.; les membres du gouvernement doivent continuer de stimuler ces relations en participant à des visites, et en accueillant. Ces partenariats sont un élément fondamental. Nous devrions nous efforcer de constituer une meilleure infrastructure pour les bureaux du gouvernement dans la région, ainsi que des accords commerciaux, des ententes de protection des investissements étrangers, etc.

Ces recommandations ont été répétées à la conclusion de notre conférence, tenue il y a deux semaines à peine. Les dirigeants d'entreprises du Canada, des diplomates arabes et canadiens et des fonctionnaires sont encore une fois parvenus à une conclusion similaire. Ils ont ajouté à la liste, ce sur quoi ils ont insisté, la nécessité d'accords de libre-échange et, comme je l'ai dit, d'accords de protection des investissements étrangers, d'ententes de services aériens, etc. En ce moment nous avons, je crois, seulement trois accords de double imposition dans la région et un accord de services aériens.

Je pense qu'il y a un vaste consensus sur ce qui doit être fait. Le ministre Emerson a parlé de ce consensus dans son allocution, comme l'a fait remarquer Dwain, et aussi, bien entendu, dans le document qu'a publié le gouvernement, « Avantage Canada ». Un

défi qui se pose pour nous, et qui se pose d'ailleurs depuis plusieurs années, est de prendre les mesures nécessaires et d'engager les ressources nécessaires pour atteindre ces objectifs convenus. En deux mots, il faut agir. Il faut des ressources, et il faut la volonté collective. L'Union européenne, les États-Unis, l'Australie, l'Inde, la Chine, Singapour et bien d'autres ont de l'avance sur nous.

L'ex-ministre du Commerce, M. Peterson, avait annoncé l'objectif de doubler les échanges commerciaux avec les ÉAU quand était allé dans cette région en 2005. C'est un objectif raisonnable, qui serait facile à atteindre.

Pour terminer, j'espère que le comité parviendra à la conclusion que le CCG et d'autres pays arabes devraient être considérés comme des marchés prioritaires, et le Conseil de commerce Canado-arabe continuera de travailler en collaboration avec tous les ordres de gouvernement et des entreprises pour renforcer cette relation.

Merci.

• (1125)

Le président: Merci, David.

Paul, vous voulez faire vos observations maintenant?

[Français]

M. Paul Mariamo (premier vice-président, Moyen-Orient, Groupe SNC-Lavalin inc., Conseil de commerce canado-arabe): Monsieur le président, merci de me donner la chance de participer aujourd'hui à cette réunion pour parler de SNC-Lavalin, de notre expertise, de notre travail au Moyen-Orient, des prospectus qu'on regarde pour l'instant et des difficultés que notre compagnie rencontre en tant que compagnie faisant des affaires depuis les années 1970 au Moyen-Orient et dans les pays du CCG en particulier.

Dernièrement, compte tenu de l'augmentation du prix du pétrole, on a remarqué que les gouvernements des pays du CCG ont un surplus énorme et en sont à investir partout: dans l'infrastructure et dans tout ce qui concerne les routes, l'électricité, soit tout ce qui facilite la vie de la population, qui a énormément augmenté dernièrement.

[Traduction]

Vous savez que les pays du CCG affichent l'une des hausses les plus importantes de la population. Ils ont d'énormes excédents. Ils n'ont pas de main-d'oeuvre locale, la plupart de la main-d'oeuvre est importée. Par conséquent, avec tous ces expatriés qui arrivent, il y a une demande d'invitations d'électricité, de routes, de centres commerciaux, de toutes sortes de choses. Nous y voyons une occasion fabuleuse pour SNC-Lavalin et d'autres entreprises de faire des affaires avec le CCG.

J'ai personnellement été actif sur le marché pendant de nombreuses années, tout d'abord avec CAE Electronics, quand je travaillais pour eux, et puis avec SNC-Lavalin. Le marché est énorme. Il présente des défis. L'un de ces défis qui se posent pour nous là-bas est, en fait, la propriété, mais nous ne pouvons créer une entreprise, particulièrement de nous-mêmes. Nous devons avoir des partenaires. Les choses changent. Nous voyons de tels changements survenir en maintenant au ÉAU, mais ils ne se font pas aussi rapidement qu'on le voudrait.

Par exemple, aux ÉAU, nous avons créé une compagnie avec Tabreed pour faire le système régional de refroidissement. Nous avons obtenu beaucoup de contrats ainsi. Nous avons mis sur pied une compagnie appelée SNC-Lavalin Gulf Contractors. Nous avons fait affaire avec Aramco pendant de nombreuses années. Mais le problème des visas pour entrer dans le pays est difficile; il est compliqué de faire venir des gens en Arabie saoudite. Il nous faut une espèce d'entente bilatérale avec eux pour faciliter pour nous, les Canadiens, les voyages dans la région et pour faire des affaires dans la région.

[Français]

Nous pensons aussi qu'on investira au moins 25 milliards de dollars dans le secteur de l'énergie seulement au Moyen-Orient, dans les pays du Conseil de coopération du Golfe, ou CCG, afin de répondre à la demande des cinq prochaines années. Il y a là une occasion énorme pour SNC-Lavalin.

En ce qui concerne les projets qu'on est en train de réaliser, nous devons payer beaucoup de coûts que les compagnies des autres pays n'ont pas à payer, par exemple des coûts de voyage. Il n'y a pas de vol direct pour les pays du Golfe. Il faut toujours faire escale en Europe et dépenser plus de temps et d'argent pour s'y rendre. Les autres compagnies ont un avantage réel sur nous à cet égard. S'il s'agit de projets de plusieurs centaines de millions, voire de milliards de dollars, cela peut ne pas entraîner de coûts importants, mais dans le cas de projets de deux ou trois millions de dollars, une différence de 200 000 \$ ou 300 000 \$ représente un coût énorme. Il sera difficile pour des petites compagnies autres que SNC-Lavalin de faire des affaires là-bas sans l'appui du gouvernement, de nos parlementaires, de nos ministres et de notre premier ministre.

Au cours de notre séjour là-bas, on nous a souvent demandé où était le Canada. On nous a dit qu'on voulait faire des affaires avec nous, mais que nous n'étions sur place que de temps en temps, que nous devrions être plus présents et plus actifs car on veut faire des affaires avec nous.

On veut casser le cartel des compagnies européennes, japonaises ou américaines. On nous considère comme un pays civilisé doté d'une expertise nord-américaine, mais sans l'impérialisme américain ni le colonialisme européen. Il faut capitaliser sur cela maintenant car d'ici quelques années, lorsque la Chine s'infiltrera dans ces pays pour les dominer complètement, on n'aura plus l'occasion de le faire. Il faut s'établir là-bas dès maintenant et avoir une relation assez forte pour pouvoir réaliser des gains à l'avenir pour le Canada, nos employés et les investissements canadiens.

Je ne veux pas trop prolonger mes remarques, mais je dois dire qu'on a vécu des situations très difficiles. L'une d'elles s'est produite à Oman.

[Traduction]

À Oman, à une époque, nous avons obtenu un contrat pour l'un des projets, et Exxon a fait tout un chahut avec l'appui du gouvernement américain. Nous avons fini par perdre le projet. Il valait plusieurs millions de dollars, des centaines de millions, près d'un milliard. Nous aurions bien apprécié d'avoir l'appui de notre gouvernement. Parfois, cela ne s'arrête pas à l'ambassadeur; il faut aller beaucoup plus haut. Nous aimerions bien voir notre premier ministre ou des ministres là-bas souvent, en train de promouvoir nos produits. Nous pouvons lutter contre les compagnies, mais pas contre les gouvernements. Nous avons besoin de vous pour lutter pour nous contre les gouvernements; nous ne pouvons le faire nous-mêmes. Nous sommes prêts à nous battre et à affronter d'autres compagnies, mais nous ne pouvons faire concurrence à la France

avec un taux d'impôt de 25 p. 100. On ne peut faire concurrence avec l'Angleterre avec son taux de 30 p. 100, quand notre impôt est de 32 à 39 p. 100. On ne peut faire concurrence au Japon dont le taux est de 30 p. 100 mais en plus, ils ont toutes sortes d'incitatifs que nous n'avons pas.

Du côté des impôts, nous avons aussi un crédit pour impôt étranger. Ils ont ce qu'ils appellent des impôts territoriaux; ils ne paient pas d'impôt s'ils font affaires dans ces pays. Nous devons payer ce coût supplémentaire pour nous, et c'est vraiment dur pour nos affaires.

Nous devons étudier toutes ces questions. Nous sommes ici aujourd'hui pour participer à cette discussion. J'ai ouvert beaucoup de portes sur des thèmes dont nous pouvons discuter. Je peux vous donner certains avis.

Nos activités, actuellement se chiffrent à près de 3 milliards. Je ne sais pas si beaucoup d'entre elles, en fait, sont pour SNC-Lavalin. Le marché, là-bas est phénoménal. Nous n'avons qu'une petite place sur ce marché comparativement aux grandes compagnies internationales qui font affaires là-bas. Elles sont en tête de file, elles font des affaires se chiffrant à des milliards et des centaines de milliards de dollars. Il nous faut y être aussi, amener d'autres compagnies canadiennes sur ce marché, les aider à pénétrer le marché et s'y établir.

Merci beaucoup.

• (1130)

Le président: Merci beaucoup, messieurs.

Votre message est très clair. Nous passons maintenant directement aux questions.

Nous commençons avec M. Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Monsieur Hutton, il me semble que c'est vous qui avez dit que l'architecture politique et économique est absente. Je suppose que vous parlez des APIE, ou des accords de services aériens, ou des accords de libre-échange. Quel est l'obstacle, en fait? Pourquoi n'avons-nous pas d'architecture économique?

M. David Hutton: C'est une question difficile, mais néanmoins extrêmement pertinente. Je ne doute pas qu'il y ait de nombreux facteurs, mais je dirais tout de même que le plus fondamental est tout simplement le manque de ressources.

Tout d'abord, je pense qu'il faut faire l'analyse que nous faisons — et qui a été faite auparavant — de ce que sont nos priorités. Des priorités ont été établies. La région du golf en particulier a été déclarée comme l'une des 10 plus grandes priorités, mais pas à l'échelon inférieur; je pense que ce sont les pays de l'échelon inférieur, jusqu'à maintenant, qui ont reçu les ressources.

Ce n'est pas le cas d'autres pays, cependant. Je pense que chacun de nos partenaires commerciaux est en négociation active d'accords de libre échange avec le CCG actuellement. De fait, pour l'Union Européenne, il y a toujours des cas pierres d'achoppement, mais s'ils parviennent finalement à en signer un, ce serait la première fois qu'il y aurait un accord entre deux blocs économiques, et ceci, à mon avis, aurait une énorme importance historique.

Les États-Unis ont adopté une approche différente. Ils ont opté pour une série d'accords bilatéraux. Ils en ont un avec Qatar. Je crois qu'ils en ont avec le Oman et la Jordanie, et avec d'autres grands pays aussi, mais le CCG a maintenant réagi contre cela et a déclaré qu'il ne conclura plus d'accords bilatéraux; il faudra que ce soit des accords avec le groupe dans son ensemble. L'Australie a courtoisément très activement les ÉAU en particulier, mais après que cette décision ait été prise, elle entame maintenant des négociations avec le CCG, la Chine, l'Inde, Singapour et d'autres. Il y a un obstacle tarifaire de 5 p. 100 qu'applique la zone économique commune du CCG, mais dans ce marché compétitif, cela suffit à désavantager nettement les Canadiens.

En ce qui concerne les accords de protection de l'investissement étranger et d'autres, très franchement, je ne sais pas pourquoi ils n'ont pas eu la priorité parce que, comme je suis sûr que Dwain vous le dira, l'investissement de Nexen au Yémen est exceptionnel. Les opérations de SNC-Lavalin, de CAE aux ÉAU — tout ceux-là, je pense, mériteraient les avantages qu'offrent ces types d'accord.

Les accords de service aériens sont une autre question importante. Nos politiques ont été différentes de celles d'autres, bien qu'à ce que j'ai compris, le gouvernement est en train de changer rapidement d'avis sur la question. L'Australie a adopté une approche ciel ouvert pendant les quatre ans où j'étais aux ÉAU. Il y a maintenant, je pense, plus de 60 vols par semaine entre l'Australie et les Émirats Arabes Unis; il y a trois vols par semaines vers le Canada, avec escale à Bruxelles. Ce n'est pas parce que la ligne aérienne qui dessert cette région ne montre pas d'intérêt. De fait, elle demande à grands cris d'avoir cette chance, mais on ne lui a pas donné l'accès qu'elle demande.

Dans tout cela, bien entendu, dans les accords commerciaux et les accords de service aériens, il y a des gagnants et des perdants, mais le cas de l'Australie est intéressant parce que leurs relations commerciales ont connu une expansion astronomique à quasiment tous les points de vue — non seulement dans les chiffres de commerce direct, mais en termes de visiteurs, d'afflux d'investissements, d'intérêts éducatifs, etc. Tous ces éléments sont reliés.

La réponse à votre question — et je m'excuse si elle est longue — c'est qu'il nous faut seulement établir ceci comme une priorité, et munir nos ministères négociateurs des ressources nécessaires pour avancer et mettre ces accords en place.

J'ajouterais une petite chose, d'après les observations d'autres personnes et les miennes, nous avons tendance à aborder ces choses de façon plutôt compliquée. Il nous serait utile à tous de pouvoir simplifier nos accords et peut-être les adapter à différents marchés, et je crois que le ministère étudie activement cette possibilité.

C'est une question d'urgence et du coup de pouce nécessaire pour faire avancer les choses, plutôt que de volonté collective ou de comprendre ce qu'il faut faire.

Merci.

• (1135)

M. John Maloney: Il y a d'énormes richesses dans cette région, comme vous l'avez dit. Avons-nous besoin d'un APIE? Est-ce que nos opérations d'échanges commerciaux actuelles ou potentielles sont en péril? Est-ce que nous nous en tirons?

M. David Hutton: Je laisserai mes collègues répondre dans un moment.

À ce que je sache, nous n'avons pas eu beaucoup de différends commerciaux sur ce genre de choses, et c'est une question très valable. L'inconvénient, cependant, c'est que ces instruments en soi

revêtent une certaine importance. Il est très chronophage de tenir des réunions entre fonctionnaires, etc., mais l'avantage, c'est que leurs avocats fiscalistes, leurs autorités de protection des investissements finissent par connaître les nôtres, et cette relation économique se renforce. Alors c'est plus que seulement une question de protection dont on jouit. C'est un réseau de contacts, et c'est utile non seulement entre gouvernements, mais aussi entre le gouvernement et les entreprises.

Dwain, peut-être auriez-vous quelque chose à ajouter?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je peux parler pour Nexen.

Quand nous étions en mission au Maghreb, en Afrique du Nord, une des choses qui nous a frappés a été de constater la part de marché du blé dur que nous perdions au profit des Américains. En nous promenant et en parlant aux gens, nous avons demandé ce qui faisait que nous ne pouvions pas compétitionner. En vertu des accords bilatéraux avec plusieurs des pays, parce qu'il y a un certain avantage commercial et un certain pourcentage de réduction de tarifs en conséquence de ces accords bilatéraux avec les États-Unis, il est très difficile pour le blé dur canadien de trouver son chemin sur ce qui était auparavant un marché qui était exclusif au blé dur canadien parce que c'est un produit supérieur. Il se pourrait que le blé dur canadien parvienne sur ce marché par l'entremise des États-Unis maintenant.

Cela étant dit, j'ai l'impression que ces accords bilatéraux, seraient très simples. Je pense que nous avons des accords passe-partout qu'on peut modifier très rapidement, mais nous ne sommes pas assez flexibles, et quand il s'agit de commerce et de relations commerciales, ou de la façon d'appuyer nos compagnies, nous n'agissons pas aussi rapidement que la Chine ou la France, ou bien d'autres pays.

J'ai un autre bon exemple, et j'en parle avec une certaine trépitation, parce qu'il s'agit de notre propre compagnie. Nexen est au Yémen depuis 1993. Nous avons produit un milliard de barils de pétrole. Le cours actuel du baril est de 50 dollars, mais en moyenne, ça peut être 35 dollars, donc nous avons produit pour 35 milliards de dollars dans un très petit pays. Nous représentons environ 30 p. 100 du PIB du pays.

Nous avons demandé au gouvernement fédéral pendant dix ans d'avoir une présence au Yémen. Nous avons 1 000 employés. Des centaines d'entre eux — Ted, vous devez le savoir, puisque vous prenez souvent l'avion avec eux à Calgary. Tout d'abord, il n'y a pas de lien aérien direct. Il n'y a pas d'ambassade du gouvernement fédéral; il n'y a pas de représentation, même si le Yémen a une ambassade au Canada depuis huit ou dix ans. C'est ce genre de choses que le Yéménites perçoivent comme un manque d'intérêt de la part du gouvernement, en plus du fait qu'aucun ministre n'est allé là-bas ni n'a affiché le moindre intérêt.

Je ne pense pas que nous soyons conscient de l'image que nous projetons dans le monde. Ce que nous disons être trop occupés pour faire est perçu par eux, au mieux, comme une façon de les ignorer et, au pire, de les insulter. Je pense que c'est un véritable problème. Peut-être qu'il pourrait être très utile aux travaux du comité de se joindre à certaines missions commerciales qui vont dans ces régions du monde.

M. John Maloney: C'est presque un phénomène culturel. Certainement, ils prennent comme un affront, ou ils sont vexés que les représentants du gouvernement, les ministres, les premiers ministres ou les parlementaires n'aillent pas là-bas. Si les parlementaires y vont, c'est considéré comme un voyage éclair, mais ce n'est pas compris, même dans la culture canadienne.

• (1140)

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je pense qu'en tant que Canadiens, nous avons une très mauvaise opinion de nos politiciens qui n'est ni justifiée ni utile, mais ce n'est pas l'image que projettent les politiciens canadiens dans bon nombre de ces pays — ni les politiciens, ni le gouverneur général. Si le gouverneur général, le ministre de l'Industrie et du commerce ou un ex-premier ministre devait aller au Yémen, on lui déroulerait le tapis rouge. Ce sont des symboles très importants, et c'est montrer du respect pour ces gouvernements. En tant que Canadiens, nous pensons qu'à la vue d'un député ou d'un ministre, le mieux à faire est de crier, huer et insulter. Il n'en est pas ainsi dans bien des régions du monde, et nous nous devrions nous mettre à leur place pour comprendre ce qui est vraiment nécessaire là-bas.

Le président: Monsieur Maloney, vous avez dépassé votre temps depuis longtemps, mais je voulais vous laisser poser vos questions.

La parole est maintenant à M. Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Merci, monsieur le président.

Messieurs, bonjour. Il me fait plaisir de vous rencontrer aujourd'hui. Il y a peut-être des propos qui m'ont échappé. Il y a quelques années, j'ai dû transiger avec le Qatar, entre autres. Lorsque j'ai eu besoin de représentants du Canada, ceux-ci venaient du Koweït. Ces représentants viennent-ils encore principalement du Koweït? Le Canada est-il représenté de façon formelle dans les autres pays du Golfe?

M. Paul Mariamo: Il n'y en a pas à Oman. Il y en a aux Émirats arabes unis et en Arabie saoudite. À Bahreïn, il n'y en a pas non plus. Il y en a au Koweït. Cela constitue vraiment un désavantage énorme pour nous. Je vous donne un exemple. Quand on présente une soumission, c'est très important qu'on visite le pays mais aussi que l'ambassadeur le visite, que le ministre le visite.

M. Serge Cardin: Pourquoi?

M. Paul Mariamo: Il y a encore une mentalité de tribu dans ces pays. C'est toujours le leader du pays, du gouvernement, qui gouverne tout, qui dirige tout, qui donne tous les ordres. Sans son accord ou sa bénédiction, rien ne marchera, surtout en ce qui touche les grands projets. Il ne me répondra pas, ni à mon *boss*, ni à mon président, mais si un premier ministre arrive, il fera le travail avec lui.

Pour répondre à votre question, je dirai qu'il n'y a pas assez de représentation. S'il y en a, elle n'est vraiment pas adéquate. On demande souvent de l'aide, et il y a deux ou trois personnes dans les ambassades. Il n'y en a donc pas assez pour nous soutenir et travailler avec nous. C'est nécessaire afin de nous ouvrir les portes et de nous permettre de rencontrer les hauts placés. On peut faire des affaires nous-mêmes, mais cette représentation du gouvernement est importante. Ils nous considèrent, comme je l'ai dit plus tôt, comme un pays ayant un gouvernement très civilisé, très avancé, et il veulent faire des affaires avec nous, mais ils se demandent toujours où on est, pourquoi on n'est pas là-bas. On n'est pas perçus comme étant actifs, comme étant intéressés à la région. Ils nous perçoivent comme

étant une *bunch of companies* qui viennent pour faire des affaires ici et là, et saisir les occasions. Ils se disent qu'on n'est pas là pour longtemps, mais ce n'est pas le cas. Ça fait longtemps que SNC-Lavalin est là-bas. Nexen est là depuis 10 ans, 13 ans peut-être. D'autres compagnies que je connais, comme CAE et Bombardier, sont là depuis longtemps. Mais ils ne nous considèrent pas de cette façon-là et c'est un désavantage énorme pour nous, pour les Canadiens.

M. Serge Cardin: De par les contacts que j'ai eus avec les gens là-bas, j'ai constaté qu'effectivement, ils démontrent un grand respect pour les élus, mais lorsque vient le moment de conclure un marché ou une affaire, je pense qu'ils préféreraient que ce soit les représentants du pays qui finalisent les choses avec eux.

Vous disiez qu'il y a des échanges d'une valeur de plus de 3 milliards de dollars avec ces pays, soit 1,6 milliard de dollars d'exportations et 2 milliards de dollars d'importations.

Par contre, monsieur Lingenfelter, vous avez fait allusion à des montants beaucoup plus substantiels qui ont déjà découlé des rapports commerciaux avec ces pays. Vous souhaitez bien sûr que cela se rétablisse. Vous semblez quand même lier ce succès à venir, ou à répéter, à la présence du Canada sur le terrain et à l'aide apportée par les gouvernements sur le plan des exportations et des relations avec ces pays. Ai-je bien saisi ce que vous nous disiez tout à l'heure?

• (1145)

[Traduction]

M. David Hutton: Je pense que la question des statistiques et de la mesure de nos échanges commerciaux est extrêmement complexe. Ce n'est pas seulement dans le secteur des services, dont le chiffre, selon des calculs très sommaires, est probablement égal celui du commerce de marchandise, mais une portion énorme de nos exportations passent par les États-Unis.

Je pense que tout le monde qui est allé en Arabie saoudite aura constaté la place privilégiée qu'y a Mercedes-Benz, bien entendu, mais aussi les grandes Ford et Chrysler canadiennes. Je n'ai pas de chiffres exacts, mais il y a probablement 50 ou 60 000 voitures canadiennes qui sont expédiées de nos usines ici, au Canada, du Québec et de l'Ontario en Arabie saoudite. Elles passent toutes par les États-Unis, donc ce ne serait pas dans nos chiffres.

Ce sont des enjeux tout à fait réels.

Au sujet des ambassades, je pense que notre personnel se débrouille extrêmement bien avec les ressources que nous avons, mais il ne fait pas de doute qu'il y a une demande très forte de présence canadienne. Je laisserai Dwain expliquer cela. Nous ne parlons pas ici d'une question de situation gagnant-perdant, ou de réduire la part d'autres, pour en donner à certaines sections qui en ont besoin. Ce que nous demandons au comité d'envisager, c'est un plus gros gâteau. Le rendement de l'investissement dans ces installations serait énorme, absolument énorme.

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je voudrais répéter l'exemple du nombre d'employés que nous avons au Yémen. Si on fait un calcul rapide du montant d'impôts que paie Nexen au gouvernement fédéral — et nos employés versent des impôts aux gouvernements fédéral et provinciaux — ce sont des millions de dollars chaque année.

Si nous ouvrons un bureau au Yémen, son rendement fait peu de doute, et je ne parle pas de devoir enlever de l'argent au Brésil ou à l'Inde. En tant qu'hommes d'affaires, si vous regardiez cela comme un bureau autonome, ou un centre de profit, les recettes qu'a tirées le gouvernement canadien ou le gouvernement de l'Alberta depuis 10 ans du Yémen sont phénoménales, sur les 35 milliards de dollars de pétrole que nous avons produit et vendu, et c'est seulement Nexen. Nous avons probablement maintenant 30 autres compagnies canadiennes qui offrent des services pour Nexen au Yémen. Le nombre total d'employés des compagnies canadiennes qui travaillent autour de ce champ de pétrole est probablement de l'ordre de 2 500 dans ce pays. Je ne pense pas que le facteur de l'ampleur des profits, le montant des recettes du gouvernement soit le moins mis en doute.

[Français]

M. Serge Cardin: Ainsi, vous êtes probablement d'accord sur le rapport du Conference Board qui suggère un commerce intégré, c'est-à-dire par le biais d'investissements à l'étranger qui favorisent également la création d'emplois au Canada.

Il m'apparaît difficile d'évaluer ou de connaître exactement le montant des investissements dans ces pays parce qu'on dit que, si on le révèle, on saura exactement ce que les entreprises valent. M. Mariamo, tout à l'heure, ne s'est pas gêné pour dire que SNC-Lavalin investira plusieurs milliards de dollars prochainement, ou qu'elle est en train de le faire.

M. Paul Mariamo: Nous poursuivons des projets de plusieurs milliards de dollars.

M. Serge Cardin: Oui. Ainsi, les investissements dans ces pays ne semblent pas tellement transparents. Que représentent, présentement, les investissements globaux du Canada dans ces pays? Combien d'emplois peuvent-ils potentiellement générer au Canada?

[Traduction]

L'hon. Dwain Lingenfelter: C'est le genre de choses, je pense, que ce comité devrait demander aux gens qui font ce genre de travail. Je pense qu'ils pourraient vous répondre.

Je sais, en ma qualité de praticien du développement commercial dans le secteur pétrolier que quand je vais en Angola, et que nous faisons des soumissions sur des blocs en mer, nous sommes en compétition avec la compagnie pétrolière nationale de la Chine. Quand le président de la Chine vient et dit le même jour qu'il va construire des aéroports, l'infrastructure autour de l'administration portuaire, et une voie ferrée, et qu'en passant, il aimerait bien qu'ils aient un petit entretien avec la compagnie pétrolière chinoise qui l'accompagne, vous pourrez imaginer que Nexen n'a pas grand chose à dire, ni besoin de rester à la réunion pour leur parler de ces blocs pour le pétrole. C'est ce à quoi nous sommes confrontés.

Ce n'est pas seulement la Chine. La France fait pareil avec Total, au Nigéria. Quand il est question d'annulation de dette, ils ont des rencontres alors que Total est dans une pièce adjacente, dans une discussion différente. Ils ne sont pas reliés, mais il y a une ligne pointillée entre la discussion qui a lieu entre le gouvernement français et Total. C'est pareil pour la Norvège, avec Stats.

Au Canada, nous ne fonctionnons pas ainsi, et nous pouvons continuer de la même manière, mais nous sommes nettement désavantagés en tant que compagnie quand on nous dit d'aller compétitionner avec le reste du monde. Les règles du jeu ne sont pas équitables quand nous affrontons des compagnies de la Chine, de la France, des États-Unis ou de la Grande-Bretagne.

C'est ce que nous devons comprendre en tant que Canadiens et que législateurs canadiens. Si vous dites à vos compagnies d'aller compétitionner, ne prenez pas pour acquis que cela suffit pour donner des résultats. C'est beaucoup plus compliqué que cela.

• (1150)

Le président: Merci, monsieur Cardin.

C'est le tour de M. Menzies, qui a 14 minutes, sauf que le commentaire que vous avez fait sur ma cravate me porte à couper votre temps de moitié, alors vous aurez sept minutes.

Des voix: Oh, oh!

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Je suis sûr que sa femme cherche le reste des rideaux.

Merci, monsieur le président, et merci à nos présentateurs. J'ai eu le plaisir d'assister au dîner que vous avez tenu la semaine dernière. L'enthousiasme pour un plus grand rôle pour le Canada rôle dans les échanges commerciaux était manifeste. Il régnait un grand enthousiasme parmi tous ces gens.

Je prends vos commentaires comme une critique constructive. Peut-être ce comité devrait-il les prendre à coeur, en ce qui concerne la manière dont nous nous engageons, en tant que députés et au niveau ministériel, pour montrer à ces gens que nous nous intéressons à eux.

J'aimerais demander à M. Lingenfelter d'étoffer un peu ses propos. Nous avons parlé de pétrole et de gaz, ici, et je pense qu'il y a des secteurs de service dont nous devrions parler. Monsieur Lingenfelter, je pense que vous avez de bonnes nouvelles à nous annoncer au sujet de votre engagement, au-delà de l'aspect commercial.

Je sais que Nexen fait des choses pour aider la population du Yémen. Et s'il y a quelque chose que bien des gens oublient, c'est qu'il y a un rôle pour SNC-Lavalin quand on s'engage, comme pour Nexen, qui va au-delà de la valeur monétaire des échanges commerciaux. J'aimerais que vous parliez un peu de ces bonnes nouvelles, et je partagerai le reste de mon temps avec M. Cannan.

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je suis vice-président des relations avec le gouvernement, et notre ministère a créé un programme de bourses d'études au Yémen. Nous avons maintenant sélectionné 90 étudiants qui feront des études à l'université à Calgary. Après que Nexen ait fait une sélection, chaque année, 10 étudiants viendront à Calgary et l'intégralité de leurs études en vue d'un diplôme est payée par la compagnie. C'est l'une des façons que nous avons trouvée de rendre à la communauté.

À long terme, sur une période de 20 ans, 200 étudiants du Yémen pourraient venir au Canada et apprendre notre culture, et croyez-moi, nous apprenons la leur parce nous passons beaucoup de temps avec ces étudiants. Il est intéressant de constater combien notre compagnie a changé, et combien les étudiants changent quand ils viennent à nos fêtes de Noël et comprennent les célébrations des Fêtes. Il est intéressant que dans notre société, au Canada, nous pensions que pour être politiquement corrects, il faudrait ne plus célébrer des choses comme Noël, alors que ce n'est pas ce que veulent les étudiants ou les familles yéménites; ils veulent que nous pratiquions ce que nous pratiquons. Ils veulent le voir.

Ils sont venus chez moi pour un dîner de Noël. Il vous suffit d'observer 15 jeunes femmes et hommes musulmans chez vous, à Noël, et discuter avec eux de ce qu'est la chrétienté, par exemple, et qu'ils vous racontent leur religion, pour que nous en ressortions tous beaucoup plus forts et meilleurs.

Ceci va bien plus loin que la valeur monétaire. Ce n'est pas que l'argent investi n'est pas important, mais on y fait des choses merveilleuses qui, selon moi, sont à l'opposé de ce que nous essayons de faire en Irak, où nous tentons d'enseigner la démocratie en l'imposant aux gens.

Je pense qu'il y a bien mieux à faire. Les Canadiens peuvent jouer un rôle beaucoup plus grand et plus important si nous nous engageons plus. Notre programme de bourses d'études, les cliniques que nous construisons dans le pays, et les hôpitaux, ont créé pour nous d'énormes possibilités de croissance en tant que compagnie. Nous voudrions seulement que le gouvernement canadien soit là, au Yémen, partie intégrante de cette expérience, plutôt que d'attendre que le pays devienne non viable. S'il devait devenir un État non viable comme l'Afghanistan ou l'Irak, alors ce n'est pas question d'argent.

On ne pense pas beaucoup à investir 100 millions de dollars en Afghanistan après que le pays soit devenu non viable, mais qu'en est-il d'un programme préventif, un modèle de bien-être pour la démocratie, pour sauver les pays qui essaient, qui déploient des efforts, comme bon nombre de pays de l'Afrique et du Moyen-Orient, actuellement?

• (1155)

M. Ted Menzies: Quel genre de présence faudrait-il sur le terrain, là-bas? Est-ce qu'il faudrait EDC, CCC, pour faciliter ces transactions?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je dirais toutes ces réponses. En commençant avec ce comité, je pense qu'il faut que vos ministres aillent visiter le pays régulièrement. Ils n'ont pas besoin de rester longtemps, mais ils doivent y aller et brandir le drapeau. J'aimerais y voir une ambassade ou un bureau; tous les autres pays du G-8 ont une ambassade au Yémen. Aucun d'eux n'investit autant au Yémen que le Canada; nous sommes de loin le plus important investisseur dans le pays, et pourtant, le seul pays du G-8 à ne pas y avoir d'ambassade.

C'est le genre de choses que les Yémenites ne comprennent pas. Ils ne le comprennent vraiment pas; je ne peux le défendre, parce que moi non plus, je ne le comprends pas.

M. Ted Menzies: Eh bien, M. Nasher, est certainement un solide défenseur de cette cause.

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je suis sûr que vous avez tous entendu parler de l'ambassadeur Nasher, un homme merveilleux et un fantastique émissaire pour son pays.

Le président: Monsieur Cannan, il vous reste environ trois minutes.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président et merci à vous, les invités, d'être venus partager un peu votre expérience de la vie dans un autre pays et de l'éducation culturelle par la diplomatie. J'appuie cet effort sans réserve.

L'objectif ultime de ce comité est de déposer un rapport à la Chambre d'ici la fin du mois prochain sur ce que nous pouvons faire pour améliorer la politique commerciale du Canada et cerner les débouchés et les défis du commerce sous-développé dans des régions où nous pouvons ouvrir certaines portes.

Plusieurs autres témoins nous ont affirmé qu'il n'est pas nécessaire d'adopter une approche aussi compliquée pour ces accords. Est-ce que vous pourriez nous éclairer sur la manière dont nous pourrions simplifier le processus en vue de conclure des APIE à court terme et

de faire quelques pas dans la bonne direction? Qu'est-ce qui empêche les progrès jusqu'à maintenant?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je demanderai à Paul d'en parler, mais j'aimerais commencer en disant que l'Afrique du Nord est un bon exemple. Je pense que les accords bilatéraux que concluent les États-Unis sont des modèles très simplifiés qui ne font que résoudre un problème. Ils ne cherchent pas à conclure d'énormes accords commerciaux qui prendront quelque dix années à négocier. Ils sont assez directs et simples et couvrent, peut-être, seulement 5, 6 ou 10 problèmes.

L'autre chose que je voudrais dire avant de laisser le micro à Paul, c'est que ce problème de manque de représentation du Canada au niveau politique s'est aggravé depuis cinq ans. Ce n'est la faute de personne, sauf que lorsqu'il y a des élections à l'horizon — avec 23 ans d'expérience en politique, je le sais — bien évidemment, il y a des biens des choses qui sont mises de côté.

Je sais qu'avec un gouvernement minoritaire, il est très difficile pour les députés de voyager, pour des raisons politiques évidentes, et nous pourrions, en tant que Canadiens, devoir nous y résoudre pendant un certain temps, ce qui signifie qu'il faut que nous trouvions un moyen de contourner ce problème. Vous ne pouvez rester à Ottawa ou dans votre circonscription et fermer les yeux sur le reste du monde si nous voulons continuer de consolider l'économie. Je ne dis pas que c'est à cause d'un parti ou d'un autre; je dis que c'est la situation actuelle, et le problème va de mal en pis. Tout d'abord, personne ne veut faire partie de ce que les médias pourraient qualifier de voyage-éclair politique. Personne ne veut être loin quand la Chambre doit voter, mais croyez-moi, cela ne nous aide pas sur la scène internationale où nous évoluons. Dans votre rapport, j'aimerais que nous trouvions un moyen de parler directement de ce problème et de tenter de le résoudre.

• (1200)

Le président: Monsieur Cannan, vous avez droit à une très courte question, et à une très courte réponse.

M. Ron Cannan: Paul, pourriez-vous dire comment vous envisageriez de simplifier le processus?

M. Paul Mariamo: Je veux d'abord souligner une chose, au cas où j'ai été mal compris. Les ambassades nous aident. Elles n'ont pas suffisamment de personnel, mais où qu'elles se trouvent, elles nous donnent toute l'aide dont nous avons besoin. Je voulais simplement le rappeler.

Au sujet des accords bilatéraux, il n'est pas facile de faire des affaires au Moyen-Orient à moins d'avoir établi de bonnes relations personnelles avec les gens de cette région. Il faut souvent leur rendre visite, prendre le café avec eux et éventuellement parler affaires. Ce n'est pas comme en Amérique du Nord où un contrat se négocie, puis est signé.

C'est du pareil au même avec les politiciens. Il faut établir des relations avec eux, le premier ministre avec le dirigeant de ce pays. Se lier d'amitié avec lui afin qu'il puisse exercer des pressions et accorder des contrats aux entreprises canadiennes.

En cas de possibilité d'un accord bilatéral, dans des secteurs où il est possible de mettre à disposition son savoir-faire, il faut se concentrer là-dessus, renforcer les relations qui permettraient de transférer de la technologie du Canada aux EAU, par exemple dans le secteur pétrolier ou l'éducation. Il faut choisir deux ou trois domaines dans lesquels nos concurrents ne se sont pas distingués.

Nous avons décroché des contrats dans cette région. Je sais que le Qatar a ouvert des universités et que ce pays a annoncé un investissement important dans l'éducation pour copier Dubaï d'une certaine façon. Dubaï n'a pas encore investi dans l'éducation.

Pourquoi ne pas proposer quelque chose de ce genre dans des accords bilatéraux avec le Qatar pour commencer puis développer cela si possible? Faisons-en l'expérience d'abord dans le cadre d'un de ces accords bilatéraux, avec un pays ou avec l'ensemble du CCG. Comme M. Hutton l'a dit, nous devons le faire avec le CCG maintenant. Nous pourrions par la suite envisager toutes sortes d'accords de libre-échange.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question, mais c'est comme ça que je vois les choses. Je ne crois pas que cela se fera d'un seul coup. Nous devons d'abord établir des relations avec le gouvernement. Peut-être faudra-t-il que le gouvernement, que le premier ministre se rende là-bas pendant quelques années en vue d'établir cette relation. Mais, il faudra quand même que nous fassions quelque chose. C'est encore le premier ministre du Canada qui représente le Canada. Peu importe le parti auquel il appartient, il représente encore le Canada. S'il établit des relations, ce seront des relations à long terme.

Le président: Merci, monsieur Mariamo.

Votre temps s'est écoulé, monsieur Cannan.

Monsieur Julian, vous avez environ huit minutes. Allez-y.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Je tiens à dire officiellement que j'aime votre cravate, monsieur le président.

Des voix: Bravo.

M. Peter Julian: merci beaucoup d'être ici aujourd'hui.

Je trouve particulièrement curieux l'importance accordée au pourcentage des produits manufacturés que nous exportons dans cette région. Il s'agit d'un problème fondamental. Je sais que vous savez, en tant que négociateurs à l'échelle internationale, que nous exportons plutôt nos matières premières, comme les grumes, le pétrole et le gaz, et le résultat est une diminution du revenu de la majorité des familles canadiennes.

Nous devons régler ce problème. Une solution serait de diversifier nos marchés, une autre d'augmenter le pourcentage des produits manufacturés de nos exportations.

Pour commencer, je reviens à vous, monsieur Hutton. Vous avez mentionné une augmentation de 250 p. 100 de notre commerce avec les Émirats arabes unis sur une période de quatre ans. Comment y êtes-vous arrivés et de quelles ressources disposiez-vous sur le terrain pour faire cela?

M. David Hutton: Je pense devoir dire immédiatement que je n'y suis pas arrivé. Ce sont les entreprises canadiennes qui y sont arrivées. La situation à Dubaï et dans les Émirats arabes unis est relativement unique. Ces pays ont diversifié leur économie dans pratiquement tous les secteurs. Ils y arrivent, par exemple, en faisant des Émirats une plaque tournante du transport, un entrepôt pour ce marché de 1,5 milliard de dollars, qui inclut le sous-continent et même la Russie.

Une de mes anecdotes préférées est celle d'un agent de VTT à qui on avait expédié par erreur un motoneige d'Amérique du Nord et qui se plaignait des problèmes qu'il aurait pour le retourner. Il a donc décidé de l'exposer dans sa salle comme objet de curiosité. Or, le jour suivant, deux clients s'arrachaient le motoneige. Il n'avait même pas de prix. Maintenant, chaque année, il vend deux douzaines de motoneiges à Dubaï.

Nous avons même organisé avec la Canadian fur auction un salon de la fourrure qui a connu un grand succès.

C'est un environnement extraordinaire. Dubaï est devenu un centre d'expositions qui ressemble beaucoup à l'Allemagne. Les très grandes foires qui se tiennent là-bas gagnent en importance grâce à leur centre du commerce. Les Canadiens commencent à venir. C'est une façon très efficace de s'introduire dans le marché et, très honnêtement, les entreprises canadiennes qui réussissent attirent dans leur sillage d'autres entreprises canadiennes. Je ne peux rien ajouter aux propos de mes collègues: nous assistons à une réaction en chaîne.

La question soulevée par les députés ce matin — je parle en mon nom personnel, si vous me le permettez — est très critique. Nous devons faire quelque chose dans le domaine de la sensibilisation. Nous devons sensibiliser le Canada au fait que cette région est très importante pour notre pays, que les Canadiens peuvent y faire des affaires et établir des relations, non seulement économiques, mais aussi sociales. Nous devons convaincre nos journaux et les citoyens qu'il faut payer un prix pour faire des affaires, que lorsqu'un député, un ministre ou un représentant du gouvernement voyagent dans ces pays, le rendement sur le prix des billets d'avion est considérable, et votre rôle dans le développement des entreprises est important.

Je ne crois pas qu'il y ait d'autres pays au monde aussi durs que le nôtre envers les politiciens et les ministres qui font en fait un travail très astreignant: ils prennent l'avion pour aller au bout du monde et rencontrer deux ou trois cents personnes dans des délais très courts. Ces propos n'engagent que moi.

Si vous me le permettez, je vais illustrer le point que vous avez soulevé, je crois. Une société, InterHealth Canada, qui a participé à l'une de ces expositions, a construit un hôpital à Abu Dhabi. Ce contrat a été extrêmement fructueux. Grâce à cet hôpital, où travaillent des médecins canadiens et qui est le premier hôpital conforme aux normes canadiennes situé à l'extérieur du Canada, les Émiriens restent aux EAU pour se soigner au lieu d'aller dans des cliniques telles que la clinique Mayo ou d'autres cliniques. Cet hôpital emploie un personnel médical d'environ 300 personnes. À l'une des foires commerciales, il y avait une société canadienne de Toronto, qui vendait les tenues pour chirurgien et les vêtements médicaux que portent les médecins et les infirmières. Cette société a signé un contrat de un million de dollars aux EAU, ça a commencé à l'hôpital Sheikh Khalifa puis dans d'autres hôpitaux, parce que ces vêtements étaient utilisés par les médecins canadiens au Canada et pouvaient être lavés entre 100 et 150 fois alors que les vêtements fabriqués dans le sous-continent et qui sont habituellement achetés se détériorent après cinq ou dix lavages. Qui aurait pensé qu'un fabricant de vêtements canadiens aussi simples qu'une blouse d'un médecin aurait connu un tel succès.

On retrouve ce genre de réussites dans l'éducation. Le Southern Alberta Institute of Technology a décroché un contrat aux EAU pour assurer la formation dans l'industrie pétrolière. De ce contrat a découlé un autre contrat accordé à une société albertaine pour fabriquer un simulateur d'une exploitation pétrolière. Ce contrat était d'une valeur de un million de dollars.

Ce que nous devons faire comprendre, c'est qu'il faut une approche globale. Il s'agit d'un effort collectif et nos sociétés semblent être extrêmement compétitives. C'est de gouvernement à gouvernement que nous ne sommes peut être pas compétitifs et c'est le point soulevé ce matin.

Je vous remercie.

•(1205)

M. Peter Julian: Je vous remercie pour ces observations. Vous avez aussi dit que l'augmentation aurait dû être de 500 p. 100. Pour revenir à cela et aux détails sur les raisons pour lesquelles nous avons pu réaliser... Je comprends que cela est au-dessus de vous. Il s'agit de personnel. Des entreprises qui font des affaires dans les Émirats arabes unis, mais qu'est-ce qui était en place et de quoi aviez-vous besoin pour faire face à une augmentation de 250 à 500 p. 100? Que manquait-il?

M. David Hutton: J'utilise l'Australie comme exemple car que je crois qu'il y a quelques parallèles, bien que j'aurais pu prendre l'exemple d'autres pays, mais le Canada et l'Australie se trouvent à peu près la même distance des EAU, leurs économies sont similaires, etc. Je ne sais pas exactement ce qu'étaient leurs statistiques commerciales, mais elles étaient considérablement meilleures que les nôtres. Que faisaient-ils? Un ministre transitait probablement par les EAU une fois par semaine, je dirais — certainement un comité du commerce comme le vôtre ou un ministre du Commerce passait tous les six mois ou tous les trimestres. Je n'irais pas jusqu'à dire qu'ils venaient tout spécialement pour rencontrer des Émiriens, parfois ils ne faisait que transiter pour aller en Europe, mais cela indiquait un intérêt de la part du gouvernement et des milieux d'affaires australiens et qui leur a permis, me semble-t-il, d'avoir une énorme influence.

Beaucoup de choses entrent en jeu. Bien sûr, nos opérations en Afghanistan sont très importantes, une grande partie de nos achats sont faits Dubaï. Quand nous avons répondu à la catastrophe qui a frappé le Pakistan, nous avons faits nos achats à Dubaï. Par exemple, nous nous y sommes fiés pour envoyer de la viande et des produits alimentaires canadiens simplement parce que nous avions la possibilité de remplir ces commandes grâce à l'armée canadienne.

Il est intéressant de noter — je m'attarde et je m'en excuse, monsieur le président — que dans ces pays, certainement au Yémen, mais aussi aux EAU et dans d'autres pays, si nous ne sommes pas au premier rang, nous sommes au second. Le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Union européenne et la France sont au premier rang, et au deuxième rang se trouve le Canada. C'est une situation assez rare, pourtant nous n'agissons pas comme si nous étions au premier rang. Nous n'y sommes tout simplement pas, c'est une anomalie.

•(1210)

Le président: Merci, monsieur Julian.

Nous passons maintenant à la deuxième série de questions.

Monsieur Temelkovski pour cinq minutes.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins.

J'ai trouvé intéressant que vous accordez autant d'importance aux visites, aux voyages politiques et à la présence dans ces pays. Notre comité ne s'est jamais déplacé, il est pourtant celui du commerce international. J'apprécie vos commentaires et je continuerai à oeuvrer pour assurer que nous voyagerons. Je sais combien il est important de voyager.

J'ai assisté à quelque foires commerciales à Chicago, Détroit et Toronto. Certains de mes collègues sont allés en Allemagne, à Taïwan, en Chine, etc., et le soutien que leur ont accordé nos partenaires canadiens ou les représentants du gouvernement dans ces pays est très important pour nous. S'il n'y a personne dans ces pays, comment serait-il possible de comprendre la situation et le milieu des affaires? Quels sont les moyens ou les associations que quelqu'un

peut l'utiliser? Que faisons-nous pour sensibiliser ou nous faire mieux comprendre de la population locale?

Le président: Qui veut répondre à cette question?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je crois que c'est une bonne question. Lorsqu'il s'agit de voyager, je regarde toujours ce que nous faisons normalement dans la vie. Un député mesure très bien combien l'importance de connaître les gens de la rue principale de sa circonscription. Cet exemple peut être utilisé aussi pour la rue principale au Yémen ou celle à Dubaï. Si vous n'y êtes pas et que quelqu'un d'autre y est, vous allez perdre.

Il s'agit d'un très simple exercice de la nature humaine, le commerce international est un art très simple. Ce qui compte, c'est le nombre de fois que vous êtes là-bas, ce que vous offrez et s'ils ont besoin de vos services. Dans ma société, qui fait du commerce international, si je reste à Calgary à attendre que les gens viennent me voir, je ne ferai aucune affaire et je perdrais mon emploi — et je mériterai de le perdre puisque que je ne ferai pas ce que je suis supposé faire pour travailler dans le développement du commerce international.

Le comité doit adopter cette attitude. Quels que soient les critiques, votre rôle consiste en partie à éduquer le public. Nous pouvons vous aider, mais nous devons être en mesure non seulement de défendre ce que vous faites, mais de célébrer les réussites accomplies par les députés et les ministres ou celles du premier ministre lorsqu'il fait ce genre de visite.

Juste un dernier commentaire au sujet du Yémen, il y a deux ans, me semble-t-il, nous avons invité les trois ambassadeurs ou les trois représentants — vous, David, David Viveash, qui était alors ambassadeur en Libye et Graham Rush — à venir au Yémen. Deux députés les ont accompagnés, un libéral et un conservateur. Nous avons rencontré le président du Yémen. Nous avons pu voir le président du Yémen car nous avions deux députés avec nous. Quand nous sommes entrés dans la salle, puisque les libéraux étaient au pouvoir, le représentant s'est assis à côté du président. Notre ami conservateur qui venait de Calgary s'était assis au fond de la salle et le président Salih a demandé où était l'autre député. Nous lui avons dit qu'il était de l'opposition, le président a dit : « Non, c'est un député. Qu'il vienne s'asseoir à côté de moi ». Cela voulait tout dire.

Il ne s'agissait pas d'un ministre important ou du premier ministre. Il s'agissait de deux simples députés. Je crois donc de ne pas sous-estimer l'importance de chacun d'entre vous pour éduquer le public et ses collègues, mais aussi pour effectuer de nombreuses missions de ce genre et aider les entreprises à décrocher des contrats.

•(1215)

M. Lui Temelkovski: Nous avons souvent entendu dire que les missions commerciales sont inutiles. Qu'en pensez-vous?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Les missions commerciales qui ne sont pas efficaces sont celles qui demandent: « Nexen, avez-vous signé des contrats et pouvons-nous poser pour la photo? » C'est ridicule. Nous n'avons pas besoin d'aide dans des cas pareils. Nous avons déjà signé un contrat.

Ce dont nous avons besoin, c'est le contact initial, ou une société comme SNC-Lavalin va dans un pays au Moyen-Orient en Afrique pour la première fois, où il y a des risques et des possibilités, mais où aucun contrat n'est prévu. Voilà le genre de pays où les députés ou le premier ministre peuvent faire la différence.

L' idée d'aller dans un pays et de signer beaucoup de contrats est tout à fait l'opposé de ce que le développement commercial signifie. Si vous pouvez y aller et signer un contrat, croyez-moi cela n'a rien à faire le voyage. Ces contrats résultent de négociations qui ont duré cinq ans et dans certains cas dix ans.

Le public a toutes les raisons de douter des photos des missions commerciales. C'est ce que je pense. Le travail des missions commerciales devrait être d'établir le premier contact.

M. Lui Temelkovski: En ce qui concerne les statistiques sur les échanges commerciaux, il arrive souvent qu'elles sont fausses parce que nos produits passent par les États-Unis et d'autres pays. Ce problème touche non seulement le Canada, mais aussi d'autres pays. Les statistiques ne sont pas vraiment exactes. Que peut-on faire pour les simplifier afin qu'elles reflètent fidèlement les exportations ou les importations?

M. Paul Mariamo: Il est très difficile de le faire dans un monde qui devient un seul marché et dans lequel il n'y a presque plus de frontières nulle part.

En se fondant sur la définition du commerce, c'est pratiquement ce qui se trouve à l'arrière de ce que nous faisons, nous offrons des services. SNC-Lavalin est là-bas pour enrichir nos employés, qui viennent dépenser leur argent ici et créer indirectement des emplois au pays.

Lorsque nous allons là-bas pour réaliser un projet de un milliard de dollars, nous achetons aussi indirectement du Canada. En achetant au Canada, nous favorisons les produits canadiens. La fabrication là-bas n'apparaît pas comme faisant partie du commerce, bien que des produits soient manufacturés ici pour remplir une partie du contrat.

Il est très difficile de simplifier ou de préciser un chiffre. Je ne sais pas comment faire ce genre de choses. Je ne sais quoi vous dire de plus, vraiment, mais il y a des avantages indirects réellement considérables que nous ne pouvons pas mesurer directement.

Le député qui a pris précédemment la parole a posé la même question, sur le genre de commerce que nous avons. Je ne sais que répondre à cette question.

Le président: Merci, monsieur Temelkovski.

Monsieur André, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour. Je suis heureux d'entendre vos propos. J'ai quelques questions à vous poser concernant le rôle du Conseil de commerce canado-arabe. Votre rôle est vraiment de faire la promotion des possibilités d'investissement dans les pays arabes, etc. Pour ce qui est des entrepreneurs, y a-t-il encore beaucoup de préjugés ou de craintes, de peurs, de la part de compagnies qui voudraient investir mais qui, par méfiance, différence de culture ou différence de fonctionnement, s'empêchent de s'engager dans une relation d'affaires?

D'autre part, vous semblez avoir identifié, dans le cadre de votre mandat, des domaines dans lesquels on pourrait investir davantage. Il y a des occasions d'affaires, et celle-ci en est un exemple. J'aimerais vous entendre sur d'autres occasions, peut-être relativement aux secteurs manufacturiers qui, actuellement, éprouvent des problèmes au Québec. Y a-t-il des possibilités d'aller de l'avant pour le Canada à cet égard? Quelles sont les différentes possibilités et les relations d'affaires? J'imagine que la constatation que vous faites... Vous dites avoir identifié des secteurs d'investissement mais qu'il y a une limite. Vous semblez nous dire qu'il est temps que nos gouvernements aillent faire de la représentation dans ce coin-là.

C'est important, parce que la culture du pays joue un grand rôle. L'aspect politique devient important et vient un peu renforcer les relations d'affaires. J'imagine que vous avez fait des pressions auprès du gouvernement pour tenter de l'entraîner dans cette direction. En avez-vous fait? Sentez-vous une fermeture? Une ouverture? Pourquoi cela ne bouge-t-il pas?

• (1220)

[Traduction]

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je pourrais peut-être faire un commentaire, mais David et Paul voudront probablement dire aussi quelque chose.

Nous avons exercé des pressions, de fortes pressions. Le seul obstacle que nos pressions ne nous ont pas permis de franchir, cela depuis plusieurs années —, c'est que nous pouvons faire beaucoup plus avec le même montant d'argent. Si un bureau va être ouvert dans un pays, il faudra en fermer un autre ailleurs.

Encore de fois, j'aimerais penser que dans le monde des affaires, ce qui compte c'est bâtir. Il n'est pas logique d'aviser le personnel au ministère des Affaires étrangères, dans tous les budgets, que s'ils vont ouvrir un bureau quelque part, il faudra en fermer un ailleurs. Nous devrions demander leur vitesse de croissance. Le budget d'un commerce augmentera proportionnellement en fonction de la vitesse de la croissance du commerce. Mais ce n'est pas le point de vue du gouvernement du Canada sur cette question.

Pour le gouvernement ne considère pas que c'est un investissement. C'est presque un programme social. Voici, on vous donne tant d'argent et vous êtes libres de l'utiliser dans le monde à votre guise. Mais il n'y a habituellement pas de récompense en cas de réussite. C'est un problème fondamental qui doit changer si le ministère des Affaires étrangères veut avoir le budget dont il a besoin pour faire ce que les affaires exigent. C'est un obstacle; les pressions que nous avons exercées sont demeurées vaines à ce jour.

Il faut augmenter le budget et récompenser la réussite. Si une entreprise prospère dans une région, alors ce budget devrait automatiquement être augmenté en conséquence. Pourquoi? Parce que le rendement sur cet investissement, qui est mesurable, retourne directement aux contribuables canadiens.

[Français]

M. Guy André: Les entreprises ont-elles encore des craintes d'investir, des préjugés? Avez-vous l'impression qu'il y a encore beaucoup de travail de sensibilisation à faire?

[Traduction]

L'hon. Dwain Lingenfelter: Oui, bien sûr. CNN a une vraie influence en ce qui concerne le Moyen-Orient. Beaucoup de sociétés pensent que si elles s'installent au Moyen-Orient, elles seront sujettes à des menaces ou dans une situation très difficile.

Nous sommes au Yémen depuis 1993 et nous n'avons jamais perdu un jour de production. Nous pouvons perdre plus de jours de production dans le golfe du Mexique à cause des ouragans, au nord de la Saskatchewan ou au nord de l'Alberta à cause des températures de -40°. Au Yémen, malgré tous ses problèmes et défis, la violence ne nous a jamais fait perdre un jour de production.

Quand je dis cela, on me demande comment est-ce possible, le pays est fragile, nous risquons d'être kidnappés ou autre chose. Nous avons mille employés là-bas. Personne n'a jamais été kidnappé, personne n'a jamais été tué et nous n'avons jamais perdu un jour de production. Voilà le genre de message que nous n'entendons pas assez parce que nous regardons la télévision et voyons ce qui se passe en Afghanistan tous les soirs.

Je me demande quelquefois comment les bombardements en Irak peuvent être d'actualité après qu'on ait parlé tous les jours pendant 1 000 ou 2 000 jours, comment cela peut être une nouvelle? Mais, cela fait partie des tambours de guerre associés au Moyen-Orient, et ce n'est pas vrai du tout. La guerre se limite à ces deux pays en particulier.

•(1225)

[Français]

Le président: Merci, monsieur André.

[Traduction]

Monsieur Allison, vous avez cinq minutes.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Je suis un petit entrepreneur. L'une des raisons pour lesquelles je me suis lancé dans la politique était que bien que le Canada ait enregistré une excellente croissance économique ces treize dernières années, je pense que nous avons aussi raté un nombre considérable d'opportunités. C'est l'une de mes plus grandes frustrations en tant qu'exploitant d'une petite entreprise. Je regarde autour de moi et je réalise que même si le réfrigérateur ou le verre d'eau sont à moitié plein, notre pays aurait pu s'enrichir davantage.

Vous avez parlé de certaines de ces choses aujourd'hui, en termes d'occasions manquées et la situation dans laquelle nous nous trouvons, que ce soit dans le commerce, etc. J'ai étudié des pays comme l'Australie ou ils approchent plusieurs marchés différents alors que c'est pratiquement le même genre de pays que le nôtre. Il semble que les Australiens font plus de choses que nous, qu'ils sont plus proactifs.

Je ne serais d'accord que sur ce point avec mon collègue du NPD. Nous ne devrions pas seulement compter sur nos ressources. Nous devrions chercher d'autres intrants à valeur ajoutée que nous pourrions expédier. Je crois que notre pays a pris certaines de ces mesures.

J'ai entendu deux témoins en parler, M. Lingenfelter, et vous avez aussi parlé de « Avantage Canada ». Que vouliez-vous dire exactement en parlant de la façon que cela serait utile alors que nous allons de l'avant?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Le ministre a relevé deux points dans son discours. Il a fait référence, me semble-t-il, aux accords bilatéraux créant des centres d'excellence et répondant aux besoins des entreprises. Ce qui ressort de ce document, c'est que l'on passe de l'élaboration de programmes sociaux d'aide à l'élaboration de programmes sociaux visant le développement économique et c'est ce qui me plaît.

Je crois vraiment que l'on empêche un État de devenir non viable en établissant de fortes relations commerciales, en développant l'économie, en créant des emplois et en donnant à chaque famille de ce pays un investissement et une raison qui favorisera leur participation au développement économique. Ce document, même s'il n'est pas parfait, ne dit pas qu'il faut donner 500 millions de

dollars de plus en aide à un pays, mais qu'il faut développer l'économie et l'infrastructure et ainsi investir dans l'avenir des habitants de ce pays.

Encore une fois, ce document n'est qu'un document, parce que son contenu n'est pas mis en oeuvre. Le vrai test...

M. Dean Allison: La véritable façon de le mettre à l'épreuve.

L'hon. Dwain Lingenfelter: est de savoir si dans dix ans, nous pourrions dire que nous avons tous contribué à sa réussite.

M. Dean Allison: Ce qui m'amène à poser ma deuxième question. D'autres témoins ont parlé d'une sorte de diplomatie préemptive, sous forme d'aide ou bien de développement de l'infrastructure ou d'autre chose, comme vous avez dit.

Pourriez-vous nous donner quelques exemples? Nous avons envisagé comme possibilités d'autres ambassades ou d'autres consulats, mais ce n'est certainement pas ce dont vous parliez. Suggère-t-on d'aider les pays à développer leur infrastructure? Que faire pour être le premier partenaire commercial, d'établir ces relations et contribuer au développement de ces pays au lieu d'attendre qu'ils se développent avant de les approcher pour décrocher des contrats?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je pense qu'il faut faire les deux choses à la fois. Encouragez cinquante autres entreprises canadiennes à investir dans cette région du monde et elles pourront créer 15 000, 20 000 ou le nombre de milliers d'emplois que vous voulez. Il y aura un rendement de cet investissement car les entreprises canadiennes gagnent de l'argent et vous, en tant que gouvernement du Canada, pourriez prendre une partie de cet argent pour l'investir directement dans l'infrastructure, aéroports, ports ou ailleurs. Il y a une synergie entre l'investissement fait dans le secteur privé, un retour de cet investissement dans les coffres de Ottawa ou de la province, et qui profite au pays.

Ce qui est insensé, c'est de dire à un État du Moyen-Orient ou d'Afrique pratiquement non viable que sa dette de 500 millions de dollars va être effacée. Et alors? Si vous ne développez pas l'économie, vous ne créez pas d'emplois et vous n'assurez pas que l'avenir sera contrôlé par les gens du pays, vous n'avez pas fait grand-chose en fin de compte, parce qu'au bout de dix ans, cet État sera de nouveau endetté et on vous demandera de vous en occuper.

M. Dean Allison: Autrement dit, de collaborer. Et une fois de plus, vous avez suggéré tout à l'heure d'établir des relations entre les gouvernements afin de faciliter les choses pour nos entreprises par le biais d'accords bilatéraux, etc.

Ce qui m'amène à ma troisième question, parce j'arrive à la fin de mon temps de parole. Nous avons remarqué les dix priorités et vous avez dit dans votre déclaration préliminaire ce que nous faisons et à quel niveau nous participons, dans l'investissement.

Quel autre secteur d'affaires ou quelles autres possibilités commerciales voyez-vous pour les entreprises canadiennes dans la région? J'ai remarqué que vous avez parlé de voitures et de fabricants. Selon vous, d'autres possibilités commerciales pourraient-elles nous intéresser?

•(1230)

M. Paul Mariamo: La question de l'environnement a pris une grande importance aujourd'hui. Nous pouvons offrir beaucoup de services dans ce domaine. Les gouvernements de ces pays font preuve de plus de maturité et sont plus soucieux de l'environnement. Donc, il y a beaucoup plus de possibilités commerciales dans ce secteur. Nous avons des sociétés spécialisées dans les domaines de la protection de l'environnement et de l'agriculture. Dans des pays comme ceux du CCG qui sont en grande partie désertiques, nous pourrions peut-être introduire d'autres produits agricoles, les aider avec nos technologies, etc. Nous ne sommes pas très actifs dans la région du Golfe. Oui, nous sommes présents dans les secteurs pétrolier et gazier. Oui, nous offrons certains services, mais nous ne sommes pas très présents dans le secteur des services, comme dans les hôpitaux, dans l'éducation.

En ce qui concerne la deuxième question que vous avez posée, je pense que Dwain a donné un exemple il y a une minute concernant l'éducation de Yéménites qui deviendront éventuellement des dirigeants dans leur pays, ils se souviendront du Canada et accorderont des contrats aux entreprises canadiennes. Si nous voulons investir, investissons dans l'avenir, n'investissons pas dans le passé. Il faut investir dans l'avenir. Nous avons là un exemple parfait, nous pouvons investir dans les gens pour l'avenir en leur offrant une éducation. Si certains passent quelques années au Canada, ils retourneront chez eux en gardant un bon souvenir du Canada, ils favoriseront les entreprises canadiennes et leur accorderont des contrats. C'est ce que j'ai constaté quand je travaillais pour deux sociétés au Moyen-Orient.

Voilà donc le genre de choses que nous pourrions faire, par exemple, et décrocher des contrats dans le secteur de l'environnement pour toutes sortes de... ils sont en train de privatiser et de restructurer. Il faut qu'ils apprennent à faire cela. L'instauration de la privatisation et de la restructuration a des incidences sur la société, les gens ne sont pas habitués à cela. Tout est fait par le gouvernement.

Il y aura beaucoup plus d'entreprises privées, et nous avons une expérience qui peut les aider dans ce domaine. Nous pouvons nous occuper de la gestion, comme avec la GCCIA aujourd'hui, essayer de les aider à établir les interconnexions. Ils n'ont pas cette expérience, que se passera-t-il s'ils restructurent les organismes privés? Le secteur de l'industrie? Que va-t-il se passer? À combien vont s'élever leurs pertes? Il n'y a pas d'assurance-emploi dans ces pays.

Pendant plusieurs années, j'ai vécu en Égypte où les compagnies d'électricité égyptiennes employaient 10 000, 15 000, 20 000 personnes. Ils n'ont pas besoin de tant de personnel, mais ils les emploient. Ce sont des avantages sociaux indirects ou une assurance-emploi. Donnez-leur un emploi, un salaire de 150 à 200 livres pour subsister au lieu de les laisser traîner dans les rues. Si vous favorisez ce genre d'effort, afin que le pays devienne autosuffisant économiquement, les gens ne seront pas attirés par le terrorisme ni par le fanatisme; ils s'intéresseront plutôt à l'argent, aux affaires et à améliorer leur niveau de vie.

Donc, l'éducation est un secteur dans lequel je pense que nous pouvons investir. La restructuration, la privatisation, l'orientation adéquate des politiques, les relations gouvernementales, etc., Mais il faut d'abord établir un lien de confiance avec eux, ce que nous n'avons pas, et nous devons nous conduire comme un pays du G8. Nous devons vraiment nous conduire comme un pays du G8. Le Canada est le seul pays du G8 qui a un excédent, pourtant nous ne nous conduisons pas comme si nous avons un excédent. L'Espagne

nous dépasse. D'autres pays nous dépassent. nous sommes laissés derrière. Nous devons avancer comme un pays du G8 et prouver que nous en sommes un et pas que nous en faisons simplement partie. Comme Dwain l'a dit, nous avons un excédent. Investissons cet excédent pour générer de l'argent pour le Canada, générer des revenus pour le Canada, créer des emplois au Canada.

[Français]

On doit investir cet argent dans ce domaine, pas dans des domaines où on jette l'argent par les fenêtres.

[Traduction]

Le président: Monsieur Hutton, je vois que vous voulez répondre.

Monsieur Allison, votre temps de parole s'est plus qu'écoulé, mais vous pouvez faire un petit commentaire.

M. David Hutton: Merci, monsieur le président.

Au sujet des petites entreprises, ce qui m'a très surpris, entre autres, c'est le nombre de franchises canadiennes installées au Moyen-Orient. Par exemple, Second Cup a choisi Dubaï pour ouvrir sa première franchise à l'extérieur du Canada. Une société canadienne, FIDEL, avait une ligne de vêtements fabriqués à Montréal et connaissait un grand succès. Fruits & Passion et probablement une douzaine de franchises canadiennes se sont installées dans cette région.

Au sujet des craintes et des préoccupations liées aux affaires, ce qui tout à l'essentiel à mon avis, il nous revient à tous d'essayer d'en triompher. Certaines organisations qui envisageaient de faire des affaires m'ont invité à parler, devant leurs conseils d'administration, des préoccupations qu'ils avaient au sujet de leurs employés.

Même les avis aux voyageurs, s'ils ne ciblent pas un pays en particulier, émis par le ministère des Affaires étrangères peuvent influencer les gens. Il est possible que nous faisons la promotion d'une foire commerciale à Dubaï, mais si un avis aux voyageurs est émis pour toute la région, des hommes d'affaires annuleront leur voyage en raison du risque perçu ou même pour des questions de responsabilité.

Finalement, je pense franchement que nous sommes au seuil de quelque chose qui pourrait être très important. Je constate un vrai élan. Il est possible que même avant cet automne d'autres négociations soient entamées avec le CCG sur la double imposition, la protection des investissements étrangers ou peut-être même le libre-échange.

Si le comité du commerce visitait la région alors que tellement de choses sont en cours, peut-être même l'ouverture de nouvelles ambassades, le message fort envoyé aux pays de la région serait qu'il existe au Canada un engagement collectif pour augmenter notre commerce.

Je pense que nous sommes vraiment sur le point de faire quelque chose d'important dans l'année qui vient ou bien nous risquons de rater encore une fois cette occasion.

Merci.

•(1235)

Le président: Merci, monsieur Hutton.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Je vais vous poser trois questions et vous pouvez y répondre globalement ou individuellement.

Ces questions se rapportent à celles que je vous ai posées lors de la précédente série de questions. De quelles ressources disposons-nous sur le terrain dans les pays du CCG — le nombre de délégués commerciaux? Je comprends que nous avons des ambassades en Arabie saoudite, au Koweït et aux EAU, mais je suppose qu'elles sont assez petites et ne disposent d'un personnel suffisant. À part cela, il ne semble pas que nous soyons très présents. Donc, combien y a-t-il d'employés et comment pourrions-nous ou devrions-nous augmenter le nombre des employés, et en particulier de délégués commerciaux?

En deuxième lieu, il me semble que lorsque vous parlez d'établir des relations, vous ne voulez pas dire une relation avec un seul pays. Vous avez dit que l'Australie envoie chaque semaine des représentants dans la région et qu'un comité ministériel ou parlementaire visite la région tous les quatre mois.

Au sujet du facteur temps dans l'établissement des relations, qu'est-ce qui serait à la fois réaliste et efficace au niveau des investissements que le Canada doit faire?

[Français]

Ma troisième question s'adresse surtout à M. Mariamo et porte sur la présence de la population arabophone au Canada.

Dans mon comté, l'une des populations qui croissent le plus rapidement est la population arabe. À quel point devrions-nous engager la participation des Canadiens d'origine arabe dans les liens entre le Canada et le Conseil de coopération du Golfe? Est-ce qu'ils peuvent jouer un rôle? Est-ce que le gouvernement peut jouer un rôle pour que les Canadiens d'origine arabe participent à la construction de ces liens?

[Traduction]

M. David Hutton: Je vais essayer de vous décrire brièvement notre présence sur le terrain.

Comme l'a dit mon collègue, nous avons des ambassades en Arabie saoudite, au Koweït et aux Émirats arabes unis. L'ambassade en Arabie saoudite est responsable du Yémen, d'Oman et de Bahreïn. Celle du Koweït est responsable du Qatar et celle des EAU est responsable des EAU. Nous avons un consulat à Dubaï ainsi qu'une ambassade à Abu Dhabi dans les Émirats arabes unis. Deux délégués commerciaux canadiens sont attachés à ce consulat, en plus d'un délégué, je suis heureux de le dire, il y a aussi deux agents de commerce recrutés localement. Il y en a un délégué commercial à Abu Dhabi, ce qui fait un total de cinq délégués commerciaux. Je crois qu'il y a un délégué commercial canadien au Koweït et un recruté localement. À Riyad, il y a deux délégués commerciaux canadiens et je me hasarderai à dire que trois ont été recrutés localement. Donc, cela fait pas mal de personnes. Mais, je peux vous assurer qu'ils vont être à bout de souffle.

Recommanderai-je un redéploiement du personnel? Je pense que l'on pourrait ajouter du personnel dans certains de ces bureaux. Un certain nombre de foires commerciales se tiennent à Dubaï. Comme mes collègues le diront, au Qatar bien évidemment et aussi au Yémen au niveau du soutien.

Puisque je ne fais plus partie du gouvernement, je peux parler en toute franchise. Nous serons peut-être obligé de décider encore une fois quelle ambassade devrait être responsable de quel pays, simplement en raison de la logistique du voyage qui a tellement changé. Par exemple, Nexen a un bureau à Dubaï, il y a donc une relation là bas. Mais ces questions sont très compliquées car elles sont liées aussi à beaucoup d'aspects politiques différents.

● (1240)

[Français]

M. Paul Mariamo: SNC-Lavalin a plusieurs employés qui parlent différentes langues. Je pense que, chez SNC-Lavalin, on parle au minimum une cinquantaine de langues. Cela peut faciliter beaucoup les choses. Il ne s'agit pas seulement de parler la langue arabe ou chinoise ou une autre langue; il est aussi important de connaître la culture et les valeurs des gens pour les comprendre, pour savoir comment les approcher, pour entrer en communication avec eux.

Un jour, par exemple, quand j'étais à CAE, on avait reçu des clients égyptiens. On était en retard pour le lunch et nous avons fini par nous rendre compte que tous les sandwiches étaient au jambon. Dès que j'ai vu cela, j'ai dit: mais voyons, ils ne mangent pas de jambon. Il est essentiel de faire attention à des détails comme ceux-là.

Quand vous faites affaire avec des gens de la communauté arabe ou de la communauté chinoise et que vous parlez leur langue, cela facilite les choses. Cela vous aide à comprendre le milieu et ce qui s'y passe, surtout quand les personnes ont de la difficulté à parler l'anglais, le français ou une autre langue. Le message passera beaucoup mieux.

Depuis quelque temps, dans les pays arabes, surtout dans le Golfe, la plupart des gens sont éduqués en anglais et parlent très bien l'anglais. Il y en a plusieurs qui parlent aussi le français. On arrive à communiquer avec eux en anglais pour tout ce qui a trait aux affaires. Les mots arabes n'existent presque pas dans le langage technique. Mais quand même, vous êtes avantagé lorsque vous comprenez les gens qui parlent l'arabe. Cela vous aide à comprendre ce qui se passe là, ce que les gens pensent, quelles sont leurs arrières-pensées, etc. C'est important qu'on encourage cela du côté du gouvernement, mais du côté de notre société, on le fait tout le temps. On essaie d'assigner dans ces pays des personnes qui parlent la langue pour faciliter les choses aux clients, pour mieux comprendre leur culture, mais aussi pour mieux soutenir ces personnes qu'on envoie sur les lieux.

Par exemple, quand il faut demander à quelqu'un d'aller vivre en Chine, il est préférable de le demander à un Chinois, car ce sera plus facile pour lui. De la même manière, mieux vaut envoyer des Arabes en Égypte. Pour ce qui est des Émirats arabes unis, tout le monde veut y aller, car la vie y est formidable, mais la situation n'est pas la même dans les autres pays. Un musulman qu'on envoie en Arabie saoudite n'aura pas de problèmes, mais un Européen, un Canadien ou un Arabe chrétien qu'on enverrait là avec sa famille pour deux ou trois ans trouverait cela difficile. S'il n'y va que pour un mois ou deux semaines, il n'aura pas de problèmes, mais s'il y va pour longtemps, ce ne sera pas facile. C'est pour cette raison qu'il faut avoir un *mix* de personnes pour pouvoir gérer des entreprises et aider les entreprises, le gouvernement et le Canada au complet.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question, mais je pense que c'est ce qu'on devrait faire. La culture est importante. Il faut en tenir compte.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Maloney.

M. John Maloney: Les États-Unis ont conclu des accords bilatéraux avec certains pays du CCG. Vous avez dit que le CCG préfère négocier en tant que bloc, c'est-à-dire les six pays ensemble.

Entretenons-nous des préjugés parce que les États-Unis nous devancent encore une fois ou pensez-vous qu'il serait acceptable de négocier le libre-échange avec le bloc de ces pays? Est-ce que ces six pays peuvent se mettre d'accord avec nous?

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je crois que les Canadiens ne réalisent pas à quel point ils sont aimés dans cette région et combien ils sont préférés de loin aux Américains en ce moment.

Les États-Unis ont des accords commerciaux parce qu'ils se sont plus acharnés que nous. Mais même en arrivant en retard, si nous voulons conclure des accords commerciaux, je pense que nous pouvons le faire assez rapidement et obtenir des résultats incroyables. Nous estimons que nous sommes sur le même pied que tout le monde, mais au Moyen-Orient, et particulièrement dans le monde arabe, les Canadiens sont souvent mis sur un piédestal à cause de notre francophonie, surtout en Afrique du Nord — la Tunisie, l'Algérie et le Maroc — préfèrent faire des affaires avec le Canada à cause de la langue française. Mais aussi, beaucoup de choses se sont passées ces dernières années sur le plan politique.

Mais, comme David l'a dit, nous ne pouvons pas attendre, nous devons saisir cette occasion avant qu'elle ne disparaisse, car je ne pense pas que dans cinq ans nous aurions le même avantage qu'aujourd'hui. Je serais très surpris si c'était le cas.

•(1245)

M. Paul Mariamo: Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, à une époque, par exemple, on m'a dit clairement que la Libye aimerait faire affaire avec nous et pas avec les Américains. Ils veulent la technologie nord-américaine, mais ils veulent passer par les Canadiens; ils ne veulent pas s'adresser aux Américains.

SNC-Lavalin a travaillé en Algérie même pendant les mauvaises années. Nous avons été récompensés, énormément récompensés, avec beaucoup de contrats parce que nous sommes restés pendant les mauvaises années. Nous avons couru le risque politique dont il a été question tout à l'heure. Si vous faites quelques sacrifices, vous serez récompensés. En Algérie, beaucoup de contrats ont été accordés à SNC-Lavalin parce que la société était restée pendant dix années qui étaient terribles en Algérie. Bien sûr, le fait que nous parlons français a beaucoup aidé. SNC-Lavalin est depuis longtemps la plus importante société d'ingénierie en Afrique.

[Français]

Comme on parle français, on a été la première compagnie en Afrique pendant plusieurs années. Cela nous a beaucoup aidés. Cela nous a donné un avantage sur d'autres compagnies comme Bechtel ou une autre compagnie américaine ou mondiale. Étant donné qu'on parlait français et qu'on était proches de nos clients, on a pu surmonter l'obstacle américain et gagner beaucoup de projets. Ils nous considèrent différemment des Américains ou des Européens. Ils voulaient également mettre fin à la façon d'octroyer des contrats aux Français et aux Anglais. C'est un marché captif qu'avaient les Européens dans ces pays. Ils veulent des Canadiens. Il faut capitaliser sur cet avantage d'une façon ou d'une autre.

[Traduction]

M. John Maloney: Monsieur le président, M. Temelkovski à une petite question, je le laisse alors utiliser un peu de mon temps de parole.

Le président: Oui, une seule question.

M. Lui Temelkovski: Merci.

Beaucoup de personnes originaires du monde arabe vivent au Canada. Il doit y avoir un besoin pressant de voyager directement.

Vous avez mentionné qu'il faut aujourd'hui transiter par Bruxelles pour se rendre dans le monde arabe. Quels sont les obstacles et quels sont les incitatifs que nous pouvons offrir pour améliorer cet itinéraire?

M. David Hutton: Si nous voulons améliorer notre réseau de transports, je pense que la solution est très simple: leur accorder les droits d'atterrissage, négociés entre deux gouvernements. Bien sûr, seuls les Émirats arabes unis me sont familiers. On offre présentement six vols par semaine, aller-retour. Le Canada n'a pas emboîté le pas, mais je crois vraiment qu'il y a là un débouché à exploiter. Je sais qu'Air Canada développait son marché indien au lieu de se concentrer sur celui du Golfe, à Dubaï et à Abu Dhabi, mais la compagnie a maintenant décidé de ne pas aller plus loin.

La porte est donc ouverte. Je sais que le Qatar et le Koweït cherchent à signer un accord aérien. Cela fait une différence de pouvoir expédier ses marchandises par avion cargo circulant dans les deux sens, et d'être en mesure d'acheminer ses biens et services en un jour seulement, plutôt que de leur faire suivre une autre route. Qui plus est, il y a un volume d'activité considérable.

Ironiquement — et ce n'est probablement pas bien connu —, le vol cargo Toronto-Bruxelles-Abu Dhabi de la société Etihad transporte majoritairement des diamants. Ces pierres précieuses passaient toutes par Heathrow moyennant des frais d'assurance élevés. Maintenant, elles empruntent une route plus directe pour se rendre à destination. Je crois que le Canada et le Koweït mènent des négociations commerciales actuellement. Royal Jordanian, bien sûr, exploite aussi des vols réguliers. Tout est une question de politique.

Si vous me le permettez, monsieur le président, j'aimerais ajouter quelques mots à propos du CCG. Ce nouveau groupe est d'une importance énorme, selon moi, pour l'économie mondiale. D'ici 2010, ses pays membres adopteront une monnaie commune. 50 p. 100 des réserves de pétrole appartiendront à un espace commercial commun. On ne sait toujours pas en quelle devise seront libellés les contrats. Si ce n'est pas le dollar américain qui est choisi, devise qu'utilisent la plupart des États membres, mais plutôt un panier de monnaies comme l'euro ou peut-être même une devise asiatique comme le yen, on assistera à une révolution majeure de l'économie mondiale.

Ce sera donc un bloc économique extrêmement influent. À mon avis, c'est une raison de plus d'être de la partie et d'établir ces ententes et relations économiques avec une puissance économique émergente.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Cardin, vous avez environ quatre minutes.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci.

On connaît très bien les attentes que vous avez exprimées à l'égard des représentants gouvernementaux dans ces pays: une présence plus constante et un meilleur soutien aux entreprises. Actuellement, on va quelque peu à contre-courant de vos attentes. En effet, le gouvernement songe à fermer certains consulats canadiens dans le monde entier: à Milan, en Italie, à Saint-Petersbourg, en Russie, ainsi qu'à Fukoka et à Osaka, au Japon. Comme la tendance est de fermer des consulats, il y aura une moins grande présence canadienne dans les différents pays du monde.

Vous avez une certaine sensibilité envers ce coin de la planète et vous espérez avoir une représentation gouvernementale, voire politique. Ce n'est pas cela qui se passe ailleurs. Si vous avez des messages à transmettre à nos amis d'en face, vous pouvez le faire ici, aujourd'hui. C'est important. Si on ferme des consulats à certains endroits, c'est peut-être parce qu'on veut maximiser les investissements du gouvernement ailleurs. À première vue, il ne semble pas que ce soit dans ce coin du monde. Pensez-vous que ce soit le meilleur endroit du monde pour maximiser les investissements ou la présence du gouvernement?

• (1250)

M. Paul Mariamo: Je pense en effet qu'il s'agit d'une des meilleures régions du monde pour maximiser l'investissement du gouvernement, pour la simple raison que les gouvernements du Moyen-Orient ont des surplus énormes. Ils s'embarquent dans des projets grandioses et subventionnés, ce qui crée de nombreux emplois. Pour nous, c'est une société de consommation et non pas de compétition. Ce n'est pas comme en Chine, où on crée un compétiteur après y avoir investi. Au Moyen-Orient, on investit et on consommera toujours; il y aura toujours des emplois qui seront créés pour le Canada. L'argent entrera au Canada.

De plus, la population de ces pays augmente énormément. Ces pays ont le plus haut taux de natalité au monde, mis à part les expatriés qui y vivent. On doit donc faire de gros investissements dans l'infrastructure afin de répondre à tous les besoins dont on a parlé, et ces investissements généreront des occasions d'affaires pour nous. À nous de capitaliser là-dessus et d'investir là-bas.

C'est une des régions qui verra son PIB augmenter de 5 p. 100 cette année, comparativement à d'autres régions du monde. Je suis sensible à ce que vous m'avez dit, mais je pense que c'est une région où il faut investir. Il faut planifier pour les cinq prochaines années. Il faut connaître le rendement pour le Canada. On crée de la compétition après avoir investi en Chine, en Inde et au Brésil. Mais en investissant au Moyen-Orient, on ne crée pas de compétiteurs. Les pays du CCG sont une société de consommation et non de compétition.

M. Serge Cardin: Vous dites qu'il n'y a pas de compétition dans ces pays. Or, on a de la compétition même en ski alpin. On n'aurait jamais pensé cela.

M. Paul Mariamo: C'est un de leurs projets grandioses. J'ai déjà eu une photo de ce projet sur mon cellulaire. C'est vraiment intéressant. Quel autre pays du monde que Dubaï ou Qatar pourrait faire cela?

M. Serge Cardin: Cela indique qu'il y a de l'argent là-bas.

M. Paul Mariamo: Oui, il y a beaucoup d'argent. C'est nous, les Canadiens, qui auraient dû réaliser ce projet. Les Canadiens sont les meilleurs en ski, n'est-ce pas? Il y a beaucoup de choses à faire là-bas.

D'ailleurs, ils ont bâti un énorme hôtel à Abu Dhabi, qui a coûté 2,5 ou 3 milliards de dirhams, je pense. Cet hôtel a été bâti pour accueillir la conférence du CCG qui a eu lieu il y a environ trois ou quatre ans. Une entrée spéciale est réservée aux représentants du gouvernement qui assistent à cette conférence. Après la conférence, cette porte demeure toujours fermée. D'autres portes sont ouvertes pour les gens. Il y a des masses d'argent à dépenser. Ils ont des surplus énormes.

Toutefois, ils ne connaissent pas très bien le Canada. Les gens qui avaient de l'argent investissaient aux États-Unis et en Europe. Après les événements du 11 septembre, ils ont commencé à rapatrier leur

argent pour l'investir dans le Golfe, les pays arabes et en Afrique. Il faut capitaliser sur cela afin que les compagnies canadiennes obtiennent des projets.

On peut également les inciter à investir ici. Le Canada est perçu comme un pays paisible, où il n'y a pas de conflit, et qui n'est ni impérialiste ni colonialiste. Pourquoi ne peut-on pas les convaincre d'investir leur argent au Canada? Cela créerait des emplois.

Je vais répondre à la question que vous m'avez posée, qui portait sur la façon dont on pourrait générer des affaires ici. Ce n'est pas moi ni mes collègues qui allons faire cela. C'est le gouvernement, le premier ministre, le ministre, le gouverneur général qui le feront. Il faut les inciter à investir au Canada, qui est un pays stable. Même si on a parlé des dangers politiques dans les pays du Golfe, ceux-ci sont plus ou moins stables. Il n'y a pas eu beaucoup de problèmes depuis longtemps.

En Égypte, par exemple, il y a eu seulement trois présidents en 50 ans. C'est un pays vraiment stable. Oui, c'est un régime dictatorial, mais cela fait partie de la mentalité arabe. Ils ne peuvent pas former une démocratie telle que nous la percevons. Le mot « sultan » vient du mot arabe « *sulta* », qui veut dire « pouvoir ». Le sultan a le pouvoir entre les mains. Après des milliers d'années, on a voulu changer les choses. Cela n'a jamais fonctionné.

Il faut les amener ici et leur montrer que le Canada est prêt à les recevoir. Il faut leur ouvrir les portes et ils investiront ici. Ils ne connaissent pas très bien le Canada et ce qu'il a à offrir sur le plan du tourisme. Ils pourraient, par exemple, venir faire du ski, voir notre automne et ce qu'on a à offrir. On a pu le faire avec les Japonais. Pourquoi ne pas le faire avec les Arabes? Ils sont intéressés et ils ont de l'argent à dépenser. Ils voyagent en première classe, ce qui génère beaucoup d'argent pour les compagnies aériennes. Ils sont intéressés à faire de telles choses.

• (1255)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Cardin. C'est tout le temps dont vous disposez.

Nous sommes très limités. Je sais que nous avons une motion à présenter au comité, et nous sommes même un peu en retard. Nous allons continuer, mais votre temps est écoulé.

Monsieur Menzies.

M. Ted Menzies: Aimeriez-vous que cette motion soit présentée tout de suite?

Le président: Oui, allez-y.

M. Ted Menzies: Ce n'est pas pour vous manquer de respect, mais nous devons nous occuper de certaines questions qui traînent depuis un certain temps. Comme je l'ai mentionné à la dernière séance, je propose une motion très favorable que tous les partis devraient appuyer. Vous avez eu amplement l'occasion d'en parler à vos caucus respectifs.

La motion se lit comme suit:

Que tout membre du comité ait le droit de joindre, en annexe, un énoncé d'opinions dissidentes à tout rapport du comité devant être présenté à la Chambre des communes selon les conditions imposées par le comité et conformément au Règlement de la Chambre des communes.

Le président: Monsieur Menzies, avant que vous n'en parliez... nous pouvons procéder de deux façons.

Je ne sais pas s'il y aura des interventions à ce sujet. La question a été débattue en long et en large la dernière fois. Nous pouvons procéder à un vote tout de suite, auquel cas je retiendrai les témoins pour éventuellement leur poser quelques questions par la suite. Je peux aussi leur donner congé et les remercier, puis passer à la motion.

Pouvons-nous procéder directement au vote?

Monsieur Julian, vous avez un commentaire?

M. Peter Julian: Par politesse envers nos témoins, nous devrions les remercier de leur participation à la séance d'aujourd'hui.

Le président: D'accord, nous ne voterons donc peut-être pas tout de suite.

Je vous remercie beaucoup, messieurs. Ce fut une rencontre très intéressante. Les renseignements que vous nous avez donnés seront extrêmement utiles. Merci beaucoup pour cela, pour le temps que vous nous avez consacré et pour vos interventions très pertinentes.

L'hon. Dwain Lingenfelter: Je vous remercie de votre attention.

Nous attendons des changements importants et suivrons vos propositions à la Chambre.

Le président: Merci.

Monsieur Menzies, allez-y; parlez-nous de la motion.

M. Ted Menzies: Je crois que tout a été dit. Nous avons eu amplement l'occasion d'en discuter à nos caucus respectifs.

Comme je vois que le temps file, je tiens pour acquis, comme vous l'avez fait, monsieur le président, que nous avons eu assez de temps pour émettre nos opinions.

C'est une motion toute simple et, comme je l'ai dit plus tôt, on aurait dû s'en occuper il y a longtemps. J'aurais peut-être dû la proposer avant.

Le but est de permettre à tous les députés de l'opposition — comme cela a toujours été le cas auparavant — d'ajouter leurs opinions en annexe lorsqu'ils ne sont pas en accord sur les points de vue adoptés pour un rapport en particulier.

Puisque c'est si simple, j'aimerais qu'on passe au vote, monsieur le président, pour pouvoir avancer et ainsi avoir notre réunion du comité de direction immédiatement après.

Le président: Oui, bien sûr.

Monsieur Julian, je vois votre main.

Voulez-vous passer au vote tout de suite après la brève intervention de M. Julian? Est-ce ce que vous souhaitez?

Des voix: Oui.

Le président: Parfait.

Monsieur Julian, vous pouvez faire votre commentaire.

Cela fait 12 ans que je suis ici, comme vous le savez tous, et cela a toujours été ainsi pour chaque comité auquel j'ai siégé. C'est un peu une question de formalité, et l'exception a été à ce comité.

Monsieur Julian, je vous cède brièvement la parole; puis ce sera au tour de M. Cardin. Nous passerons ensuite au vote.

M. Peter Julian: En fait, il s'agit plutôt d'une question, monsieur le président.

J'aimerais demander ce que mes collègues libéraux et bloquistes — parce qu'ils ont peut-être eu l'occasion de se consulter — en pensent.

• (1300)

Le président: Vous savez...

Monsieur Cardin, allez-y.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président. Avec tout le respect que je vous dois, je dois dire que je me suis renseigné. Vous nous dites que l'ensemble des comités ont adopté une motion semblable. Je me suis informé et on m'a donné une réponse contraire, c'est-à-dire que tous les comités se servent indirectement de ce qui existe à l'heure actuelle, soit l'alinéa 108(1)a) du Règlement, qui avait été modifié et qui prévoit la possibilité de déposer en annexe des opinions complémentaires ou dissidentes.

La possibilité de la faire existe, elle est là. Mais si on le fait systématiquement, cela veut dire que le comité ne peut plus se prévaloir de certaines mesures discrétionnaires et choisir de le faire dans certaines situations et de ne pas le faire dans d'autres. Maintenant, on le ferait de façon systématique: n'importe qui, n'importe quand pourrait émettre une opinion dissidente ou complémentaire. Selon le renseignement que j'ai reçu, l'ensemble des comités fonctionnent comme ils fonctionnaient auparavant. Nous, du Bloc québécois, ne changeons pas d'idée. Nous favorisons le statu quo à ce sujet. Ce sont les comités qui, lorsqu'ils produisent un rapport, décident et encadrent un peu les opinions dissidentes qui peuvent être émises, et même la longueur du texte, à la limite.

[Traduction]

Le président: Monsieur Cardin, bien sûr, la motion précise que les conditions seraient fixées par le comité à chaque fois. C'est donc déjà indiqué.

J'ai seulement dit que jusqu'à l'an dernier, c'était la routine pour tous les comités. Je ne connais aucun comité qui n'ait pas adopté une motion de ce genre avant. Certes, les choses ont changé au cours de la dernière année et certains comités n'ont plus cette habitude.

J'aimerais mettre la motion aux voix. Je pense que nous avons assez discuté du sujet. Passons au vote et nous verrons bien.

(La motion est adoptée.)

Le président: Merci beaucoup.

Comme vous le comprenez, le comité devra fixer les conditions pour chaque rapport. C'est quelque chose qui a aussi été fait par le passé.

Je vous remercie beaucoup pour votre collaboration.

Nous passerons au comité de direction après ceci, mais cette 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 site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site 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.