



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 061 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 8 mai 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 8 mai 2007

•(1105)

[Traduction]

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

Aujourd'hui, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes entreprend une étude de l'appareil gouvernemental en vue de déterminer les moyens d'élaborer une meilleure stratégie commerciale et de rendre le Canada plus compétitif à l'échelle internationale dans l'intérêt de nos citoyens et de nos entreprises.

Cette étude a pour objet de déterminer de quelle façon l'appareil gouvernemental dispense des services commerciaux et d'investissement, fait la promotion des produits canadiens à l'étranger et favorise l'idée que le Canada est une destination de choix pour les investissements.

Nous entendrons aujourd'hui un groupe de témoins, mais, avant de leur donner la parole, je voudrais donner quelques explications sur le sens que nous attribuons à l'expression « appareil gouvernemental ». Elle désigne un ensemble de ministères et d'organismes fédéraux qui ont un rôle à jouer dans la définition, l'élaboration, la promotion et la mise en œuvre de différents aspects de la politique canadienne de commerce international et d'investissement.

M. Cardin invoque le Règlement.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Excusez-moi, monsieur le président. Je ne savais pas que vous alliez commencer aussi rapidement l'étude du sujet à l'ordre du jour.

Dès le départ, je voulais vous demander de commencer par les avis de motion. Je crois que la majorité des membres du comité sont d'accord avec moi. Je voudrais régler rapidement le problème des motions parce qu'on ne pourra probablement pas le faire avant un bon bout de temps. Alors, j'aimerais qu'on modifie l'ordre du jour afin de commencer par les motions.

[Traduction]

Le président: Monsieur Cardin, nous avons un ordre du jour d'après lequel nous passerons aux travaux du comité dans la dernière demi-heure de la séance. Nous réserverons 30 minutes à la fin de la réunion pour nous en occuper. Par conséquent, à moins d'instructions contraires du comité, c'est ainsi que nous allons procéder.

Nos témoins sont présents et prêts à prendre la parole.

Monsieur Julian, invoquez-vous le Règlement?

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NP): Merci, monsieur le président.

M. Cardin a proposé une motion. J'appuie cette motion.

Le président: Je n'ai entendu aucune motion.

M. Peter Julian: Je crois qu'il a proposé une motion. Je l'appuie...

Le président: Non, monsieur Julian, il n'y a pas de motion.

M. Peter Julian: Alors, dans ce cas, je vais proposer une motion...

Le président: De quelle motion s'agit-il, monsieur Julian?

M. Peter Julian: Je propose que nous commençons par disposer des motions dont nous sommes saisis, des travaux du comité, et de passer ensuite à l'audition des témoins. Cela ne devrait prendre que très peu de temps. Je crois que M. Cardin a raison de souligner que nous n'avons pas fini d'examiner cet article de l'ordre du jour au cours de la dernière réunion.

Le président: Monsieur Julian, nous avons ici des témoins qui sont prêts à prendre la parole. Nous avons un ordre du jour. Bien sûr, je suis prêt à agir selon la volonté du comité.

M. Julian a proposé une motion. Y a-t-il des commentaires?

Oui, monsieur Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais m'opposer à la motion. Par respect pour les témoins, je crois que si le comité souhaite modifier son ordre du jour, il devrait au moins commencer par entendre les témoins, et passer ensuite aux autres articles. Je sais que nous devons nous occuper de deux motions ainsi que de notre budget de déplacement. Je crois que c'est ainsi qu'il faudrait procéder. Nous voulons disposer d'une période suffisante pour débattre la question, mais nous ne devrions pas faire attendre nos invités et leur imposer d'écouter nos délibérations. Ce serait un manque de respect.

Le président: Oui. Une précision cependant. Nous ne sommes pas nécessairement saisis de deux motions. Nous les avons inscrites à l'ordre du jour pour informer les membres du dépôt de ces motions et du respect de l'avis de 48 heures. Cela ne veut pas dire que nous les débattons. Elles sont simplement là.

Oui, monsieur Menzies.

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Je voudrais dire, une fois de plus, que je trouve cette façon de procéder absolument odieuse. Nous avons des invités, des témoins qui ont autre chose à faire que de rester assis pour écouter ce débat. Si nous devions procéder ainsi, nous n'aurions pas invité les témoins à venir au début de la réunion. Ils sont ici. Écoutons-les. Nous réserverons du temps à la fin de la réunion pour discuter de cela. Nous devons du respect à nos témoins.

Le président: Monsieur Menzies, c'est cela qui a été fait. Toutefois, une motion a été proposée. J'essaierai de passer au vote le plus vite possible.

Monsieur André, vous avez indiqué que vous souhaitez prendre la parole.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Comme vous le savez, on a manqué de temps lors la dernière rencontre pour discuter de cette motion. Quinze minutes n'ont pas suffi pour en discuter en profondeur. Dans cette perspective, je demande la tenue d'un vote sur la motion de M. Julian.

[Traduction]

Le président: Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): L'argument avancé, monsieur le président, est que nous avons besoin d'une période suffisante pour débattre les motions.

C'est bien cela?

M. Guy André: J'ai demandé de passer au vote.

M. Pierre Lemieux: Non, vous ne pouvez pas demander de passer au vote tant que le débat n'est pas terminé.

Le président: Silence. Un peu d'ordre au comité, s'il vous plaît.

Monsieur André, la présidence décidera du moment où se tiendra le vote. M. Lemieux a la parole. Je vous prie de le laisser parler.

À vous, monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Pour votre gouverne, vous ne pouvez pas exiger un vote si la motion fait l'objet d'un débat.

Le président: Monsieur Lemieux, je vous prie de vous adresser à la présidence.

Allons-y.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

Je disais, monsieur le président, qu'un argument valable a été présenté. Nous ne réservons pas suffisamment de temps, à la fin de nos réunions, pour débattre les motions. Je suis d'accord sur ce point, mais je ne peux pas accepter l'argument que nous devons, de ce fait, tenir le débat au début de la réunion, surtout si des témoins sont présents. Nous avons ici des témoins que nous avons convoqués. Nous leur avons demandé de venir. Ils sont prêts à nous présenter des exposés, et nous sommes prêts à leur poser des questions. Un débat sur une motion ou sur un amendement peut durer assez longtemps. Nous manquerions de respect envers nos témoins.

Si nous avons un ordre du jour, c'est pour une bonne raison. Nous devrions le suivre, mais nous assurer de laisser suffisamment de temps à la fin de la réunion pour discuter des travaux du comité.

Je vous remercie.

• (1110)

Le président: Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan: Merci, monsieur le président.

C'est ma première session à la Chambre. Je connais mieux les règles de procédure de Robert que celles de Montpetit. Peut-être le greffier peut-il m'éclairer à ce sujet.

Est-il permis de proposer une motion pendant un recours au Règlement?

Le président: Ce n'était pas vraiment un recours au Règlement. La question de savoir si j'aurais dû le reconnaître comme tel est une autre affaire.

Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan: Vous lui avez accordé la parole dans le cadre d'un recours au Règlement. La motion a été proposée dans le cadre de ce recours. Je crois donc qu'elle est irrecevable.

Le président: En fait, c'est vrai. J'ai bien demandé à M. Julian s'il invoquait le Règlement. Il a acquiescé. Or on ne peut pas proposer une motion dans le cadre d'un recours au Règlement. Par conséquent, le comité n'est pas actuellement saisi d'une motion.

M. Peter Julian: Je n'ai pas acquiescé, monsieur le président.

Le président: Si je me souviens bien, c'est ainsi que cela s'est passé, monsieur Julian. Toutefois, si vous le souhaitez, nous pouvons essayer de le confirmer.

Je vais demander au greffier s'il se souvient.

Le greffier du comité (M. Normand Radford): Je ne m'en souviens pas. Je ne faisais pas attention à ce moment.

Le président: Je ne veux pas perdre du temps, et je ne suis pas sûr que nous puissions obtenir une confirmation. S'il y a une incertitude à ce sujet, nous allons simplement poursuivre.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, on parle de respect envers les témoins, du côté des conservateurs. Or, on voit bien qu'ils étaient d'accord pour prendre le temps pour discuter de la motion, afin de pas prendre la direction que j'avais proposée.

Pour ma part, par respect pour les témoins qui sont présents, j'accepte qu'on discute de la motion à la fin de la réunion. Toutefois, il faudrait que ça se fasse au minimum 30 minutes avant la fin. Si on doit y consacrer quelques minutes après la fin de la réunion, on le fera. Je suis d'accord pour qu'on entende les témoins et qu'on garde du temps à la fin pour régler une fois pour toutes le problème des motions.

[Traduction]

Le président: Monsieur Cardin, j'ai bien dit au début de la réunion, ou plutôt lorsqu'on me l'a demandé, que je réserverai 30 minutes pour discuter des deux motions concernant le budget de déplacement – à mon avis, cela ne devrait pas prendre plus de deux minutes – puis de votre motion, si vous souhaitez encore en saisir le comité. Par ailleurs, il est clair que vous le souhaitez. Nous pouvons donc disposer de ces deux motions concernant le budget de déplacement, mais je ne sais pas combien de temps cela nous prendra. On ne sait jamais ce qui va arriver dans ces cas, mais je réserverai de toute façon une demi-heure. Si vous voulez déposer votre motion, vous pourrez certainement le faire.

M. Peter Julian: Dans ce cas, monsieur le président...

Le président: Il appartiendra à M. Cardin de décider à ce moment s'il souhaite déposer sa motion.

[Français]

M. Serge Cardin: À la fin de la séance, on va prendre au minimum 30 minutes du temps du comité. Si on outrepassé ces 30 minutes, on pourra terminer la discussion sur la motion avant de terminer la réunion.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Cardin. J'apprécie votre coopération. C'est donc ainsi que nous procéderons.

Avons-nous besoin d'une motion officielle de dépôt, ou bien suffit-il de reporter l'examen de la motion jusqu'à 12 h 30? Le comité est-il d'accord?

M. Peter Julian: Dans ce cas, monsieur le président, je retire ma motion.

Le président: Oh, c'était votre motion. Je m'excuse, c'est mon erreur. Merci, monsieur Julian. Nous y reviendrons à 12 h 30.

Nous allons donc poursuivre en passant directement aux témoins.

Nous accueillons aujourd'hui, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ken Sunquist, sous-ministre adjoint, Opérations mondiales, et délégué commercial en chef; Carmen Sylvain, directrice générale, Relations commerciales bilatérales, Europe, Afrique et Moyen-Orient; et Peter McGovern, directeur général, Relations commerciales bilatérales, Asie et Amériques.

Merci beaucoup d'être venus aujourd'hui. Nous sommes prêts à écouter vos exposés. Nous avons convenu de vous accorder un temps de parole plus long qu'à l'ordinaire parce que vous êtes les premiers témoins que nous recevons tandis que nous entreprenons cette étude de l'appareil gouvernemental et des différents ministères et organismes fédéraux qui s'occupent de commerce, comme je l'ai dit au début de la réunion.

Monsieur Sunquist, la parole est à vous.

[Français]

M. Ken Sunquist (sous-ministre adjoint, Opérations mondiales et délégué commercial en chef, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci.

[Traduction]

Je remercie tous les membres du comité.

Je voudrais, pour commencer, vous remercier de votre rapport et des commentaires des différents partis, que j'ai eu le plaisir de lire, parce que nous comptons sur des observations de ce genre pour nous améliorer et mieux répondre à vos besoins et à ceux du monde des affaires.

J'ai un bref exposé à présenter, après quoi mes collègues et moi-même serons heureux de répondre à vos questions ou de discuter de tout sujet qui vous intéresse. Le président a déjà présenté les deux collègues qui m'accompagnent aujourd'hui. Nous pouvons donc parler de toute question sur laquelle vous souhaitez avoir des précisions.

S'il avait été assis dans cette chaise, mon prédécesseur d'il y a dix ans aurait profité de l'occasion pour vous parler des exportations. Toutefois, comme vous le dites dans votre récent rapport, le monde est plus compliqué aujourd'hui. On parle plutôt d'échanges, d'investissements bilatéraux, d'innovation et de chaînes de valeurs mondiales. Tout cela a grandement influencé la nature de nos fonctions, notre façon de travailler, l'endroit où nous travaillons et les partenaires que nous choisissons.

Dans le passé, nous avons l'habitude de concentrer notre attention sur la concurrence entre sociétés. Nous le faisons encore dans le marché mondial, mais, comme l'a signalé le ministre Emerson, nous devons, dans le cadre d'une stratégie commerciale mondiale, insister davantage sur la concurrence entre gouvernements.

Au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, nous travaillons avec nos partenaires en vue de coordonner et de

gérer la démarche pangouvernementale relative à la politique commerciale du Canada, à la promotion du commerce et au secteur de la promotion de l'investissement. Cela signifie que nous collaborons avec un certain nombre de groupes, notamment les entreprises, les autres ministères fédéraux ainsi que les provinces et les territoires, afin d'élaborer la politique commerciale, de déterminer les priorités relatives aux marchés et aux négociations, d'aider les entreprises et les investisseurs à tirer parti des débouchés mondiaux et de promouvoir la présence commerciale du Canada dans le monde.

Nous nous appuyons sur nos grands intervenants des associations commerciales, comme Manufacturiers et Exportateurs du Canada, la Chambre de commerce du Canada et l'Association canadienne des importateurs et des exportateurs, des associations régionales, comme les associations Canada-Chine, Canada-monde arabe, Canada-Afrique, Canada-Inde et d'autres. Tous ces groupes constituent collectivement notre équipe.

Nous avons des associations industrielles dans les secteurs du plastique, de l'acier, de l'aérospatiale et de la technologie de pointe. Leurs membres étant nos clients, nous partageons les mêmes objectifs. Je crois que cela est vraiment important. En effet, il y a 10 ans, nous n'avions pas cette action collective des associations industrielles et commerciales et des organismes gouvernementaux en faveur de ce que nous pouvons faire à l'étranger pour aider nos entreprises.

Nous collaborons ici, au Canada. Nous collaborons sur les principaux marchés aux quatre coins du monde. Et nous collaborons grâce à des moyens électroniques innovateurs, comme le Délégué commercial virtuel, dont je parlerai dans un moment. Mais commençons d'abord au Canada. Nous avons dans le pays 12 bureaux régionaux qui ont pour mission première de trouver des gens d'affaires désireux de profiter des débouchés commerciaux internationaux que leur offrent nos missions à l'étranger, et de travailler avec eux.

Notre deuxième grande tâche est d'aider les provinces et les municipalités à attirer des investisseurs au Canada. La présence de bureaux régionaux dans chaque province rapproche le Service des délégués commerciaux de la communauté des gens d'affaires et nous permet de cerner les sous-secteurs industriels clés qui sont compétitifs à l'échelle internationale. À l'heure actuelle, quelque 107 employés travaillent dans les régions à établir l'importante présence nationale qu'il nous faut pour nouer des liens avec les clients. Tous les bureaux régionaux, sauf un, partagent les locaux d'Industrie Canada. Dans certains bureaux, des représentants du ministère du Patrimoine canadien collaborent avec nous. Dans le cadre d'un projet pilote mis en œuvre à Montréal, des agents des bureaux régionaux effectuent, pour la Corporation commerciale canadienne, le travail de première ligne au chapitre de la promotion et de la prestation de conseils. Ce n'est pas simplement une question de regroupement sous un même toit des services que nous avons en commun avec d'autres ministères. C'est aussi une question de collaboration. Je tiens à faire la distinction entre les deux.

Les bureaux régionaux et les provinces coprésident un réseau commercial régional qui se sert d'une approche stratégique axée sur l'esprit d'équipe en matière de commerce, d'investissement et de sciences et technologie. Le réseau se compose du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, des provinces, des ministères fédéraux partenaires, comme Industrie Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada et Patrimoine canadien, ainsi que d'organismes de développement économique, comme l'Initiative fédérale de développement économique pour le Nord de l'Ontario, ou FEDNOR, Exportation et Développement Canada, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et l'Agence de développement économique de l'Ouest. Nous avons donc une équipe complète dans chaque province.

Ensemble, nous coordonnons des plans stratégiques, comme les voyages des premiers ministres provinciaux en Chine ou en Inde. Nous collaborons dans le cadre d'importantes activités, comme les missions commerciales étrangères au Canada et nos missions commerciales à l'étranger. Nous échangeons de l'information sur les capacités des principales entreprises et le financement disponible pour mettre en œuvre des initiatives internationales. Une telle démarche coordonnée est extrêmement utile pour faire découvrir aux entreprises les débouchés mondiaux.

● (1115)

Passons maintenant au reste du monde et à notre présence internationale. L'ensemble des bureaux nationaux et étrangers, ainsi que la présence au pays et à l'étranger d'un Service des délégués commerciaux dont le but est d'aider les entreprises, représentent un important progrès par rapport au passé. C'est en fait ce lien, cette coordination entre ce que nous faisons à l'étranger et ce que nous faisons au Canada, qui nous rend plus efficaces.

Comme vous le savez, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international gère 168 missions dans 111 pays. Nous avons 128 consuls honoraires et 16 autres bureaux qui offrent des points de service. Au total, nous avons 312 points de service dans 159 pays. Notre Service des délégués commerciaux a des activités dans plus de 140 villes du monde. Le Ministère compte environ 250 délégués commerciaux canadiens, 350 délégués commerciaux recrutés sur place et entre 200 et 250 employés de soutien.

Nous subissons d'importantes pressions pour répondre aux besoins actuels et réussir sur les marchés mondiaux nouveaux ou élargis. Nous devons à cette fin concentrer nos efforts, redistribuer nos ressources et mettre l'accent sur les résultats. Cette présence nous offre bien des occasions de travailler en étroite collaboration avec nos partenaires sur les plus importants marchés du monde.

J'aimerais illustrer mes propos par un exemple, celui de l'Initiative de représentation accrue aux États-Unis. Les États-Unis sont, de loin, notre plus important partenaire commercial et d'investissement. En fait, sur les quelque 20 000 sociétés inscrites au Délégué commercial virtuel, près de 16 000 explorent le marché américain chaque année.

L'Initiative de représentation accrue regroupe le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et six autres ministères et organismes: Industrie Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'Agence de développement économique du Canada, Diversification de l'économie de l'Ouest et le Conseil national de recherches du Canada.

Ensemble, les partenaires de l'Initiative sont chargés de surveiller un réseau de 22 consulats généraux, consulats et bureaux commerciaux nouveaux et existants, et de doter tous les postes en

veillant à ce que les programmes offerts par les missions aux États-Unis reflètent les priorités communes et une approche de collaboration.

L'Initiative constitue une grande partie de nos efforts visant à entretenir des relations commerciales fortes et dynamiques avec les États-Unis. Mais ce n'est pas tout. Nous étudions la possibilité de transformer l'Initiative en plate-forme nord-américaine à laquelle participeraient d'autres ministères fédéraux comme l'Environnement, les Ressources naturelles, la Défense nationale et le Patrimoine canadien.

Je voudrais prendre quelques instants pour vous donner quelques chiffres sur nos partenaires. Je commencerai par le partage des locaux. Par exemple, l'Agriculture a 17 postes dans nos missions à l'étranger. Les Ressources naturelles en ont 3, Exportation et Développement Canada 12, l'Agence spatiale canadienne 3. L'Agence canadienne d'inspection des aliments a des employés dans quatre de nos missions. Le Patrimoine canadien en a 6. L'Ontario a détaché 10 employés dans nos missions, le Québec 8, sans compter 21 bureaux distincts, l'Alberta en a 7 dans nos ambassades et 2 à l'extérieur. Par conséquent, c'est du travail d'équipe partout.

Dans le cadre de notre Stratégie commerciale mondiale, nous avons ce que nous appelons des plans de marché. Il s'agit d'un moyen d'examiner un pays donné pour décider des outils dont nous devons nous servir. Cela se retrouve d'ailleurs dans votre rapport *Vers une meilleure politique commerciale – Dix étapes*. En effet, quand on examine un marché, il est nécessaire de cerner l'ensemble d'outils dont on a besoin pour s'y établir. Cela s'applique aussi bien à l'accès aux marchés qu'au libre-échange, à la protection des investissements étrangers ou à la négociation d'accords aériens.

Il nous arrive trop souvent, par exemple, de nous concentrer sur un seul aspect des outils stratégiques à utiliser. Ainsi, dans le cas de la Chine, notre plus grande réalisation réside dans la négociation d'accords aériens, qui nous ont permis de passer de 15 ou 16 vols à 66 vols par semaine. De cette façon, nos sociétés n'ont pas à passer par Beijing et Shanghai pour gagner l'intérieur du pays et aller, par exemple, à Wuhan ou ailleurs.

Je suis donc soumis à d'intenses pressions parce que le Service des délégués commerciaux s'occupe essentiellement de contacts et de réseaux locaux. Autrement dit, nous ne pouvons pas limiter nos activités aux ambassades et à quelques consulats. Comment faire pour assurer une plus grande mobilité à nos gens? Comment peuvent-ils s'occuper d'affaires dans d'autres régions d'un pays? Je me sers de cela comme exemple.

Nous cherchons également des moyens de faire du Canada un partenaire de choix pour les grandes sociétés internationales. Nous examinons les incidences réglementaires. Quels effets aura notre action sur les démarches provinciales? Nous essayons en outre de trouver des moyens d'établir des contacts avec les sociétés canadiennes pour les faire profiter d'occasions mondiales.

● (1120)

Au sujet des liens avec les entreprises, je vais prendre quelques instants pour parler d'un nouveau projet. Pour nos clients, c'est-à-dire les entreprises et les provinces, le plus important est d'accéder aux services fédéraux, quel que soit le ministère ou le partenaire qui les offre. Ce qui compte à leurs yeux, c'est d'avoir accès à un guichet unique qui les aide à saisir les occasions mondiales de la manière la plus innovatrice possible.

C'est dans cet esprit que nous travaillons avec l'Agriculture, le Patrimoine canadien, Exportation et Développement Canada et la Corporation commerciale canadienne pour mettre au point ce que nous appelons le Délégué commercial virtuel, en vue de répondre plus efficacement aux besoins en information commerciale des entreprises canadiennes œuvrant dans le domaine du commerce international. Comme vous le savez sans doute, le Délégué commercial virtuel permet aux entreprises canadiennes inscrites d'obtenir auprès de tous les ministères et organismes participants de l'information sur un pays ou un secteur particulier. Il s'agissait donc d'un pas dans la bonne direction pour répondre aux besoins des entreprises. Et nous faisons encore des progrès.

Des études menées en 2005 et 2006 ont révélé que les services et les renseignements que recherchaient les entreprises se trouvaient sur 23 sites Web différents du gouvernement fédéral. Dans certains cas, les entreprises devaient sans cesse fournir les mêmes renseignements ou des renseignements semblables pour s'inscrire. Cela n'était pas efficace et n'aidait certainement pas les entreprises. C'est pour régler ce problème que nous travaillons en étroite collaboration avec un certain nombre de ministères et d'organismes pour développer les Services commerciaux du gouvernement en direct. Il s'agit d'un projet qui vise à déterminer la meilleure façon d'offrir les services commerciaux du gouvernement fédéral à nos clients, selon leurs besoins plutôt qu'en fonction de la structure organisationnelle du gouvernement fédéral. C'est Exportation et Développement Canada qui dirige ce projet innovateur en notre nom.

Je crois savoir que le comité projette de visiter plusieurs pays d'Asie du Sud-Est et du Moyen-Orient en juin. Je vous engage à vous entretenir avec les responsables des sociétés canadiennes qui ont des activités dans ces marchés pour apprendre d'eux de quelle façon nous pouvons mieux les servir et favoriser la prospérité et la création d'emplois au Canada. J'espère que vous serez en mesure de nous aider en recommandant une approche pour l'avenir qui ne se limite pas à ce que nous avons aujourd'hui. Il n'y a pas de doute que le gouvernement a un rôle important à jouer s'il veut aider les entreprises et les investisseurs canadiens à réussir sur les marchés mondiaux. Au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, nous sommes déterminés à travailler avec nos partenaires à tous les niveaux afin de trouver la manière la plus efficace de leur offrir ces services.

Monsieur le président, permettez-moi d'ajouter, avant de conclure, que le monde a changé radicalement dans les 10 dernières années. Le nombre de ministères et d'organismes fédéraux qui s'intéressent aux questions internationales a considérablement augmenté. Il y a 10 ans, quelqu'un dans mon poste aurait limité ses efforts aux exportations. Si je le faisais aujourd'hui, la plupart des gens riraient de moi. Le fait est que chacun a des intérêts qu'il est essentiel de coordonner.

Je voudrais citer ici l'exemple du développement du commerce autochtone international. Nous travaillons avec les minorités visibles et différents autres groupes et, depuis quelques années, avec les Autochtones, pour trouver des moyens de faire participer un plus grand nombre d'entre eux au commerce international. Notre ministère ne peut pas s'en occuper tout seul. Nous devons avoir des partenariats pour le faire.

Je pourrais recourir à 10 autres exemples pour vous montrer qu'un seul ministère ne suffit plus à la tâche. La collaboration horizontale, le travail avec les collègues revêtent de plus en plus d'importance, de même que le travail effectué pour le compte des entreprises. Et si les efforts ne sont pas axés sur les résultats, rien de tout cela n'a vraiment de l'importance.

J'ai autre chose à vous offrir. Lorsque votre comité partira en voyage, j'espère que nous aurons la possibilité de vous présenter quelques séances d'information. Cela relève de mes collègues. De plus, nos délégués commerciaux s'occuperont de votre programme sur place. Nous vous procurerons des profils de pays et des renseignements généraux sur les grandes questions d'actualité ainsi que sur certaines de nos difficultés.

Nous ne sommes pas très bien représentés dans certains des marchés auxquels vous vous intéressez. Nous sommes même absents pour le moment dans quelques-uns d'entre eux. Nous serons donc très heureux d'avoir votre point de vue sur ce que nous pouvons faire et sur la façon d'améliorer nos services.

Monsieur le président, je vous remercie. Nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le début de mon exposé a porté sur l'appareil gouvernemental. Nous aurions pu en dire davantage à ce sujet, mais j'ai pensé que nous pourrions mieux le faire en répondant à vos questions.

Merci beaucoup.

• (1125)

Le président: Merci à vous, monsieur Sunquist.

Nous vous demanderons bien sûr – si ce n'est pas déjà fait – des séances d'information pour les deux groupes qui doivent partir en voyage. Nous comptons sur ces séances pour obtenir les renseignements qui nous permettront de faire un travail efficace.

De plus, ces réunions nous permettront de voir comment les différents ministères et organismes travaillent ensemble et de quelle façon ils peuvent mieux collaborer pour offrir les services dont les sociétés et les particuliers qui s'occupent de commerce international ont besoin.

Nous passons maintenant aux questions. Nous commencerons par l'opposition officielle libérale.

Monsieur Bains, vous avez sept minutes.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Merci beaucoup.

Je vous remercie, monsieur Sunquist, pour votre exposé.

Vous avez dit, dans votre conclusion, que le monde a beaucoup changé. Je dirais, pour ma part, que le ministère a sensiblement changé aussi. Vous avez connu d'importantes réorganisations. À la mi-décembre 2003, vous avez mis en œuvre un plan tendant à séparer le Commerce international des Affaires étrangères. Par la suite, les conservateurs sont arrivés au pouvoir et ont tout regroupé.

D'après les discussions que j'ai eues et les nombreuses lettres que j'ai reçues, les gens s'inquiètent des effets de ces réorganisations sur l'esprit qui règne au ministère, surtout à l'étranger et surtout dans le cas des délégués commerciaux. On craint que vous manquiez de ressources et que le commerce international ne fasse pas l'objet de l'attention voulue. Quel est votre point de vue à ce sujet?

• (1130)

M. Ken Sunquist: C'est une question à laquelle il est difficile de répondre rapidement et d'une façon concise.

En 2003, le ministère s'est rendu compte que le système commercial international et les chaînes de valeurs mondiales évoluaient vers une plus grande insistance sur les résultats. Par conséquent, beaucoup des décisions prises sur l'organisation du gouvernement – par suite de discussions exclusivement politiques puisque l'appareil gouvernemental relève du premier ministre – étaient essentiellement axées sur les moyens d'obtenir de meilleurs résultats.

Les renseignements recueillis auprès de nos délégués commerciaux indiquaient qu'il était bien possible de se concentrer sur les résultats. Toutefois, certaines sociétés estimaient nécessaire d'avoir un lien direct avec les chefs de mission. Comment, dans ce cas, organiser l'aspect politique étrangère et l'aspect commercial? Si les deux étaient distincts, serait-il encore possible de convenir des priorités? Les chefs de mission pourraient-ils encore s'occuper du commerce?

Lorsque le premier ministre nous a regroupés à nouveau en 2006, l'impression était que nous avons consacré beaucoup de temps dans les trois années précédentes à définir les valeurs ajoutées et à déterminer les moyens d'être plus efficaces, du côté commercial. Nous avons donc ce que j'appellerai un ministère intégré, ayant des priorités économiques et commerciales extrêmement importantes.

L'hon. Navdeep Bains: Y a-t-il eu des suppressions d'emplois au cours de la transition?

M. Ken Sunquist: L'intégration n'a provoqué aucune perte d'emplois du côté commercial.

Elle nous a donné une structure différente, mais notre ministre, M. Emerson, et notre sous-ministre ont très clairement établi que nous avons des objectifs commerciaux et que notre efficacité dépend de l'intégration de ces objectifs dans la politique étrangère.

Nous ne croyons pas qu'il soit encore possible de considérer le commerce comme un domaine distinct dont on peut s'occuper séparément, pas plus qu'il est possible d'isoler n'importe quoi d'autre dans le monde aujourd'hui.

Il est difficile de répondre à la seconde partie de votre question concernant le moral des gens. Cela n'a rien à voir avec la scission du ministère. Il s'agit plutôt des possibilités d'avancement et du financement attribué aux programmes.

Comme je l'ai dit dans mon exposé, je suis sûr que ceux d'entre vous qui se sont rendus dans certaines de nos missions ont entendu parler de manque de ressources. Il est vrai que nous pourrions en utiliser davantage. Il est également vrai, par ailleurs, que notre action des dernières années est davantage axée sur les résultats et, de ce fait, beaucoup plus ciblée. Cela veut dire que des redéploiements sont nécessaires de temps en temps.

Je peux vous donner des exemples. Dans le passé, notre effectif canadien à Paris a déjà atteint huit personnes, sans compter 12 employés recrutés sur place. Avons-nous besoin d'un aussi grand nombre de Canadiens? Peut-être pouvons-nous réduire leur nombre à Paris, augmenter en conséquence le personnel recruté sur place et réaffecter les employés canadiens ailleurs. Nous procédons actuellement à ce genre de redéploiement.

L'hon. Navdeep Bains: Je m'excuse de vous interrompre.

Je voudrais vous poser très rapidement une question au sujet de l'affectation des ressources et de la fermeture possible de 19 à 23 consulats. Nous en avons entendu parler. Ce sont des rumeurs, des allégations ou des observations faites en public. Sont-elles fondées? Avez-vous connaissance de plans quelconques? Avez-vous vu des

documents montrant qu'il est envisagé de fermer entre 19 et 23 consulats?

M. Ken Sunquist: Tout ce que je peux vous dire, c'est que nous examinons régulièrement le rôle et le rendement de nos missions dans le monde. Il est possible que la raison d'être de certains d'entre eux, définie il y a quelques années, ne soit plus la même. Nous procédons constamment à des évaluations.

Le ministère a-t-il pris une décision au sujet d'un certain nombre de missions? Comme vous le savez, les annonces...

L'hon. Navdeep Bains: Savez-vous si un plan a été élaboré?

M. Ken Sunquist: Comme vous le savez, nous avons fermé quatre consulats vers la fin de l'année dernière et le début de cette année. Nous avons examiné la situation d'autres missions qui pourraient être fermées. Il ne s'agit d'ailleurs pas de fermetures pures et simples. Nous cherchons toujours des moyens de mieux nous acquitter du travail qu'il y a à faire. Nous examinons donc la situation. Il n'y a pas de liste disant que nous allons fermer 19 missions. Il y a plutôt une liste de 168 missions que nous réévaluons constamment.

L'hon. Navdeep Bains: Très bien.

Me reste-t-il encore du temps?

• (1135)

Le président: Vous avez deux minutes.

L'hon. Navdeep Bains: Excellent.

J'ai quelques questions à vous poser au sujet du rapport de la vérificatrice générale. Je sais que nous parlons de l'appareil gouvernemental. La vérificatrice a formulé quelques recommandations importantes au sujet d'un plan global de ressources humaines et de dotation.

Ce plan devait être prêt au printemps 2007. C'est du moins ce que vous avez indiqué dans votre réponse à la vérificatrice. Avez-vous établi ce plan? Où en est-il?

M. Ken Sunquist: Je suis le sous-ministre adjoint responsable du commerce. Nous avons aussi un sous-ministre adjoint chargé des ressources humaines. Nos deux sous-ministres, Len Edwards et Marie-Lucie Morin, ont organisé une journée de réflexion pour le comité de direction, il y a deux semaines. En tête de l'ordre du jour, il y avait les moyens d'action les plus rapides pour assurer une plus grande efficacité au ministère.

Nous avons un calendrier très précis pour les quelques semaines allant jusqu'à la fin juin, non seulement pour les ressources humaines, mais pour beaucoup d'autres questions: processus administratifs, ressources humaines, affaires intéressant les missions, représentation à l'étranger, etc. Nous sommes bien déterminés à faire des changements concrets dans les quelques prochaines semaines.

L'hon. Navdeep Bains: Vous pensez donc que le ministère aura un plan global de ressources humaines qui sera prêt d'ici quelques semaines. C'est bien cela?

M. Ken Sunquist: Oui. Fin mars, chaque direction générale avait déjà établi son plan de ressources humaines. Le ministère en a un maintenant. Nous devons mettre en œuvre les parties du plan qu'il est possible de réaliser tout de suite.

Le président: Merci, monsieur Bains. Votre temps de parole est écoulé.

Nous passons maintenant au Bloc québécois. Monsieur Cardin, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Bonjour, madame et messieurs. Il me fait plaisir de vous recevoir. Nous aurions pu commencer plus tôt, mais nous allons essayer de reprendre le temps perdu.

Présentement, le comité travaille à une politique canadienne en matière de commerce et d'investissement. Il s'agit essentiellement de commerce international. En effet, si on veut acquérir une certaine richesse et connaître la croissance économique, il faut vendre. Je ne m'étendrai pas sur l'aspect philosophique de la chose parce qu'il va s'avérer que tout le monde veut vendre, mais que personne ne veut acheter.

Vous représentez les entreprises à l'étranger. Vous dites que le monde a énormément changé. L'approche n'est donc plus la même. Présentement, les investisseurs, les gens d'affaires et les entreprises qui vont à l'étranger ne sont pas tous de la même envergure. On sait à peu près comment fonctionnent les grandes entreprises.

Toutefois, de quel genre d'appui aurait besoin la moyenne entreprise de la part des ministères? De quels débouchés peuvent-elles s'attendre à profiter sur les marchés étrangers?

[Traduction]

M. Ken Sunquist: Merci.

Vous avez défini le bon contexte: des sociétés de différentes tailles, leurs besoins particuliers et ce à quoi elles peuvent s'attendre. De toute évidence, une grande société a besoin d'un certain type d'appui qui ne conviendrait pas aux PME. Toutefois, toutes les entreprises ont besoin de renseignements sur le marché local et de contacts.

Dans la perspective des chaînes de valeurs mondiales, une société peut avoir besoin d'une technologie japonaise et d'investissements européens pour exporter des biens aux États-Unis. Les services que nous offrons peuvent donc être très différents, selon le marché. Dans le passé, nous parlions seulement d'aider les sociétés à exporter. Aujourd'hui, nous nous occupons également des investissements et de la technologie.

Tout cela se ramène à notre connaissance de la clientèle grâce à nos groupes de concertation, nos questionnaires et nos enquêtes. Les besoins se résument toujours à la connaissance du marché et aux gens que nous avons sur le terrain. Plus nous en avons, plus nous pouvons aider les entreprises. C'est cela qu'elles veulent. La question est donc complexe et dépend du marché en cause, de la taille de l'entreprise et du secteur.

En même temps, à mesure que le nombre des sociétés qui exportent des services augmente, la nature des services à offrir évolue. Dans le passé, il était facile de parler de matières premières et de fabrication, qui comptent encore parmi nos priorités, mais nous avons maintenant de plus en plus d'entreprises du secteur des services. Dans le passé, les sociétés devaient avoir deux ans d'expérience en fabrication avant de pouvoir exporter. Aujourd'hui, certaines entreprises commencent à envisager d'exporter dès leur premier jour d'existence.

Pour moi, nos gens représentent ce que j'appellerai le bureau international d'experts-conseils le plus important du Canada, puisque nous avons plus de points de services à l'étranger que n'importe quelle société. Nous avons des gens sur le terrain pour aider les entreprises grâce à leurs contacts, aux renseignements dont ils disposent, à leur connaissance des langues locales et aux services qu'ils peuvent dispenser dans le marché en question. Nous sommes en quelque sorte les experts-conseils de ces entreprises. Il y a

cependant des différences entre les services offerts en Europe et en Asie, par exemple.

• (1140)

Mme Carmen Sylvain (directrice générale, Relations commerciales bilatérales: Europe, Afrique et Moyen-Orient, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Il y a ainsi des différences, même entre les trois secteurs de ma région. Au Moyen-Orient, par exemple, il est extrêmement important d'avoir des contacts pour traiter des affaires dans des marchés qui sont relativement nouveaux pour nous. En Afrique, les renseignements sur les débouchés sont de la plus haute importance parce que beaucoup d'entreprises canadiennes n'ont aucune présence en Afrique. Dans ce continent, où des problèmes de gouvernance peuvent se poser, les sociétés ont besoin d'aide lorsqu'elles ont des difficultés avec les autorités. Par conséquent, il y a d'importantes différences entre les régions. En Europe, les renseignements sur l'intégration des chaînes de valeurs revêtent une grande importance.

[Français]

M. Peter McGovern (directeur général, Relations commerciales bilatérales: Asie et Amériques, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): J'aimerais ajouter ceci. Dans une PME, le président est souvent responsable du marketing et des finances. Quand il fait un voyage, la question d'efficacité est cruciale. C'est très différent pour de grandes entreprises comme SNC-Lavalin ou Bombardier, qui connaissent très bien le marché et qui poursuivent un but très précis. Quand un président de PME fait un voyage d'une semaine, le fait qu'il soit absent de son entreprise pendant cette période constitue une faiblesse. Il faut donc que cette semaine soit très efficace, surtout dans des marchés difficiles comme l'Inde, par exemple.

Le soutien de nos délégués commerciaux est nécessaire pour créer un programme qui assurera que l'information sur le marché est précise et que les gens d'affaires ne perdront pas leur temps lors de ces voyages. Ces gens devraient être en mesure, après une semaine, de décider si un marché donné convient ou non à leur entreprise. C'est un élément pratique mais important que fournit notre réseau autour du monde.

M. Serge Cardin: Vous vous définissez donc comme des experts-conseils qui aident les gens en matière d'exportation et peut-être aussi d'établissement à l'étranger.

Comment évaluez-vous votre rendement ou vos réussites? Vous fondez-vous strictement sur le rendement financier des entreprises que vous accompagnez?

[Traduction]

Le président: Monsieur Sunquist, une très brève réponse, s'il vous plaît.

M. Ken Sunquist: Le ministre Emerson insiste beaucoup sur la mesure du rendement, comme moyen essentiel de décider des redéploiements et des services à offrir. D'une certaine façon, nous mesurons donc notre rendement au succès des entreprises canadiennes. Il leur arrive de ne pas décrocher un contrat, mais nous devons leur fournir les renseignements nécessaires pour qu'elles puissent présenter leur offre. Toutefois, il est clair que le succès peut prendre des formes très différentes pour les grandes et les petites entreprises. Dans le cas des grandes, nos services peuvent porter sur l'accès aux marchés. Nous cherchons à leur ouvrir des portes. Les petites entreprises peuvent avoir des besoins très différents.

Nous réalisons des enquêtes auprès des clients et nous servons des résultats pour déterminer les services à offrir. Nous organisons aussi des groupes de concertation. Nous avons des contacts constants avec les sociétés et avons établi un nouveau système électronique de gestion des relations avec la clientèle, que nous appelons « trio ». Ce système nous permet de nous adresser aux sociétés par voie électronique pour leurs demander comment nous pouvons améliorer nos services. Nous le faisons constamment.

• (1145)

Le président: Merci, monsieur Cardin.

Nous passons maintenant au côté du gouvernement. Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

M. Ron Cannan: Merci, monsieur le président.

Je remercie également nos témoins.

Je suis heureux de cette occasion. Comme vous l'avez mentionné, le comité s'occupe de cette question depuis plusieurs mois et a déjà publié le rapport *Vers une meilleure politique commerciale – Dix étapes*, dont j'appuie la majorité des recommandations.

Plusieurs témoins, de même que notre collègue libéral tout à l'heure, nous ont parlé des ressources. Monsieur Sunquist, vous avez mentionné dans votre exposé les chaînes d'approvisionnement mondiales, les efforts de redéploiement et les mesures que vous prenez pour tirer le meilleur parti des ressources existantes.

Où en sommes-nous aujourd'hui? Quel est votre effectif sur le terrain? Dans vos efforts d'amélioration de nos relations commerciales avec les autres pays, avez-vous noté ce manque de ressources comme un nouveau phénomène ou bien comme un symptôme du manque de vision des gouvernements précédents?

Une voix: Où a-t-il pris cela?

M. Ken Sunquist: C'est une bonne question.

Vous parlez de ressources. Indépendamment du gouvernement au pouvoir, vous trouverez toujours des délégués commerciaux qui vous diront qu'ils voudraient en avoir davantage. Toutefois, est-il réaliste de s'attendre à ce que les gouvernements en donnent constamment plus sans obtenir de résultats en contrepartie et sans un examen sérieux des conditions internes? Je ne crois pas qu'un gouvernement ferait cela aujourd'hui.

Vous avez parlé de votre collègue d'en face et de la liste des missions. Comme je l'ai dit, nous réévaluons constamment nos missions. Oui, nous examinons actuellement une liste de 19 missions, mais il ne s'agit pas de bureaux à fermer. Chaque année, nous passons en revue les missions et leur rôle. Nous le faisons constamment.

L'essentiel est de comprendre que les ressources doivent pouvoir être redéployées à mesure que la situation évolue. Bien sûr, nous aimerions toujours disposer d'importantes ressources partout, mais ce serait tout simplement insensé. Il y a des pays où nous devons, de temps en temps, compte tenu de l'instabilité et d'autres facteurs... Permettez-moi de vous donner un exemple. Nous avons des missions très actives dans quelques pays d'Amérique du Sud, où nous avons affecté trois ou quatre agents canadiens. Il se trouve que l'instabilité a beaucoup réduit l'activité, de sorte que nous n'avons besoin que d'un ou deux agents canadiens. Lorsque l'économie de ces pays se rétablira, nous grossirons de nouveau notre effectif.

Il s'agit essentiellement d'être flexible et de ne pas tout maintenir tel quel indépendamment des circonstances.

M. Ron Cannan: Merci.

Je suis bien d'accord avec vous que les marchés mondiaux évoluent et que nous avons besoin de cette flexibilité pour réaffecter les ressources là où elles sont le plus efficaces.

Il y a quelque chose dans votre exposé qui a piqué ma curiosité. Au sujet de l'utilisation de la technologie, vous avez parlé d'une délégation commerciale virtuelle. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

M. Ken Sunquist: Comme je l'ai dit, nous avons des agents dans 140 villes du monde, qui connaissent bien le marché local. Le problème, c'est que des sociétés canadiennes de Calgary, de Moose Jaw ou de Rimouski ne savent pas à qui s'adresser lorsqu'elles ont besoin d'information. Si vous allez sur Internet et tapez le mot Chili dans un moteur de recherche, vous aurez probablement des recettes de chili mexicain et des renseignements sur le piment sud-américain, mais pas beaucoup d'informations précises sur les marchés du Chili.

Nous avons donc lancé un système dans le cadre du programme Gouvernement en direct et l'avons appelé le Délégué commercial virtuel. Il s'agit d'un service permanent, 24 heures sur 24 et sept jours par semaine, destiné à mettre à la disposition des entreprises les renseignements recueillis dans nos missions sur les débouchés sectoriels, les contraintes des marchés et les contacts pouvant les aider.

En accédant au Délégué commercial virtuel, une société saura à quel délégué commercial s'adresser et pourra poser des questions pour obtenir tous les renseignements que nous avons recueillis de nombreuses sources canadiennes ainsi que des médias étrangers. Le Délégué commercial virtuel est donc un raccourci que les entreprises peuvent emprunter pour obtenir des renseignements instantanés sur les marchés qui les intéressent. Si elles souhaitent aller plus loin, elles peuvent se servir du système pour prendre contact avec un délégué commercial dans l'une de nos missions.

C'est donc une première étape offerte sur un site Web personnalisé. L'utilisateur inscrit le nom du pays et le secteur pour accéder à l'information voulue.

C'est ce que fait le Délégué commercial virtuel. Le système marche bien. Si votre société a des activités à Buffalo, Boston ou Seattle, et qu'elle envisage de s'établir à Dallas, en Amérique du Sud, en Asie ou en Europe, elle peut tirer parti d'un système mondial de ce genre.

• (1150)

M. Ron Cannan: C'est en effet une excellente utilisation de la technologie.

À partir de vos observations et de ce que nous avons entendu jusqu'ici, nous avons essayé de formuler quelques recommandations sur les moyens d'améliorer notre stratégie commerciale internationale. À votre avis, que faudrait-il faire pour rendre l'appareil gouvernemental plus efficace?

M. Ken Sunquist: Il y a quelques années, nous avons des groupes tels qu'Équipe Canada inc dans le cadre desquels nous avons essayé de rassembler un certain nombre de ministères fédéraux. Il s'avère aujourd'hui que les autres ministères s'intéressent à des marchés particuliers plutôt qu'à l'ensemble du marché, d'une façon générale. Ils veulent, par exemple, s'occuper plus particulièrement des exportations à destination de l'Europe ou de l'accès aux marchés asiatiques.

Nous assistons donc à un fractionnement du système global en groupes très spécialisés. Nous savons qu'une dizaine de ministères s'intéressent au marché américain. Nous y travaillons dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue. Un groupe a été formé et se réunit régulièrement.

Si nous parlons de plans de marché, de l'élaboration d'un plan européen, chinois ou indien, nous réunissons les ministères fédéraux qui s'y intéressent, qui sont disposés à y consacrer des ressources et surtout qui veulent faire part aux autres de leurs idées et de leurs priorités. Nous avons en fait différents projets pilotes en marche. Les Services commerciaux du gouvernement en direct en sont un exemple. Six ou sept ministères y participent. L'Initiative de représentation accrue est un autre exemple, auquel participent plusieurs ministères.

L'approche de travail en équipe fait intervenir les provinces, le secteur privé et le gouvernement fédéral. Nous avons constaté que les réseaux commerciaux régionaux donnent les meilleurs résultats. Nous savons par exemple qu'ils marchent bien en Alberta parce que le gouvernement provincial, le gouvernement fédéral et tous nos partenaires y consacrent du temps, des efforts et des ressources.

Nous avons d'autres exemples qui n'ont pas bien marché parce que l'engagement des participants n'était pas aussi fort. Cela est également vrai au niveau du gouvernement fédéral. Il s'agit de l'engagement envers les questions internationales. Les ministères n'y attachent pas tous le même intérêt.

Le président: Merci, monsieur Sunquist.

Merci, monsieur Cannan.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

M. Peter Julian: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je voudrais aborder la question de l'écart de prospérité, dont le rapport du comité a fait très clairement mention. M. Menzies en parle très souvent. En fait, M. Menzies en a parlé pendant cinq réunions du comité. Il semble vraiment obsédé par cette question.

Quoi qu'il en soit, la plupart des familles canadiennes gagnent moins aujourd'hui qu'elles n'en gagnaient avant la conclusion de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis en 1989 et de l'ALENA plus tard. D'après les chiffres de Statistique Canada, près de 80 p. 100 des familles canadiennes ont stagné ou ont vu baisser leur revenu réel.

Pour de nombreux observateurs, l'un des principaux motifs de cette situation est lié au fait que nous exportons des matières premières. Nous exportons du pétrole et du gaz et des billes de bois au lieu d'exporter des biens manufacturés à valeur ajoutée.

J'ai deux questions à vous poser. Tout d'abord, nous devrions voir un peu plus grand. Il est nécessaire de diversifier nos marchés. Je crois qu'il est très imprudent que 86 p. 100 de nos exportations soient destinées à un seul marché. Cela signifie qu'un seul marché détermine ce que nous pouvons et ne pouvons pas vendre. Nous l'avons bien vu dans le cas du bois d'œuvre résineux. Quels efforts consacrons-nous à la diversification de nos marchés et dans quelle mesure la capacité manufacturière et la production à valeur ajoutée font-elles partie de nos critères généraux en matière de commerce international?

Je suis d'ailleurs sûr que M. Menzies voudra plus tard vous poser une question sur l'écart de prospérité.

• (1155)

Le président: À vous, monsieur Sunquist.

M. Ken Sunquist: Monsieur Julian, j'aimerais bien voir ces statistiques. Je ne conteste pas ce que vous dites. C'est simplement que je ne dispose pas de ces chiffres. Au sujet de la diversification des marchés, c'est exactement ce que nous essayons de faire. Nous reconnaissons que les États-Unis sont notre marché le plus important. Nous sommes bien conscients du fait – comme M. Cardin le disait au sujet des PME – que beaucoup de Canadiens considèrent que les États-Unis sont à leur porte, de sorte que de nombreuses sociétés desservent ce marché. Si l'on tient compte d'autres facteurs, comme le pacte de l'automobile et autre, qui ont pavé la voie à l'accroissement de nos échanges bilatéraux, il est évident que nous ne serons jamais très loin d'un pourcentage de 80 ou 86 p. 100. La plupart des pays du monde seraient absolument enchantés d'avoir un partenaire commercial aussi proche et aussi avide de consommer leurs produits.

Je crois que votre point de vue sur la diversification des marchés est très important. Nous avons établi des plans de marché pour les États-Unis, le Mexique, le Brésil, la Chine et l'Inde, et nous sommes en train d'en faire pour l'Europe. Ces plans cernent les secteurs qui offrent les meilleurs débouchés. Nous essayons ensuite de toucher les entreprises pour essayer de les intéresser. J'ai mentionné notre système électronique de gestion des relations avec la clientèle, ce que nous appelons le trio. Il nous permet de voir quelles entreprises font de bonnes affaires. Si elles se débrouillent bien à Boston, pourraient-elles en faire autant à Toulouse?

Cela nous ramène à la question que pose votre rapport sur les dix étapes menant à une meilleure politique commerciale ainsi qu'au concept de la chaîne de valeurs. Il y a 10 ans, si vous vouliez vendre à Airbus, vous deviez aller à Toulouse avec une mission commerciale. Aujourd'hui, si vous vous intéressez à l'avionique, vous pouvez vous adresser à Honeywell aux États-Unis, qui est le producteur de première ligne. Avec les changements survenus, on ne va plus aux mêmes endroits et on n'agit plus de la même façon. Les chaînes de valeurs ont profondément modifié les services que nous pouvons ou devons offrir et le mode d'intervention des entreprises. Aujourd'hui, on envisage d'importer des biens de Chine pour fabriquer des articles à exporter à l'Europe ou aux États-Unis. Les vieilles règles concernant les balances commerciales bilatérales ne jouent plus autant qu'auparavant.

M. Peter Julian: Vous avez parlé de plans de marché que vous élaborez cette année. Êtes-vous disposés à les mettre à la disposition du comité quand ils seront prêts?

M. Ken Sunquist: Oui.

M. Peter Julian: Excellent.

J'aimerais continuer...

M. Ken Sunquist: J'allais juste dire que nous les mettrons à votre disposition par l'entremise de M. Emerson ou, je suppose, du secrétaire parlementaire, M. Menzies.

M. Peter Julian: Je vous remercie.

Au sujet des délégués commerciaux, j'aimerais d'abord avoir quelques renseignements sur leurs compétences, leur profil, leurs antécédents. Je suis sûr que vous avez des statistiques sur leurs études et leur âge. Au niveau linguistique, parlent-ils l'anglais, le français et d'autres langues? Y en a-t-il beaucoup qui connaissent trois ou quatre langues? Il y a ensuite leur nombre. Compte tenu de la taille et de la portée de l'économie canadienne ainsi que de la nécessité de diversifier nos exportations, j'ai l'impression que 250 délégués commerciaux à temps plein et 350 à l'étranger ne peuvent vraiment pas suffire à la tâche.

Je vous demande donc de répondre à ces deux questions: les compétences de vos délégués commerciaux et l'opportunité d'en augmenter le nombre assez considérablement dans les pays où nous voulons élargir notre accès aux marchés.

M. Ken Sunquist: Je vous remercie.

Tout d'abord, je peux vous fournir un bon profil démographique du Service des délégués commerciaux. Je le transmettrai au président ou au greffier.

Je dirai ensuite que, dans les dernières années, nous avons eu tendance à recruter des gens ayant une certaine expérience professionnelle plutôt que des diplômés frais émoulus. Près de 60 p. 100 de nos nouveaux employés ont un diplôme universitaire de deuxième cycle et 60 p. 100 ont déjà vécu ou travaillé à l'étranger. Les capacités linguistiques de notre effectif évoluent aussi avec la composition ethnique de notre pays. Je dirai donc que les délégués commerciaux forment aujourd'hui un groupe professionnel nettement plus compétent qu'à mon arrivée au ministère, il y a 30 ans.

Le niveau d'instruction et les capacités linguistiques ont augmenté, mais, pour moi, l'aspect le plus satisfaisant, c'est que le Service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est clairement considéré comme un employeur de choix par les gens qui veulent faire ce genre de travail à l'étranger, au sein d'une équipe composée de nos plus brillants spécialistes de l'économie.

Cette année, quelque 3 300 personnes ont posé leur candidature pour les 50 ou 60 postes vacants que nous avions. Il nous faut en fait plus de temps pour rencontrer tous les candidats... Évidemment, nous ne les convoquons pas tous, mais nous avons organisé plusieurs centaines d'entrevues. Nous sommes donc très satisfaits du niveau de compétence, qui semble constamment augmenter.

Vous avez aussi parlé du nombre de délégués. À ce chapitre, notre seul problème, c'est le coût. Il faut considérer que le coût moyen d'un délégué commercial ou d'un agent canadien du service extérieur détaché à l'étranger se situe aux alentours de 350 000 \$ par an. Il faut en effet compter le logement, les études des enfants, la rémunération et tout le reste. C'est un problème difficile. Vous pouvez donc voir pourquoi j'envisage des redéploiements.

• (1200)

Le président: Merci, monsieur Julian.

Nous en sommes maintenant au tour de table à cinq minutes. Nous commençons par l'opposition officielle. À vous, monsieur Temelkovski.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie également tous nos témoins.

Monsieur Sunquist, vous avez dit que vous êtes au ministère depuis une trentaine d'années. Si vous considérez les 30 dernières années en tenant compte de la croissance qui s'est produite et en la projetant sur les 20 prochaines années sans aucune augmentation, où en sera le commerce canadien? De quel genre d'infrastructure aurons-nous besoin au Canada et à l'étranger pour rester compétitifs et peut-être même devenir des chefs de file du commerce international?

Vous avez également mentionné que vous placez sur Internet de plus en plus d'information à laquelle des gens vivant dans de petites collectivités peuvent accéder à n'importe quel moment. Cela aura-t-il des répercussions sur notre commerce dans les 20 prochaines années? Sera-t-il davantage axé sur le savoir? Les gens d'affaires pourront-ils facilement conclure des marchés sans avoir à aller au

bout du monde pour obtenir des renseignements ou rencontrer quelqu'un en personne?

M. Ken Sunquist: Je crois que vos questions se rapportent essentiellement à l'objet de la réunion du comité ainsi qu'aux fonctions que je dois moi-même remplir tous les jours. J'essaie de déterminer où nous en serons dans cinq ou 10 ans – mes préoccupations ne vont pas vraiment plus loin – même si je considère que nous offrons déjà d'excellents services à l'heure actuelle.

Tout d'abord, vous ne trouverez sur Internet que des renseignements objectifs. Vous n'y trouverez pas le contexte subjectif nécessaire. Même avec beaucoup de renseignements, nous aurons toujours besoin de gens sur place pour aller voir des gens, confirmer des pistes et trouver des débouchés. Par conséquent, oui, le commerce sera davantage axé sur le savoir, et c'est dans cette direction que s'oriente notre Service. Il sera beaucoup plus axé sur le savoir dans cinq ans.

Pour l'avenir, il est clair que la nature de l'économie canadienne évolue. M. Julian a parlé de la transition qui se fait au chapitre des matières premières. À mon arrivée au ministère, il y a 30 ans, j'ai eu ma première affectation en Jamaïque. Je m'occupais surtout du poisson et des produits de base. Plus tard, à un endroit comme l'Indonésie, mon travail portait surtout sur des projets d'infrastructure. J'ai eu des affectations en Jamaïque, en Yougoslavie, aux États-Unis, en Corée, en Chine et en Indonésie. Bien sûr, j'ai changé, mais les sociétés canadiennes et les demandes de service ont changé beaucoup plus vite. Il y a 20 ans, il fallait tenir les gens d'affaires par la main. Aujourd'hui, ils veulent aboutir très rapidement à des résultats concrets et à de la valeur ajoutée parce que tout est beaucoup plus cher.

En même temps, les affaires continuent d'être traitées par des gens qui se rendent sur place. Dans la plupart des pays asiatiques, on ne peut pas conclure des marchés à distance. Il est possible d'établir les premiers contacts sans y aller en personne, mais il faut bien rencontrer des gens à un moment donné. Je crois qu'on a tendance à l'oublier un peu à l'ère de l'électronique. Beaucoup de mes jeunes agents font un excellent travail devant un écran d'ordinateur, mais nous avons quand même besoin de l'interaction avec les acheteurs, les partenaires de coentreprises et les innovateurs.

Le Service des délégués commerciaux et le commerce international, en général, vont donc s'orienter davantage vers le savoir. Les règles du jeu tendront à devenir plus équitables, que ce soit dans le cadre de l'OMC ou d'accords de libre-échange. Il s'agira de déterminer comment pénétrer tel ou tel marché pour y avoir accès. Beaucoup des problèmes d'accès d'aujourd'hui relèvent davantage de la réglementation que des obstacles commerciaux.

Votre question comportait une quinzaine d'éléments, dont chacun pourrait compromettre nos progrès dans les cinq prochaines années si nous ne nous en occupons pas.

• (1205)

M. Lui Temelkovski: Sur le plan des procédures, nous avons vu dans les six derniers mois que les États-Unis ont imposé aux visiteurs canadiens d'avoir un passeport. Six mois plus tard, des affiches aux aéroports informent les passagers qu'ils ont besoin d'un passeport. J'estime que c'est six mois trop tard. Croyez-vous que les mécanismes de ce genre seront rationalisés? Quel rôle notre ministère du Commerce international devrait-il avoir, à votre avis, dans la communication de telles exigences? Pour moi, ces problèmes vont se multiplier à l'infini dans les 20 prochaines années.

M. Ken Sunquist: Vous avez utilisé l'exemple des passeports et de la frontière. De toute évidence, si 16 000 de nos clients ont d'importantes activités aux États-Unis et que l'accès pose des difficultés, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international va devoir s'en occuper. Je siège au comité de mon collègue, le sous-ministre adjoint responsable des États-Unis, qui s'occupe de l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidentale. Cette initiative constitue un énorme obstacle pour beaucoup de Canadiens.

Nous devons donc déterminer s'il faut trouver d'autres pièces d'identité ou persuader plus de gens d'obtenir un passeport. Toutefois, que ce soit aux États-Unis, en Chine ou au Royaume-Uni, nous avons besoin de contacts entre personnes. Comment allons-nous amener les gens de votre collectivité à s'intéresser à ces marchés et de quelle façon allons-nous leur offrir des services?

La mondialisation pose de nouveaux problèmes comme la responsabilité sociale des entreprises et la connaissance des autres pays et de leurs besoins. La seule façon de s'en tirer est de mettre la main à la pâte. Vous dites que tout va très vite. Vous avez parfaitement raison. Nous ne pouvons plus nous permettre de prendre deux mois pour répondre à une lettre. Il faut répondre à un courriel dans les 24 heures. Oui, tout va très vite et, pour être compétitives dans le monde, les sociétés canadiennes doivent jouer le jeu. Par conséquent, que vont faire les gouvernements pour faciliter, aider et renforcer la compétitivité?

Le président: Merci, monsieur Temelkovski. Votre temps de parole est écoulé.

Monsieur Lemieux, vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Je vous remercie.

Je voulais poser une question au sujet des consultations avec le monde des affaires et les organisations non gouvernementales. Je commencerai par les entreprises.

Quel genre d'interaction avez-vous avec les sociétés? Faites-vous les premiers pas, ou bien attendez-vous qu'elles les fassent elles-mêmes? De quels mécanismes vous servez-vous pour mener ces consultations?

M. Ken Sunquist: C'est très régulier, tous les jours, toutes les semaines. Nous avons des réunions régulières, par exemple, avec les Manufacturiers et Exportateurs du Canada ainsi qu'avec la Chambre de commerce du Canada. Font-ils les premiers pas? Faisons-nous les premiers pas? Comme je l'ai dit dans mon exposé préliminaire, nos clients sont leurs membres. Nous avons donc un besoin commun.

Nous allons les trouver lorsque nous devons examiner la stratégie commerciale mondiale et les besoins correspondants. Ils viennent nous voir quand ils s'attendent à des problèmes ou qu'ils ont des projets dans un pays particulier. Ainsi, en ce moment, beaucoup de pressions s'exercent sur le gouvernement pour qu'il prenne des mesures à l'égard de l'Inde. Il y a les missions. M. Menzies en a dirigé une. Le ministre Emerson s'est rendu là.

Avons-nous suffisamment de bureaux en Inde? Le Conseil de commerce Canada-Inde et la Chambre de commerce Inde-Canada s'adressent à nous, mais nous nous adressons aussi eux. Voilà un cas où nous partageons les mêmes objectifs. Nous en tirons parti.

Il arrive aussi que les consultations soient structurées. Nous avons toutes sortes de comités. Le comité de développement du commerce international relève de l'un de mes collègues. Nous avons donc des structures officielles, mais nous avons aussi des contacts quotidiens informels.

•(1210)

M. Pierre Lemieux: Très bien. Quand...

M. Ken Sunquist: Je voudrais juste ajouter que nous venons d'entreprendre une nouvelle initiative. Le ministère, notre sous-ministre, a lancé ce que nous appelons le plan de communication des cadres. Chacun de nos cadres supérieurs, depuis les directeurs généraux jusqu'aux sous-ministres adjoints et au sous-ministre, a la responsabilité d'une région du Canada. Chacun devra aller s'entretenir avec des chefs d'entreprise et des responsables provinciaux de leurs besoins et de ce que nous faisons pour y répondre. Nous irons les voir pour connaître leur point de vue et déterminer de quelle façon nous pouvons les aider à surmonter leurs problèmes.

M. Pierre Lemieux: Ainsi, vous subdivisez le Canada en régions. Ne vaudrait-il pas mieux considérer les marchés établis et potentiels et déterminer les priorités correspondantes? Vous pourriez alors chercher à savoir quelles entreprises s'intéressent à ces marchés et quelles sont leurs difficultés.

M. Ken Sunquist: Nous faisons les deux. J'ai parlé des plans de marché. Permettez-moi de vous donner un exemple, puisque certains d'entre vous partent bientôt en voyage. Les États du Conseil de coopération du Golfe – Doubaï, Abou-Dhabi – connaissent une croissance phénoménale. Après avoir étudié la situation, nous nous sommes arrêtés au secteur des soins de santé, depuis la construction d'hôpitaux jusqu'à la prestation de services de santé. Nous avons pensé à toutes sortes de services. À l'heure actuelle, 6 000 Canadiens vivent à Doubaï. Il y a quelques mois, nous avons organisé une mission commerciale et avons invité des représentants de sociétés canadiennes qui s'intéressent aux secteurs de la santé. Nous verrons bien quels en seront les résultats.

Nous nous occupons des secteurs et des marchés. Au niveau des consultations, nous prenons contact avec les sociétés des secteurs que nous croyons prometteurs.

M. Pierre Lemieux: Vous vous occupez donc des sociétés canadiennes. Avez-vous également des réunions ou des échanges de renseignements avec les sociétés et les organismes publics d'autres pays? Comment faites-vous le lien?

M. Ken Sunquist: Nous avons 140 missions à l'étranger. Du côté commercial, nous sommes représentés dans quelque 80 pays. Nos délégués commerciaux principaux s'entretiennent régulièrement avec les hauts fonctionnaires locaux pour déterminer s'il y a des problèmes d'accès au marché, des difficultés ou des obstacles réglementaires. Nous essayons assez fréquemment de tenir des réunions avec les responsables des organismes étrangers de développement des exportations.

Par exemple, si des sociétés canadiennes cherchent des sources d'approvisionnement, AUSTRALDE, en Australie, pourrait avoir une bonne connaissance de l'ensemble des sociétés australiennes qui pourraient s'intéresser à un partenariat. Les représentants du Royaume-Uni, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, du Canada et des États-Unis ont des contacts réguliers. Je sors d'une réunion à ce sujet avec des homologues et des collègues.

Il y a bien sûr des choses dont nous ne parlons pas, des choses sur lesquelles nous veillons.

Mme Carmen Sylvain: Je voudrais vous donner un exemple très pratique de la façon dont nous menons nos consultations et des réactions que nous obtenons. Nous avons récemment organisé, de concert avec le Conseil de commerce canado-arabe, une conférence sur les affaires au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Nous avons tiré parti du fait que nos chefs de mission dans tous ces pays se trouvaient à Ottawa pour tenir une réunion à laquelle nous avons invité les chefs de mission de ces pays au Canada. De son côté, le Conseil de commerce canado-arabe a invité des gens d'affaires qui avaient ou envisageaient d'avoir des activités dans la région. Nos chefs de mission ont eu l'occasion de discuter avec les chefs de mission étrangers des débouchés, du climat d'investissement et de certaines difficultés. Les participants qui avaient une certaine expérience ont pu en parler et donner des conseils aux autres. Tout cela a fait l'objet d'un rapport. Nos chefs de mission sont ensuite rentrés dans leurs pays d'affectation respectifs et ont discuté avec leurs délégués commerciaux des intérêts exprimés par les sociétés canadiennes, de leurs besoins, etc. Les chefs de mission des pays en cause ont également informé leur gouvernement.

M. Sunquist a également consacré beaucoup d'efforts, comme j'ai pu le constater depuis mon arrivée, à l'organisation d'une série de tables rondes. Quand il détermine qu'il existe un pays ou une région qui présente des occasions particulières, il prend l'initiative d'inviter un certain nombre de sociétés canadiennes qui y ont des activités ou sont intéressées à en avoir. Cette façon de procéder est très efficace. Elle permet de cerner les obstacles et les moyens que nous pouvons mettre en œuvre pour les surmonter. Nous pouvons ensuite agir en conséquence.

Le président: Merci, monsieur Lemieux.

C'est maintenant au tour de M. André.

La parole est à vous, monsieur André. Je m'excuse de vous avoir manqué une autre fois.

• (1215)

[Français]

M. Guy André: Merci beaucoup, monsieur Benoit. L'erreur se commet toujours d'un côté, mais jamais de l'autre; c'est quand même particulier.

Bonjour et bienvenue. Je suis content d'avoir l'occasion d'échanger avec vous.

Monsieur Sunquist, quels liens entretenez-vous avec le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité? Comme vous le savez, ce groupe est formé d'entrepreneurs du Canada, du Mexique et des États-Unis.

Par ailleurs, comment mesurez-vous le succès d'une entreprise à l'étranger? Considérez-vous seulement le point de vue économique, donc si cette entreprise fait d'énormes profits pour les actionnaires, ou prenez-vous en compte les retombées sociales et les effets sur l'emploi dont bénéficient le Québec et le Canada?

[Traduction]

M. Ken Sunquist: Le lien entre la sécurité et le commerce n'a jamais été plus fort ni plus difficile. Vos collègues ont parlé des passeports et des difficultés à la frontière. Nous n'aimons pas parler de difficultés, car c'est une façon négative d'envisager les choses. Quoi qu'il en soit, la sécurité prend une grande importance. En même temps, elle présente de nouvelles perspectives pour les sociétés canadiennes. Il y a des questions qui se posent au sujet de l'ITAR, ou Règlement américain sur le commerce international des armes, et de la propriété intellectuelle, qui constitue peut-être un sujet de discussion distinct. Vous avez soulevé une question qui nous

trouble parce qu'il est devenu beaucoup plus difficile de circuler librement. Le capital circule librement, mais est-ce le cas des personnes aussi? Comment surmonter cette difficulté?

Ce n'est pas seulement la sécurité. Beaucoup de régions du monde sont instables. Il existe peut-être des débouchés dans un pays donné, mais les citoyens canadiens y sont-ils en sécurité? Nous avons donc des problèmes consulaires et de grands problèmes de sécurité. Il ne s'agit pas de réaliser un certain équilibre. Il faut simplement veiller à ce que les Canadiens soient au courant des risques qu'ils courent sur le marché international. Et ces risques ne sont pas exclusivement économiques. Je ne sais vraiment pas comment mieux vous répondre maintenant. Tout ce que je peux dire, c'est que le ministère travaille sur cette question à l'interne. Les sociétés canadiennes demandent souvent conseil au sujet de la sécurité des voyageurs.

Vous voulez savoir comment on mesure le succès d'une entreprise. J'exprimerai la chose d'une autre façon : Qu'est-ce qui amène les sociétés à croire qu'elles ont du succès? Un effectif plus important? De plus gros bénéfices? L'établissement d'un second poste de travail? Nous ne pouvons pas dire qu'une société canadienne a du succès parce que ses exportations ont augmenté de tel ou tel montant. Peut-être a-t-elle adopté une nouvelle technologie qui lui permet d'étendre ses opérations, ou fait un investissement qui augmente sa rentabilité.

Notre mesure du succès est donc basée sur ce que la société pense de son rendement sur le marché international. Comme je l'ai déjà dit, les sociétés ont changé. Dans le passé, elles mesuraient leur succès à la valeur de leurs exportations. Aujourd'hui, il faut tenir compte des investissements, des franchises, des coentreprises et de la participation aux chaînes de valeurs. Il peut y avoir de multiples mesures du succès. Je suis bien d'accord avec vous à ce sujet. Quelles en seront les retombées sociales?

Au risque d'aller un peu au-delà de votre question, je dirais que la nouvelle mondialisation implique des choses telles que la responsabilité sociale des entreprises. Les sociétés canadiennes – et c'est la raison pour laquelle j'aime tant travailler avec elles – apportent avec elles les valeurs et l'éthique du Canada quand elles ont des activités à l'étranger. Nous constatons de plus en plus que c'est un domaine facile pour nous. Les sociétés canadiennes sont appréciées à l'étranger à cause de la nature de leurs activités et du personnel qu'elles envoient sur le terrain. J'ai pu constater que ceux qui s'intéressent aux activités internationales sont souvent nos éléments les plus brillants.

• (1220)

[Français]

M. Peter McGovern: Je voudrais ajouter que l'investissement est aussi un élément de notre travail. Une part importante du travail de nos délégués commerciaux à l'étranger consiste à collaborer avec nos partenaires. Il s'agit surtout des provinces, puisque l'investissement est de leur ressort. Le but principal de l'investissement est la création d'emplois.

Pendant la période où j'étais consul général à Milan, j'ai travaillé de concert avec la compagnie Ferrero Rocher. Cette entreprise, qui est établie au Canada, a créé 600 emplois. Toutes nos ambassades, de même que nos consulats généraux, ont une longue liste d'objectifs. Le but de ce travail est en effet de créer de la prospérité, mais ça doit être avantageux pour le Canada.

M. Guy André: Vous comprenez sans doute pourquoi je pose la question. Dans le cadre du libre-échange, en matière de commerce international, on a constaté que des entreprises avaient connu une énorme croissance et que ça avait occasionné de nombreuses pertes d'emplois au pays et au Québec. C'est pourquoi il est important que le gouvernement, lorsqu'il appuie des entreprises au chapitre de l'exportation, ait quelques attentes face aux retombées dont pourra profiter notre milieu.

D'autre part, monsieur Sunquist, vous avez parlé du Partenariat pour la sécurité et la prospérité, notamment de la question transfrontalière. À ce sujet, nous avons entendu quelques témoins. En plus de la question transfrontalière, on parle de l'harmonisation des services de santé publique et de l'environnement. Il est aussi question de l'harmonisation d'échanges bilatéraux et trilatéraux.

Plusieurs témoins avaient des inquiétudes concernant ce partenariat. Ils voulaient savoir comment s'orientait ce groupe. On parle ici d'un pouvoir non démocratique. En effet, les représentants de ce partenariat ne sont pratiquement que de grands entrepreneurs.

J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

[Traduction]

M. Ken Sunquist: En toute franchise, je ne suis pas très sûr de savoir comment répondre à une question concernant la crainte que les sociétés puissent, d'une façon ou d'une autre, nier leurs racines canadiennes dans le cadre de l'ALENA ou d'un autre accord commercial.

Nous essayons en fait d'aider les petites sociétés à devenir moyennes et les moyennes à passer au calibre mondial. La question est de savoir comment nous le faisons et quels en sont les résultats. Si nous arrivons à aider certaines sociétés à devenir compétitives à l'échelle mondiale, nous empêcherons les sociétés étrangères d'envahir notre marché, tout en aidant les nôtres à envahir les marchés étrangers. L'essentiel est d'amener ces entreprises à découvrir les marchés appropriés et de veiller à ce qu'elles disposent de la technologie, du personnel et des débouchés voulus. Voilà ce que les délégués commerciaux peuvent faire.

Au sujet de l'autre aspect que vous avez évoqué, je crois fermement que les sociétés canadiennes qui réussissent bien à l'étranger maintiennent leurs liens avec la collectivité et avec leurs valeurs. Vous trouverez bien sûr des exemples qui contredisent cette affirmation, mais, dans la majorité des cas, nos entreprises ont trouvé de nouveaux moyens de fonctionner.

Je vais vous donner un exemple. Des sociétés canadiennes ont investi en Afrique quelque 7 à 8 milliards de dollars dans le secteur minier et 3 milliards dans le pétrole et le gaz. L'Afrique représente un marché important pour un certain nombre d'entreprises, dont des bureaux de consultants du Québec. Pourquoi ces sociétés sont-elles invitées là? Probablement à cause de leur point de vue sur la façon dont les sociétés doivent fonctionner dans un pays étranger. Elles sont classées parmi les sociétés « propres ». C'est presque un créneau de marché pour nos entreprises. Différents pays savent ce qu'ils peuvent attendre des sociétés canadiennes et quel genre d'interaction elles auront avec la population.

Votre question portait en fait sur les effets au Canada des activités de ces sociétés. Je peux seulement espérer que ces effets sont positifs, mais vous êtes plus proche que moi de la réalité locale.

•(1225)

Le président: Merci, monsieur André.

Monsieur Julian, vous avez cinq minutes.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Je voudrais dire que je partage le point de vue de M. André sur le Partenariat pour la sécurité et la prospérité. Nous continuons à appliquer les mêmes principes, mêmes s'ils n'ont mené, dans les 18 ou 19 dernières années, qu'à une baisse du revenu réel de la plupart des Canadiens. Nous avons besoin de quitter les sentiers battus.

Pour revenir aux délégués commerciaux, vous avez mentionné, monsieur Sunquist, que chacun d'entre eux coûte environ 350 000 \$ par an. C'est exact? Dans ces conditions, de quelle façon le ministère détermine-t-il si l'augmentation possible des exportations canadiennes, et surtout des exportations de biens à valeur ajoutée, justifie l'envoi de délégués commerciaux supplémentaires?

M. Ken Sunquist: C'est exactement cela. Nous examinons, pour chaque mission, les coûts des employés canadiens et du personnel recruté sur place. Nous avons ce que nous appelons la liste des intérêts commerciaux du Canada – que nous sommes actuellement en train de modifier – qui tient compte de 22 indicateurs utilisés dans le passé pour mesurer le rendement d'un marché. Nous tenons ces listes pour 150 marchés. Elles nous permettent de déterminer à quels endroits le rendement de l'investissement est le plus avantageux. C'est bel et bien un investissement pour vous puisque ce sont des crédits votés par le Parlement.

Cela étant dit...

M. Peter Julian: Pourriez-vous déposer cette liste? Je comprends qu'elle est actuellement en révision, mais pourriez-vous nous communiquer les 22 critères existants?

M. Ken Sunquist: Nous pourrions vous transmettre une liste vierge.

Nous examinons les pays et les débouchés possibles. Maintenant, pour décider s'il vaut mieux envoyer un quatrième délégué à New York ou un premier au Kazakhstan, il faut user de jugement. Il est bien possible qu'en chiffres absolus, un délégué puisse en faire davantage à New York qu'au Kazakhstan. Par ailleurs, il faut bien essayer d'ouvrir des portes pour les sociétés. Cet argument peut nous amener à envoyer un ou deux délégués au Kazakhstan. La rentabilité directe d'un tel investissement pourrait ne pas être idéale, mais nous savons qu'à long terme, il peut nous ouvrir des perspectives intéressantes. Il y a donc là un jugement de valeur qui intervient.

M. Peter Julian: D'après ce que vous dites, vous utilisez plus de critères subjectifs que de critères objectifs.

M. Ken Sunquist: Nous commençons par les critères objectifs. Dans les cas limites, il y a toujours un élément subjectif. C'est inévitable.

M. Peter Julian: D'accord. Nous avons parlé des délégués commerciaux, mais à tout cela se greffe la question de la promotion, du budget de promotion, du soutien promotionnel sur place, surtout si on tient compte du fait que le Canada a bonne réputation dans la plupart des pays du monde. J'aimerais savoir dans quelle mesure le travail des délégués commerciaux est appuyé et soutenu par des budgets pour la publicité, les salons professionnels et les autres activités de promotion.

J'ai aussi une dernière question concernant l'appui du ministère aux organisations de la diaspora canadienne. Le Forum des gens d'affaires Canada-Philippines, par exemple, compte de nombreux Canadiens d'origine philippine, mais il y a aussi des Canadiens qui vivent aux Philippines. Dans quelle mesure y a-t-il des liens entre les organisations du Canada et de l'étranger en vue de rehausser l'image de marque de notre pays dans le monde?

M. Ken Sunquist: Je vous remercie de me donner l'occasion de vous dire, en réponse à la première partie de votre question, que notre ministère ne s'occupe pas de programmes. Au fil des ans, le financement de nos programmes a baissé. Je peux vous dire que, du côté commercial, le montant total affecté aux programmes n'est que d'environ 10 ou 11 millions de dollars, à part les salaires. Sur ce montant, environ 6 millions de dollars sont consacrés à notre fonds de service à la clientèle, qui aide les délégués commerciaux dans les régions. Ce n'est pas beaucoup compte tenu du nombre de nos missions. Je peux même vous donner la ventilation par mission, si vous le souhaitez.

M. Peter Julian: Vous parlez de 10 ou 11 millions de dollars par an pour les activités dans le monde entier?

M. Ken Sunquist: Oui. Ce sont les fonds affectés aux programmes, du côté du commerce et de l'investissement. Au sujet de la diaspora, je dirais que c'est le changement que j'ai mentionné dans mon exposé préliminaire. Le monde a évolué, de même que le Canada. Nous essayons à la fois de recruter de nouveaux employés et d'établir des relations de travail plus actives avec les différents groupes du Canada qui ont gardé des liens avec leur pays d'origine.

• (1230)

Le président: Monsieur Julian, votre temps de parole est écoulé. De plus, le temps que nous avons prévu de passer avec nos témoins est également écoulé.

Je vous remercie tous d'être venus aujourd'hui et de nous avoir aidés à entreprendre cette étude de l'appareil gouvernemental et de la collaboration entre les différents ministères et organismes dans le domaine commercial. Je suis sûr que nous nous reverrons. Merci encore.

Nous allons suspendre la séance pendant une minute ou deux, après quoi nous occuperons du reste des travaux du comité, en commençant par le budget de déplacement. Je vous remercie.

• (1230)

(Pause)

• (1235)

Le président: La séance reprend.

Nous allons commencer par nous occuper du budget de déplacement. Vous avez devant vous un exemplaire de la motion concernant les voyages et l'approbation du budget. Quelqu'un veut-il intervenir?

M. Ted Menzies: Voulez-vous que quelqu'un propose la motion?

Le président: Volontiers.

M. Ted Menzies: Je la propose donc.

(La motion est adoptée.) [Voir le *Procès-verbal*.]

Le président: Très bien. Nous passons maintenant au dernier point de l'ordre du jour, mais il y a une autre possibilité.

Nous sommes saisis d'une motion. À la dernière réunion, nous avons commencé à nous occuper d'une motion proposée par le Bloc.

Monsieur Cardin, voulez-vous lancer la discussion?

[Français]

M. Serge Cardin: Oui, monsieur le président.

La semaine dernière, il y a aussi eu le dépôt de l'amendement de M. Julian. On recommence à quel endroit, exactement?

[Traduction]

Le président: Oui, nous commencerons si c'est acceptable. Nous avons terminé avec les amendements proposés par M. Julian. Nous avons demandé que les amendements soient insérés dans le texte en discussion. Ils y sont.

Nous pouvons commencer par discuter des amendements de M. Julian. Vous les verrez devant vous. Quelqu'un veut-il intervenir?

Monsieur Julian.

[Français]

M. Peter Julian: Monsieur le président, je voudrais apporter une précision concernant l'excellente motion de M. Cardin, qui, on l'espère, obtiendra l'appui des quatre partis autour de la table.

M. Menzies parle de présenter une motion qui fera le procès de la prospérité, mais autrement, j'espère que la motion de M. Cardin sera adoptée, de même que l'amendement.

[Traduction]

Le président: Très bien, monsieur Julian.

D'autres interventions?

Monsieur Menzies.

M. Ted Menzies: Excusez-moi, je n'étais pas là quand ces amendements ont été déposés. Je dois dire cependant que j'ai beaucoup de difficulté à accepter cette motion.

Pour ce qui est des amendements, je voudrais parler de celui qui figure au deuxième paragraphe de la version anglaise : *and to our best knowledge, water is not excluded*. Nous savons pertinemment que ce n'est pas vrai. Si le comité acceptait ce texte, il en serait lui-même diminué. Nous savons fort bien, car c'est bien documenté à de nombreux endroits, que l'eau est complètement exclue. L'eau en vrac est exclue de l'ALENA.

De toute façon, si le comité adoptait une motion contenant l'expression « à notre connaissance », cela mettrait en doute sa crédibilité, sans parler de celle des analystes qui n'ont pas donné les conseils voulus à ce sujet. Si nous acceptions ce texte, nous les mettrions en cause, eux aussi. Cela est irresponsable. C'est un texte qui rabaisse le comité parce qu'il indique que nous n'avons pas fait nos recherches.

Il est possible de citer de nombreux textes. Je vais vous citer par exemple la déclaration faite en 1993 par les gouvernements du Canada, du Mexique et des États-Unis :

Les gouvernements du Canada, du Mexique et des États-Unis, afin de corriger de fausses interprétations qui ont cours, ont décidé de déclarer publiquement et solidairement ce qui suit, à titre de parties à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) : L'ALENA ne crée aucun droit aux ressources en eau naturelle de l'une ou l'autre Partie.

L'ALENA ne crée aucun droit. Comment peut-on être plus clair?

À moins d'être vendue dans le commerce et de devenir ainsi une marchandise ou un produit, l'eau sous toutes ses formes échappe entièrement aux dispositions de tout accord commercial, y compris l'ALENA.

Je pourrais poursuivre et vous lire tout le reste. Le texte est clair, net et précis.

Je vais laisser d'autres collègues parler des autres amendements, mais le premier devrait être purement et simplement supprimé. Je parle non de la motion elle-même, mais de l'amendement.

Le président: Merci, monsieur Menzies.

Je veux dire très clairement que l'analyste de notre comité n'a absolument rien à voir avec la rédaction de cette motion ou des amendements. Je tiens à ce que cela soit très clair.

M. Julian invoque le Règlement.

[Français]

M. Peter Julian: M. Cardin a aussi fait un rappel au Règlement.

[Traduction]

Le président: Monsieur Julian, invoquez-vous le Règlement, oui ou non?

[Français]

M. Peter Julian: Oui, monsieur le président.

Les modifications que j'ai apportées sont en caractères gras dans la version française. Dans la version anglaise, il manque certains changements. Par conséquent, les deux textes ne concordent pas.

Malheureusement, on va devoir se fonder sur la version française parce que c'est celle qui a été proposée par le Bloc québécois et qui comporte les amendements que j'ai apportés à la version originale. M. Menzies est en train de parler d'un amendement qui ne vient pas de moi.

• (1240)

[Traduction]

Le président: Monsieur Julian, de quels mots particuliers parlez-vous?

[Français]

M. Peter Julian: Dans la version française, les amendements que j'ai apportés sont en caractères gras.

[Traduction]

Le président: Le greffier dit que les mots *and to our best knowledge* figurant dans la version anglaise ne devraient pas être là. Ils ont été suggérés par quelqu'un d'autre et ne faisaient pas partie de l'amendement que vous avez proposé, monsieur Julian. Nous allons donc supprimer ces mots. Le reste ne pose pas de problème.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, c'était le point important que je voulais soulever concernant ce supposé amendement à la version anglaise.

Pour en revenir à ce que disait M. Menzies, je me rappelle que lors d'une rencontre précédente, quelques membres conservateurs du comité ont affirmé que dans le cadre l'ALENA, aucun problème n'était à prévoir concernant l'eau. Bien sûr, j'ai fait un peu de recherche et j'ai lu des textes qui ressemblent à ce qu'avance M. Menzies. Or, il s'avère que les portes sont grandes ouvertes. Si on n'est pas prudents face à l'exportation d'eau en vrac, on va faire face à d'importants problèmes. Il vaut donc mieux être clair.

Une expression dit que trop fort ne casse pas. Si M. Menzies est convaincu que l'eau ne sera jamais un élément de l'ALENA, faisons en sorte que ce soit dit clairement.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Cardin.

J'ai sur ma liste M. Cannan, M. Lemieux et M. Allison.

À vous, monsieur Cannan.

M. Ron Cannan: Merci, monsieur le président.

Très brièvement, je m'associe aux observations de mon collègue concernant la déclaration de 1993. Il est clair que l'eau est exclue de l'ALENA. Vous dites qu'elle n'est pas exclue, mais avons-nous vraiment besoin d'énumérer chaque chose qui existe dans le monde et qui n'est pas exclue? Voilà pourquoi nous avons conclu un accord, pour inclure certains articles qui constituent le cadre de l'accord. Autrement, s'il fallait donner la liste de tout ce qui n'est pas exclu, on pourrait continuer à l'infini. Il est parfaitement clair que l'eau est exclue de l'ALENA. La semaine dernière, les témoins l'ont confirmé. Nous avons vu la déclaration de 1993, qui a été reprise par les plus hautes autorités gouvernementales des trois pays.

Je n'appuie pas l'amendement.

Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Cannan.

Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Nous devons bien sûr être prudents et clairs, mais il est essentiel de préserver notre crédibilité. Des témoins sont venus nous présenter de longues dissertations et ont répondu à beaucoup de questions, mais l'essentiel de ce qu'ils ont dit relevait de la conjecture. Il n'y avait rien de concret. On nous a parlé de craintes, d'inquiétudes, de préoccupations, mais tout cela n'était pas très concret.

Voilà l'exemple classique de la personne qui est angoissée parce qu'elle a entendu parler d'une réunion où quelque chose pourrait avoir été discuté. On nous a peut-être donné un peu plus de détails que cela, mais pas tellement plus. Nous avons eu deux, peut-être trois témoins de ce genre. Tout cela est très indirect et plutôt bénin.

Comme l'a signalé le secrétaire parlementaire, je crois que la crédibilité du comité est en jeu. Nous sommes partis à la chasse aux fantômes. Nous allons concentrer toutes les ressources et tous les efforts du comité sur un fantôme qui n'a rien de réel. C'est seulement une chose que quelques témoins ont mentionnée. Cela portera atteinte à notre crédibilité. Les gens se diront : « Que fait donc ce comité? Pourquoi perdez-vous du temps sur cette affaire quand vous avez du travail plus important à faire, comme d'étudier l'appareil gouvernemental. » Voilà qui est bien concret.

Nous pouvons formuler des recommandations précises et améliorer la façon dont le gouvernement élabore sa politique commerciale, dont il cible certains pays ou dont il collabore avec le secteur privé au lieu d'aller à la chasse aux fantômes.

Si nous nous lançons à la poursuite de ce fantôme de l'eau, qui est déjà exclue de l'ALENA, qu'allons-nous faire ensuite? D'autres témoins viendront peut-être nous parler d'autre chose. Faudra-t-il chaque fois déposer une motion et tourner en rond?

Nous avons un programme à suivre. Nous avons été accommodants au sujet du Partenariat pour la sécurité et la prospérité. Nous avons eu des séances télévisées, des réunions supplémentaires et un plus grand nombre de témoins. Maintenant, nous voulons prendre une autre direction, qui mène je ne sais où.

Cela m'inquiète parce qu'à titre de députés, nous devons être crédibles. Notre comité est chargé de tâches importantes pour le gouvernement et pour le Canada. Cela nous écarte de notre chemin et nous envoie dans une direction indéterminée. Voilà ce que je voulais dire.

En fait, j'ai invité mes collègues libéraux à se rendre compte de la situation. Je ne comprends pas l'appui qu'ils accordent à une motion de ce genre. Je ne le dis pas dans un esprit partisan. C'est vrai que je ne comprends pas. Je suis tenté de regarder mes collègues libéraux dans les yeux et de leur dire : « Ne convenez-vous pas avec moi que nous sommes en train de nous égarer? »

Je ne sais pas pourquoi ils ne veulent pas préciser davantage leur position, monsieur le président.

Nous l'avons déjà vu dans le cas des témoins qui ont parlé du Partenariat pour la sécurité et la prospérité, quand M. Julian a... Combien de témoins vouliez-vous convoquer? En tout cas, c'était un grand nombre, et les libéraux avaient essentiellement cédé à un autre parti leur pouvoir de convoquer des témoins.

Je dirais donc à mes collègues libéraux : « Jetez donc un coup d'œil à ceci et pensez aux témoins qui ont comparu devant nous et à ce qu'ils ont dit. » Vous vous rendrez compte alors que ce ne sont, au mieux, que des conjectures. Le comité est en train d'être détourné de son chemin sur la base de conjectures.

Je trouve cela inquiétant, et mes collègues aussi. J'espère que mes collègues libéraux s'en rendront compte eux aussi.

Merci, monsieur le président.

●(1245)

Le président: Merci, monsieur Lemieux.

Monsieur Allison.

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

J'ai besoin de précisions au sujet de cette motion. Je sais que nous venons de supprimer quelque chose. Je ne suis pas sûr que nous parlons actuellement des amendements, et seulement des amendements. Je ne suis pas sûr de la nature des amendements à la motion initiale dont nous sommes saisis. Je voudrais des précisions sur ce que nous discutons et qui doit faire l'objet d'un vote. Où en sommes-nous exactement?

J'ai également d'autres observations à formuler, mais j'aimerais avoir ces précisions avant. J'ai bien cet amendement devant moi, mais maintenant que nous avons supprimé ces quelques mots, je suis plus trop sûr.

Le président: Oui, monsieur Allison, je peux vous donner des précisions.

Les mots modifiés sont en caractères gras. De plus, nous avons supprimé les mots *and to our best knowledge* dans la version anglaise parce que le greffier nous a dit qu'ils n'auraient pas dû être là. Ces mots ne sont pas de M. Julian. Bref, le texte en caractères

gras représente l'amendement, après suppression des mots *and to our best knowledge*. Voilà sur quoi porte le débat.

De plus...

M. Peter Julian: Monsieur le président, j'invoque le Règlement...

Le président: Monsieur Julian, je vous ai entendu, mais je voudrais terminer ce que je disais avant de vous donner la parole.

Nous discutons donc maintenant des amendements, représentés par le texte en caractères gras.

Monsieur Julian, avez-vous invoqué le Règlement?

M. Peter Julian: Oui, monsieur le président.

Au premier paragraphe, les mots en caractères gras *water is not excluded* ne font pas partie de l'amendement que j'ai proposé. Par conséquent, après la suppression des mots *to our best knowledge*, le reste fait partie de la motion initiale.

Voilà pourquoi il est important pour les membres conservateurs du comité de suivre le texte français, car c'est là que les modifications, indiquées en caractères gras, sont exactes.

●(1250)

Le président: J'ai bien écouté vos observations, monsieur Julian, mais le greffier me dit que les mots *water is not excluded* correspondent à la version française.

Je voudrais en parler avec le greffier pendant quelques instants.

Monsieur Julian, je crois comprendre ce que vous avez dit. Le greffier a dit qu'en fait, les mots *water is not excluded* étaient bien dans la version initiale. Ils ne font donc pas partie de l'amendement.

Le greffier a donc confirmé que c'est bien le cas. Je vous remercie donc des précisions que vous avez apportées.

Monsieur Allison, vous pouvez poursuivre.

M. Dean Allison: Il ne s'agit donc pas de l'amendement. Il s'agit d'un tout nouvel amendement...

Le président: Nous discutons de l'amendement.

M. Dean Allison: ... exactement comme dans sa forme actuelle, sauf les mots que nous venons de supprimer.

J'ai quelques observations à ajouter.

Le président: Je tiens à le répéter, monsieur Allison, nous discutons maintenant de l'amendement, et seulement de l'amendement.

M. Dean Allison: Je voudrais répéter encore une fois ce que mon collègue, le secrétaire parlementaire, a dit. Au sein du comité, nous pouvons parfois être en désaccord sur ce que nous faisons ou sur la façon de procéder, mais, je le répète encore, la crédibilité du comité est en jeu si nous présentons des renseignements qui sont faux dans un rapport à la Chambre.

Je trouve cela insensé. Je sais que M. Menzies a parlé de la déclaration de 1993. Nous avons entendu des témoins qui avaient travaillé sur l'ALENA et qui nous ont dit que les exportations d'eau en vrac n'avaient absolument rien à voir avec cet accord. De quoi aurons-nous l'air en présentant à la Chambre cette motion contenant des renseignements inexacts au sujet de l'eau en vrac?

Je voudrais le rappeler à mes amis libéraux. J'ai ici des citations de Chrétien parlant à la Chambre des communes. Je suis bien loin d'être un admirateur de ce monsieur, mais je vais quand même le citer parce qu'il faut rappeler à mes amis libéraux quelles étaient leurs positions sur cette question avant que le comité entreprenne cette étude.

Je vois ici que Chrétien « a déclaré aux Communes hier que l'eau est exclue de l'Accord de libre-échange nord-américain ». Son ministre des Affaires étrangères, John Manley, pour qui j'ai un tout petit peu plus d'estime que pour Chrétien, « a également donné aux députés l'assurance qu'il n'y avait aucun changement de la politique gouvernementale ». « L'eau ne devrait pas être traitée comme un produit commercial. » « Le gouvernement du Canada prend position contre le détournement en vrac de l'eau de n'importe lequel de nos bassins hydrographiques. »

Encore une fois, c'est la position que les libéraux ont clairement prise. Cela me ramène à ce qu'a dit M. Lemieux. Je ne comprends pas pourquoi ces gens sont soudain devenus les acolytes du NPD et veulent appuyer une motion qui fera de nous la risée de la Chambre.

Une voix: C'est quand même mieux que le Parti vert.

M. Dean Allison: Vous avez bien raison, c'est mieux que le Parti vert. C'est un très bon point.

Quoi qu'il en soit, monsieur le président, cette motion contient des inexactitudes. Certains de nos témoins ont dit que c'était inexact. Nous avons des déclarations du gouvernement. Nous avons même d'anciens premiers ministres libéraux qui ont dit que ce n'était pas vrai. Je m'inquiète donc pour la crédibilité du comité si nous présentons une motion aussi irresponsable, aussi partisane et aussi hors de propos que celle-ci. Permettez-moi donc d'exprimer une fois de plus mon inquiétude.

Je dis aux libéraux que notre crédibilité est en jeu. Nous pouvons avoir des désaccords sur la politique et d'autres questions, mais cette motion contient des inexactitudes qu'il faudrait éliminer. Nous ne devrions même pas avoir cette conversation en ce moment.

Je rappelle à mes amis libéraux que leur premier ministre et leur ministre des Affaires étrangères ont déclaré en public que cela n'était pas vrai. Je veux donc savoir pourquoi ils ont soudain changé de position à ce sujet.

Le président: Merci, monsieur Allison.

Je vais passer à l'orateur suivant de la liste. Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Les conservateurs ont tort sur toute la ligne.

Monsieur le président, je demande que la question soit mise aux voix.

Le président: M. André est le suivant sur la liste.

Monsieur Julian, vous avez demandé que nous passions au vote. La présidence estime que ce n'est pas le moment opportun. Nous avons une liste d'orateurs. J'ai l'intention de suivre cette liste.

invoquez-vous le Règlement, monsieur Julian?

M. Peter Julian: Vous devez consulter le comité pour savoir si les membres veulent poursuivre le débat.

Le président: Monsieur Julian, à titre de président du comité, j'ai décidé de suivre la liste.

Monsieur André, vous êtes le suivant sur la liste.

[Français]

M. Guy André: Monsieur le président, pour faire suite à la proposition de M. Julian, je vous défie de mettre aux voix cette motion.

• (1255)

[Traduction]

Le président: Avez-vous contesté la décision de la présidence? D'accord. Je vais en discuter un instant avec le greffier, puis nous poursuivrons. Nous passons directement à cela tout de suite.

Monsieur André, vous avez contesté la décision de la présidence. Je vais donc lire la question.

La décision de la présidence est-elle maintenue? Nous allons passer immédiatement au vote.

Une voix: C'est un vote pour arrêter le débat. C'est bien cela?

Le président: Non. La décision de la présidence est-elle maintenue? C'est la motion. Si elle est adoptée, nous agirons en conséquence. Sinon, nous poursuivrons nos travaux.

M. Pierre Lemieux: Puis-je demander une précision? Je ne comprends pas comment le débat peut être arrêté de cette façon. Vous pouvez peut-être nous expliquer. Si d'autres membres du comité veulent participer au débat et discuter de la motion, je ne comprends pas de quelle façon on peut imposer le vote sans que personne puisse intervenir. Nous avons une liste d'orateurs. Il y a encore des députés qui veulent être entendus. Nous avons eu la même situation dans un autre comité, monsieur le président. Il n'avait pas été possible de mettre la question aux voix avant la fin du débat.

[Français]

M. Guy André: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Vous avez demandé le vote sur la proposition du président.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, j'aimerais mieux comprendre.

[Traduction]

Le président: Pour que tout soit bien clair, monsieur André, vous avez demandé que nous passions outre aux règles du comité. En contestant la décision de la présidence, qui voulait appliquer la procédure normale en pareil cas, vous demandez que nous dérogeons aux règles. C'est cela que vous demandez.

Nous passons maintenant au vote sur la question de savoir si la décision de la présidence est maintenue.

Qui est en faveur de la motion proposée par M. André?

M. Peter Julian: Non, non. La question porte sur ceux qui sont en faveur du maintien de la décision de la présidence.

Le président: C'est exactement ce que j'ai...

J'ai lu la motion dont le comité est saisi. Nous en sommes saisis à cause d'une motion proposée par M. André. Le greffier m'a informé – nous l'avons déjà fait au comité – que nous votons sur la question suivante: « La décision de la présidence est-elle maintenue? » Si la décision est maintenue, nous poursuivrons nos travaux. Sinon, nous voterons sur la motion elle-même.

J'ai besoin de quelques instants.

La question ne peut pas faire l'objet d'un débat. Nous passons directement au vote. Le vote porte sur le maintien de la décision de la présidence.

(La décision de la présidence est infirmée.)

• (1300)

Le président: La décision de la présidence ayant été infirmée, nous passons maintenant au vote sur la motion amendée. Non, pas sur la motion, mais plutôt sur l'amendement. Nous passons donc au vote sur l'amendement.

M. Ted Menzies: Excusez-moi, mais que devient la liste des orateurs, monsieur le président? Il y a un précédent à la page 456 de *Marleau et Montpetit*. Mes collègues peuvent le contester s'ils le veulent, mais il est clair qu'une motion de mise aux voix – qu'on appelle la question préalable dans le langage de la procédure – est irrecevable en comité. Un précédent a été établi au comité plénier en 1969.

La liste d'orateurs doit être maintenue.

Le président: Monsieur Menzies, vous avez tout à fait raison, mais la motion portait justement sur la dérogation à toutes les règles du comité. Le comité étant maître de ses délibérations, il peut décider de faire abstraction des règles.

Nous allons maintenant voter sur l'amendement.

(L'amendement est adopté.) [Voir le *Procès-verbal*.]

Le président: Le temps prévu pour cette séance est écoulé.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

**Aussi disponible sur le 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.