



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

FAAE • NUMÉRO 039 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 4 juin 2012

—
Président

M. Dean Allison

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

Le lundi 4 juin 2012

•(1540)

[Traduction]

Le président (M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC)): Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous commençons notre étude du rôle du secteur privé dans la réalisation des intérêts du Canada en matière de développement international.

Je remercie M. John Guarino d'être ici aujourd'hui au nom de Coca-Cola. Merci beaucoup. Nous sommes impatients d'entendre votre témoignage.

Je veux aussi remercier James Haga, d'Ingénieurs sans frontières. James, je suis heureux de vous voir, merci d'être venu.

Nous vous demandons de bien vouloir excuser notre retard, mais maintenant nous sommes prêts, nous allons commencer. Monsieur Guarino, nous vous entendrons en premier. Vous aurez 10 minutes, puis nous passerons à M. Haga.

M. Guarino doit prendre l'avion à 16 h 30, alors je vous demande de lui adresser vos questions pendant notre premier tour de table. James pourra rester avec nous plus longtemps.

Alors allons-y.

Monsieur Guarino, merci encore d'être venu simplement pour discuter avec les membres du comité. Nous sommes impatients de vous entendre. Nous allons commencer par vous, et vous avez 10 minutes.

M. John Guarino (président, Rafrâichissements Coca-Cola Canada): Merci.

Bonjour, monsieur le président, bonjour, mesdames et messieurs les membres du comité. Je vous remercie de votre invitation.

Mon nom est John Guarino et je suis le président de Rafrâichissements Coca-Cola Canada. J'ai à mes côtés, aujourd'hui, Sandra Banks, vice-présidente aux communications et affaires publiques.

Au cours des 25 dernières années, j'ai eu le privilège de vivre et de travailler un peu partout dans le monde, dans les marchés de l'Europe, du Moyen-Orient, de l'Afrique, de certaines régions de l'Asie, et maintenant, je dois avouer que j'en suis très fier, du Canada. J'ai constaté par moi-même comment Coca-Cola et ses embouteilleurs ont une incidence positive sur les collectivités de par le monde, particulièrement en Afrique. J'ai voyagé en Afrique au cours des 20 dernières années et j'y ai visité 25 pays. J'ai été témoin des espoirs de ce grand continent et des défis auxquels il fait face. J'aime l'Afrique pour ce qu'elle est et ce qu'elle a le potentiel de devenir. Je suis heureux d'être ici afin de partager notre histoire avec vous.

À Coca-Cola, nous savons que la force, la durabilité et la santé de nos affaires ne peuvent être qu'aussi bonnes que celles des collectivités que nous desservons. Nous croyons qu'aucune entreprise ne peut avoir une incidence importante en matière de développement durable si elle agit ou réfléchit isolément. Nous

devons plutôt compter sur des partenariats qui lient les entreprises, les gouvernements et les ONG.

Au Canada, nous travaillons à l'échelle nationale avec les gouvernements, les ONG, les collectivités locales et différentes entreprises afin de développer de meilleures solutions en matière de vie active et d'environnement. En partenariat avec les Clubs des petits déjeuners du Canada, nous offrons depuis plus de 10 ans nos jus Minute Maid aux programmes de déjeuners dans les écoles. Nous travaillons de concert avec ParticipACTION afin d'encourager les jeunes à délaissier le divan et à faire des activités physiques. Nous travaillons aussi à protéger l'habitat arctique des ours polaires avec le Fonds mondial pour la nature. Il s'agit là de seulement quelques-uns des partenariats qui nous permettent d'avoir une incidence positive. Je dois ajouter qu'au Canada, Coca-Cola est présente dans les 10 provinces, employant 6 300 personnes dans plus de 50 établissements, dont 7 usines de production.

Coca-Cola est établie sur le continent africain depuis 1928, année où le premier site d'embouteillage a ouvert ses portes à Johannesburg, en Afrique du Sud. Aujourd'hui, Coca-Cola est établie dans chacun des 56 pays et territoires de l'Afrique. Nous sommes l'un des plus grands employeurs du secteur privé sur le territoire, où nous comptons environ 65 000 employés. Nous estimons que pour chaque employé de Coca-Cola, environ 10 personnes sont employées dans un secteur connexe.

Nos programmes corporatifs d'investissement social en Afrique sont coordonnés et implantés par la Fondation Coca-Cola Africa. Mise sur pied en 2001 pour faire face à la croissance et aux effets néfastes de la pandémie de VIH, la Fondation Coca-Cola Africa soutient aujourd'hui beaucoup d'autres initiatives communautaires. Avec vous aujourd'hui, je me concentrerai sur quatre points importants: la santé — y compris la dénutrition et la maladie —, l'entrepreneuriat chez les femmes, l'eau et l'agriculture durable. En raison de l'étendue et de la complexité des problèmes de santé auxquels nous faisons maintenant face, il est difficile pour un seul secteur d'affaires ou une seule entreprise de faire une différence notable.

Comme vous le savez peut-être déjà, la malnutrition est responsable de 11 p. 100 des maladies dans le monde, et il s'agit du premier risque pour la santé à l'échelle mondiale. Nous utilisons notre expertise en matière de boissons afin d'aider à contrer la dénutrition. Coca-Cola tente de combler le manque de protéines dans les pays défavorisés en y offrant des boissons riches en protéines. Coca-Cola développe un jus enrichi complet qui permettra aux enfants d'âge scolaire de consommer les vitamines et minéraux dont ils ont besoin. Nous travaillons de concert avec le gouvernement, les spécialistes en matière de nutrition ainsi que des organismes tels que le Programme alimentaire mondial et la Fondation Howard G. Buffett afin que les programmes de déjeuners dans les écoles offrent cette boisson, ainsi que de l'éducation en matière de nutrition et d'activité physique. Nous comptons parmi nos partenaires mondiaux Cutrale Citrus Juices, DSM, une entreprise internationale de recherche qui oeuvre dans le secteur de la santé et de la nutrition, TetraPak et la Global Alliance for Improved Nutrition, une ONG liée à la fondation Bill and Melinda Gates.

L'an dernier, nous avons lancé un projet pilote en Colombie, en Malaisie et au Ghana. Jusqu'à présent au Ghana, nous avons apporté du soutien à 2 500 élèves et nous espérons soutenir 4 000 élèves d'ici la fin du mois prochain.

Nos inquiétudes au sujet de la santé et du bien-être vont au-delà de la dénutrition. Depuis 2006, Coca-Cola s'implique dans le programme NetsforLife, un partenariat qui permet de combattre la malaria en Afrique subsaharienne. À ce jour, NetsforLife a distribué 8,5 millions de filets, a sauvé la vie de plus de 100 000 enfants et a formé près de 74 000 agents de contrôle contre la malaria.

Évidemment, le sida est aussi un grave problème de santé de notre époque. Par le biais de la Fondation Coca-Cola Africa, nous avons formé des partenariats avec des ONG locales et internationales afin de veiller à l'éducation sur le VIH-sida et à sa prévention.

• (1545)

Notre partenariat avec African Network for Children Orphaned and at Risk (ANCHOR) aide à soutenir plus de 146 000 orphelins atteints du VIH-sida et enfants vulnérables dans huit pays de l'Afrique.

Nous avons utilisé notre partenariat avec le Fonds mondial de lutte contre le sida, et nous avons uni nos forces à celle de (RED) l'an dernier afin d'amasser des fonds pour la lutte contre le sida et d'y sensibiliser les gens par le biais de nos plateformes musicales et d'autres ressources.

Nous sommes maintenant tout près d'atteindre la première génération sans sida de notre époque, en éliminant presque entièrement la transmission du virus de mère à enfant d'ici 2015.

Coca-Cola travaille aussi avec le Fonds mondial, la Fondation Bill and Melinda Gates et le Health Leadership Institute de l'Université Yale afin d'accroître l'accès aux médicaments vitaux en Tanzanie. Grâce à notre expertise en matière de chaînes d'approvisionnement, nous avons travaillé avec la société Medical Stores Department, en Tanzanie, afin de développer une nouvelle stratégie de distribution, de redéfinir les processus de base et de former des employés qui s'occupent des fournitures médicales. Nous travaillons maintenant en collaboration avec nos partenaires afin de lancer une initiative semblable au Ghana, où il y a un besoin criant de distribution de vaccins.

Autour du monde, nous avons vu par nous-mêmes l'incidence positive que la démarginalisation économique des femmes peut avoir sur la santé et le bien-être des familles. En fait, nous déployons tous les efforts pour aider à la démarginalisation économique de 5 millions

de femmes entrepreneures à l'échelle mondiale d'ici 2020. Cette initiative, que nous avons nommée 5 BY 20, a été lancée en 2010 et nous espérons apporter notre soutien à 300 000 femmes d'ici la fin de l'année.

Notre modèle de micro centre de distribution en Afrique a offert à des femmes du Kenya, de la Tanzanie, de l'Ouganda, de l'Éthiopie et du Mozambique la possibilité de devenir propriétaires d'entreprises. Sans compter qu'au Nigeria et au Ghana, plus de 70 p. 100 des entreprises de microdistribution appartiennent à des femmes.

L'eau est un grand point d'intérêt pour nous; et c'en est un qui est très lié à la santé et à la démarginalisation économique des femmes. D'ici 2020, nous nous sommes engagés à redonner toute l'eau que nous utilisons dans le processus d'embouteillage de nos boissons.

Déjà, nous avons mis sur pieds 386 projets communautaires en lien avec l'eau dans 94 pays depuis 2005. Non seulement ces projets ont une incidence directe sur la santé, mais en outre ils encouragent la démarginalisation économique des femmes, lorsque l'on tient compte du temps que beaucoup d'entre elles passent à transporter de l'eau, surtout en Afrique.

À ce jour, dans 27 pays, 42 projets liés à l'eau ont obtenu du soutien, en partenariat avec l'Agence américaine pour le développement international, USAID, et grâce à son cofinancement, par le biais de la Water and Development Alliance, la WADA, et d'autres partenaires.

Au Sénégal, nous avons entrepris un projet de la WADA afin d'améliorer l'accessibilité à l'eau et aux installations sanitaires pour environ 22 500 personnes qui vivent dans des collectivités rurales pauvres et éloignées. Notre projet WADA en Tanzanie permet de fournir de l'eau, des installations sanitaires et des services d'hygiène à environ 17 000 personnes qui vivent dans des zones écologiquement fragiles.

Par le biais de la Replenish Africa Initiative (RAIN), la Fondation Coca-Cola Africa a pour objectif de fournir à plus de deux millions de personnes un accès à l'eau potable d'ici 2015. Dans la région Amhara du nord-ouest de l'Éthiopie, RAIN a fourni un accès à l'eau et à des installations sanitaires à 45 000 habitants de régions rurales. RAIN lancera plus de 100 programmes d'accès à l'eau partout en Afrique, y compris des programmes d'éducation en matière d'assainissement et d'hygiène.

Finalement, un autre grand point d'intérêt pour nous est d'encourager les meilleures pratiques en matière d'agriculture durable. Il y a des produits agricoles dans les listes d'ingrédients de presque tous nos produits. La santé de notre entreprise dépend donc de la bonne santé de la chaîne d'approvisionnement agricole.

Nous nous attendons à ce que nos affaires dans le secteur des jus connaissent une forte croissance. Pour être certains d'avoir assez de jus pour répondre à la demande — et pour améliorer les moyens de subsistance des cultivateurs de fruits —, nous avons mis sur pied Project Nurture, un partenariat innovateur de quatre ans et de 11,5 millions de dollars, avec la Fondation Gates et TechnoServe, une entreprise sans but lucratif.

Grâce à Project Nurture, nous aidons plus de 50 000 fermiers du Kenya et de l'Ouganda à cultiver des mangues et des fruits de la passion pour les jus vendus localement, ce qui permet à Coca-Cola d'accroître ses affaires tout en créant des moyens de subsistance durable au niveau des fermes. Parmi les 50 000 agriculteurs participants, notons que le tiers sont des femmes.

Jusqu'à présent ce projet a permis la récolte et la vente de plus de 18 000 tonnes métriques de fruits frais. Les jus Minute Maid préparés avec des mangues cultivées localement grâce à ce projet seront lancés dans huit pays à compter du mois prochain.

Je sais que j'ai parlé de nombreux sujets et je vous remercie pour votre attention. Je ne peux vous promettre que je connais tous les détails de chacune des nombreuses initiatives mondiales de notre entreprise, mais je ferai de mon mieux pour répondre à vos questions.

Merci beaucoup.

● (1550)

Le président: Merci.

Nous allons maintenant écouter l'exposé de M. Haga. Vous avez 10 minutes.

M. James Haga (directeur du plaidoyer, Ingénieurs sans frontières Canada): Bonjour à tous. Je suis heureux d'être ici aujourd'hui. Merci beaucoup de prendre le temps de nous écouter, malgré votre horaire chargé.

Je m'appelle James Haga. J'ai l'honneur de travailler comme directeur principal d'une organisation canadienne appelée Ingénieurs sans frontières. J'y suis depuis quatre ans. J'ai commencé en Afrique de l'Ouest et au Ghana. J'ai aussi eu la chance de travailler en Afrique de l'Est, au Kenya et en Tanzanie. Je travaille maintenant à nos bureaux de Toronto depuis trois ans.

Je vais d'abord vous parler un peu de notre organisation. Nous comptons plus de 55 000 membres au pays. Nous sommes une organisation d'ingénieurs, comme l'indique notre nom, et nous nous efforçons de travailler sur le plan systémique — ce qui est logique pour des ingénieurs qui veulent contribuer à la société —, en insistant non pas sur les symptômes mais bien sur les causes sous-jacentes de la pauvreté.

Nous avons plus de 60 employés répartis dans cinq pays d'Afrique. Nous nous intéressons principalement à trois secteurs du développement: l'eau et les services sanitaires, notamment les systèmes de soutien et d'entretien dans le but d'assurer la pérennité des ressources en eau, le développement agricole et, finalement, le développement de l'infrastructure rurale.

Pour ce qui est de la question que le comité étudie actuellement, j'aimerais faire porter mes commentaires sur un mécanisme de financement innovateur en matière d'aide au développement, un mécanisme qui, selon nous, offre des possibilités d'engagement efficace pour les intervenants des secteurs public et privé.

À titre de leader dans le domaine du développement international, le gouvernement du Canada est déterminé non seulement à améliorer la vie des personnes qui vivent dans la pauvreté, mais aussi à faire oeuvre innovatrice et à trouver des méthodes plus efficaces pour accomplir ce travail.

Nous nous réjouissons des décisions que le Canada a prises récemment, par exemple, délier toute l'aide du Canada, adhérer à la nouvelle Initiative internationale pour la transparence de l'aide et appuyer des initiatives comme le Projet de financement des petites et moyennes entreprises du G20.

En 2012, le Canada se classe en outre au premier rang des pays du G8 pour ce qui est de respecter les engagements qu'il a pris lors de divers sommets internationaux, ce qui témoigne du caractère de notre pays.

La vérité, c'est qu'une grande partie de l'aide étrangère donne de bons résultats, et la situation s'est sensiblement améliorée ces

dernières années. Des centaines de millions de personnes dans le monde vivent mieux parce que des pays riches comme le nôtre ont payé pour vacciner les enfants, creuser des puits, construire des routes et acheter des manuels scolaires.

Cela dit, l'aide étrangère est parfois mal utilisée. Les critiques soutiennent qu'elle est en grande partie inefficace et peut même nuire au développement. Trop souvent, l'argent sert à acheter des intrants qui ne donneront pas les résultats voulus. De nombreux programmes d'aide sont couronnés de succès, mais d'autres échouent pour diverses raisons. Le principal défaut que présente la distribution de l'aide étrangère, actuellement, est de renforcer la responsabilité des pays bénéficiaires à l'égard des pays donateurs plutôt qu'à l'égard de leurs propres citoyens.

Le Canada distribue chaque année près de 5 milliards de dollars au titre de l'aide extérieure. Pourtant, malgré tous nos succès, nous pourrions faire encore plus pour optimiser le rendement de notre investissement. Compte tenu de la situation financière mondiale, à l'heure actuelle, il faut plus que jamais faire preuve de créativité pour optimiser les résultats obtenus grâce à cet argent.

Dans ce contexte, je veux vous parler aujourd'hui d'un concept que le Canada pourrait appuyer, une nouvelle approche rentable en matière d'aide étrangère, l'aide basée sur le paiement à la livraison.

L'aide basée sur le paiement à la livraison touche de près la question que le comité étudie actuellement et offre aux intervenants des secteurs public et privé une occasion de collaborer de façon innovatrice. Suivant ce concept, l'accent porte nettement sur la production de résultats de façon aussi efficace et économique que possible. Cette formule est totalement indépendante du montant d'aide octroyé par le Canada et vise plutôt à accroître l'efficacité de notre approche dans ce domaine.

L'aide basée sur le paiement à la livraison est essentiellement une variante de l'approche de financement basé sur les résultats. Cela signifie que le Canada verse les fonds promis seulement lorsque les progrès relatifs aux résultats escomptés ont été vérifiés. Bref, en l'absence de résultats, le Canada ne paie rien.

Le paiement assujéti aux résultats est une notion bien établie dans le monde des affaires, mais ce n'est pas nécessairement une approche traditionnelle dans le contexte de l'aide étrangère. En mettant dès le début l'accent sur les résultats, l'aide basée sur le paiement à la livraison peut accroître l'efficacité de certaines formes d'aide étrangère, faire échec à la corruption et mieux répondre aux besoins véritables des populations. Ce faisant, cette aide pourrait favoriser, au sein de la population, le soutien à l'égard de programmes qui, souvent, permettent de sauver des millions de vies.

● (1555)

Permettez-moi d'illustrer brièvement cette approche.

Le Canada et le gouvernement du Ghana pourraient conclure un contrat quinquennal dans lequel seraient précisés un ensemble de paiements et ce que le Ghana doit faire pour toucher ces paiements. Cette information serait publique. Le contrat établirait une ligne de base — par exemple, le nombre d'enfants qui obtiennent leur diplôme d'études secondaires. L'année suivante et pendant cinq ans de suite, le Ghana toucherait 20 \$ pour chaque enfant qui termine ses études secondaires, jusqu'à ce que le nombre convenu soit atteint. Pour encourager l'obtention de résultats encore meilleurs, des fonds supplémentaires pourraient être prévus pour chaque enfant qui décroche son diplôme d'études secondaires après l'atteinte de l'objectif. Les résultats devraient être mesurés avec précision par le Ghana. Comme les dossiers scolaires sont souvent peu fiables, le Ghana devrait faire passer aux élèves un test normalisé, établir le nombre d'élèves qui l'ont réussi et publier les résultats. Une fois le contrat signé — et le contrat lui-même est un élément clé de cette approche —, le Canada laisserait au gouvernement du Ghana le soin de décider comment il entend parvenir au résultat convenu et à qui il veut faire appel. Cela signifie que le gouvernement du Ghana, dans notre hypothèse, serait responsable des résultats finaux, mais il pourrait choisir la façon la plus efficace et la plus rentable de les produire. Il pourrait, par exemple, recourir à ses propres services publics, passer un marché dans le secteur privé, recruter des ONG locales ou internationales ou encore combiner ces trois méthodes.

Le Ghana pourrait faire ce qu'il juge nécessaire pour régler le problème. S'il gaspille les ressources ou dilapide les fonds en raison de la corruption et, par conséquent, produit moins de diplômés, il recevra moins d'argent. Par définition, les donateurs qui utiliseraient cette approche ne gaspilleraient pas l'argent des contribuables.

Vous vous demandez peut-être si cette approche est déjà utilisée ou si elle fait l'objet d'un projet pilote quelque part. Eh bien, elle est actuellement mise à l'essai dans le cadre d'un partenariat entre le ministère du Développement international britannique et le gouvernement de l'Éthiopie, qui ont conclu un contrat. Le ministère du Développement international versera des subventions au ministère de l'Éducation de l'Éthiopie si ce ministère réussit à relever le nombre d'élèves qui atteignent la ligne de base et réussissent l'examen national de la 10^e année. L'éducation n'est qu'un des secteurs ou problèmes où ce modèle d'aide pourrait convenir. À l'heure actuelle, c'est le seul domaine dans lequel le concept est mis à l'essai.

Si le Canada mettait sur pied un projet pilote pour tester l'aide basée sur le paiement à la livraison, il consoliderait sa réputation de chef de file mondial en ce qui concerne la prestation d'une aide efficace, rentable et innovatrice. Cette approche s'harmonise parfaitement avec les engagements du Canada et de l'ACDI en matière de résultats et de responsabilisation accrue et elle garantit une responsabilité accrue à l'égard des citoyens des pays partenaires et des Canadiens. Parce que la définition des résultats à atteindre se fait par l'entremise des gouvernements locaux et parce qu'une information précise et fiable est ensuite recueillie au sujet de ces résultats, l'aide basée sur le paiement à la livraison renforce les institutions publiques et encourage les dirigeants politiques des pays en développement à bien mesurer les progrès nationaux en fonction de buts clairement définis.

Ce progrès suffirait pour accroître la responsabilisation des gouvernements partenaires envers leurs citoyens, ce qui, à long terme, est essentiel au développement durable. Il atténuerait en outre l'impression que les problèmes du pays sont réglés par des étrangers, et les responsables locaux et les citoyens pourraient s'arroguer le mérite de leurs propres progrès. En outre, puisque dans ce modèle le

Canada verse les fonds seulement lorsque les résultats ont été vérifiés, les contribuables canadiens eux-mêmes sauraient que leur argent a été utilisé efficacement.

Pour résumer, je crois que cette approche en matière d'aide étrangère présente un certain nombre d'avantages essentiels, des aspects susceptibles de mobiliser les intervenants des secteurs public et privé, l'élément clé étant que l'accent est mis sur le résultat à obtenir et l'intervenant qui est le mieux équipé pour produire ce résultat, compte tenu bien sûr des capacités du gouvernement du pays partenaire avec lequel le Canada passerait le contrat. Cette approche optimiserait l'efficacité de l'aide canadienne puisque les fonds seraient versés uniquement lorsque des progrès mesurables auraient été vérifiés. Elle produirait plus de données, et des données plus fiables, sur l'amélioration de la vie des populations qui est attribuable aux efforts d'aide déployés par le Canada. Elle accroîtrait l'efficacité et la soutenabilité des efforts d'aide canadiens en allégeant le fardeau administratif tant pour le Canada que pour les pays partenaires et en accordant plus de liberté mais aussi plus de responsabilités aux partenaires relativement à la gestion et au respect de leurs propres engagements en matière de développement.

● (1600)

Cette approche favoriserait la sécurité mondiale et les intérêts nationaux des Canadiens en facilitant le renforcement et la stabilisation des administrations locales, des institutions politiques et de la société civile dans les pays en développement. Elle confirmerait le leadership canadien en matière d'amélioration de la transparence et de la responsabilisation, un domaine dans lequel notre pays s'est assez récemment imposé comme chef de file mondial.

Je crois qu'avec un investissement dans l'aide basée sur le paiement à la livraison, la politique d'aide du Canada franchirait une nouvelle étape dans la bonne direction. Ce n'est certainement pas une solution universelle, mais nous croyons que ce modèle de financement innovateur offre de belles perspectives au Canada et qu'il lui donne une occasion unique d'optimiser l'utilité des fonds investis dans le développement et de donner l'exemple en pilotant un modèle d'aide efficace basé sur les résultats.

Merci beaucoup. Je ferai de mon mieux pour répondre à vos éventuelles questions.

Le président: Merci, monsieur Haga.

J'ai oublié de présenter Mme Banks, mais M. Guarino l'a fait. Madame Banks, merci d'être venue. Vous êtes vice-présidente des affaires publiques et des communications chez Coca-Cola.

Comme je l'ai dit, M. Guarino doit partir vers 16 h 30. Vous pouvez poser vos questions à qui vous voulez, mais n'oubliez pas qu'il n'est ici que pour une demi-heure encore. Je vous suggère de poser d'abord ces questions, puis nous aviserons.

Monsieur Dewar, vous êtes le premier. Vous avez sept minutes.

M. Paul Dewar (Ottawa-Centre, NDP): Merci. Je remercie également nos témoins.

Je commence par M. Guarino. Dans votre aperçu très détaillé, aujourd'hui, vous avez mentionné diverses activités que vous menez à l'étranger. J'aimerais prendre un peu de recul. Est-ce que vous ou votre entreprise avez une position en ce qui concerne les objectifs de développement pour le millénaire?

M. John Guarino: Les...

M. Paul Dewar: Est-ce que vous appuyez les objectifs de développement pour le millénaire, qui visent à accroître l'efficacité de l'aide et qui prévoient des cibles d'investissement gouvernemental au titre du développement et de l'aide? Cette cible a été fixée à 0,7 p. 100 du produit national brut. La Suède, par exemple, l'a atteinte. Le Royaume-Uni envisage d'adopter une loi en vertu de laquelle le gouvernement devrait atteindre cet objectif et affecter à l'aide étrangère 0,7 p. 100 du produit intérieur brut.

Connaissez-vous ces objectifs et est-ce que vous, ou peut-être Mme Banks, avez une opinion, d'un point de vue stratégique?

M. John Guarino: J'ai entendu parler de ces objectifs, mais en principe notre entreprise ne s'intéresse pas quotidiennement à des objectifs de ce genre. Je pourrais vous faire parvenir une déclaration détaillée sur ce que nous aurions pu dire à ce sujet.

Notre approche consiste généralement à travailler pour régler des problèmes dans nos secteurs d'exploitation, à déterminer comment nous pourrions collaborer avec nos partenaires, que ce soit le secteur privé, les ONG ou les gouvernements, sans nécessairement fixer des objectifs de financement ou quoi que ce soit d'autre. Nous voulons nous entendre surtout sur les objectifs que nous voulons atteindre dans le cadre d'une initiative donnée, sur les intervenants qui devraient collaborer à cette initiative et sur les montants que chacun devrait investir — qu'il s'agisse d'une entreprise ou de notre fondation Afrique — ainsi que sur la façon dont nous allons financer le projet. C'est ainsi que nous examinons chacune de nos initiatives.

M. Paul Dewar: Je le mentionne parce que vous avez parlé de collaborer avec la Fondation Gates, par exemple. Je crois que vous avez aussi parlé du Fonds mondial. Ces organisations ont collaboré avec les gouvernements. Je me demandais simplement quel était le point de vue de votre entreprise sur ce qui, pour bien des gens, constitue une norme de développement international — l'atteinte de ces objectifs.

Je pourrais peut-être vous présenter la question autrement. Selon vous, quel est le rôle que le gouvernement doit jouer en matière de développement international?

M. John Guarino: Si je songe aux nombreuses initiatives que nous menons, en Afrique ou ailleurs dans le monde, je dirais que nous ne pouvons pas travailler sans appui gouvernemental, que ce soit un gouvernement fédéral ou, comme c'est fréquemment le cas, les gouvernements locaux, les collectivités. En Afrique, il nous faut parfois obtenir le soutien de la tribu pour pouvoir mener à bien certaines initiatives communautaires. Il n'y a pas d'approche unique dans notre façon de travailler avec les gouvernements. Cela varie selon le pays, selon son savoir-faire.

Nous essayons de trouver des spécialistes compétents lorsque nous croyons pouvoir vraiment aider les collectivités. C'est là que nous allons chercher notre savoir-faire, puis nous faisons ce qu'il faut, par exemple, en collaborant avec le secteur public ou le secteur privé, pour arriver à une efficacité optimale.

M. Paul Dewar: Quelque chose m'intrigue. Avez-vous des estimations de la part de vos activités — je crois que c'est assez important depuis quelques années — qui s'inscrit dans le secteur de l'eau? Autrement dit, prenons votre marché au Canada — et si vous avez des chiffres mondiaux, ce serait fantastique —, quelle part de vos revenus tirez-vous de la vente d'eau, dans le secteur des boissons?

M. John Guarino: Je n'ai pas le chiffre exact. Je pourrais sans doute vous l'obtenir. C'est certainement moins de 10 p. 100, et sans doute moins de 5 p. 100.

•(1605)

M. Paul Dewar: Diriez-vous que c'est un marché en expansion?

M. John Guarino: Cela dépend du pays. Il n'est pas en expansion partout.

M. Paul Dewar: Ici, au Canada?

M. John Guarino: Ici, au Canada, nos activités normales dans le secteur de l'eau n'augmentent pas.

M. Paul Dewar: Non? Elles n'augmentent pas? D'accord. Si vous aviez ces chiffres, ce serait fantastique.

Je suis impressionné par le programme que vous venez de mettre sur pied et que vous allez déployer le mois prochain, votre projet Nurture. Je pose la question parce que certains pourraient croire — sans vouloir préjuger des intentions de Coca-Cola — que votre objectif est de vendre des boissons. Si nous avons besoin d'intervenants pour favoriser l'autonomie et le développement de l'agriculture ou, tant qu'à y être, pour améliorer l'accès à l'eau, est-ce que c'est vraiment à Coca-Cola que nous devrions nous adresser? Vous comprenez sûrement que certaines personnes pourraient voir les choses ainsi. Je ne dis pas qu'il ne faut pas laisser les gens faire de bonnes choses, mais il faut savoir qui fait le travail.

Permettez-moi de formuler ma question en fonction du projet qui vous intéresse actuellement. Vous faites deux choses, et vous l'admettez dans votre exposé. D'une part, vous essayez de mobiliser les gens au niveau local, et d'autre part vous dites, fort justement, que les objectifs de votre entreprise sont de vendre des boissons, et en particulier d'en vendre sur le marché local. Est-ce exact?

M. John Guarino: Oui, nous essayons de vendre nos boissons sur le marché local.

Pour ce qui est de l'eau, je crois que tout compte fait nous utilisons très peu d'eau. Nous travaillons, comme je l'ai dit, avec USAID, le WWF et d'autres intervenants pour exécuter des programmes d'utilisation de l'eau. Comme je l'ai dit, nous nous sommes engagés à remettre autant d'eau que ce que nous utilisons pour l'embouteillage de nos boissons d'ici 2020, autrement dit, nous voulons en arriver à un point neutre pour l'eau, pour remettre exactement ce que nous utilisons pour l'embouteillage.

Notre progression vers cet objectif se poursuit à un rythme satisfaisant. Nous publions un rapport annuel à ce sujet, nous disons où nous en sommes. Nous progressons grâce à diverses économies que nous réalisons dans la gestion de nos usines d'embouteillage pour économiser l'eau. Nous cherchons aussi d'autres moyens de remettre l'eau dans l'environnement, en récoltant l'eau de pluie, en appuyant diverses initiatives, par exemple, relativement aux bassins versants, etc.

C'est un peu des deux. Il faut être plus efficace, mais aussi chercher à réduire l'utilisation en partenariat avec les populations. Nous nous sommes engagés à arriver à un certain niveau d'ici 2020 pour remettre exactement la quantité utilisée pour l'embouteillage. Nous croyons que nous pouvons faire les deux.

M. Paul Dewar: Puis-je poser une question stratégique au sujet de ce que vous venez de dire? C'est donc que vous êtes préoccupés par les conséquences du changement climatique, surtout en Afrique. Avez-vous des inquiétudes au sujet de l'eau? J'imagine que si vous êtes inquiets au sujet de...

M. John Guarino: Non. L'eau est une ressource naturelle, et certaines régions sont touchées par des pénuries, notamment certaines parties de l'Afrique. Nous avons réalisé de nombreuses études à ce sujet, en collaboration avec des entreprises indépendantes, des études sur la rareté de l'eau et sur la position de notre entreprise. Cela fait partie de notre planification: dans quelles régions voulons-nous aller, où construisons-nous nos usines de façon à trouver de l'eau dans les régions sèches. Cela fait partie des aspects que nous examinons. Nous ne nous fions pas à nos chiffres; nous nous fions aux...

M. Paul Dewar: Non, je disais simplement que c'est une préoccupation, que l'accès à l'eau pourrait être menacé par le changement climatique. Je me demandais simplement si vous étiez d'accord avec cette affirmation.

M. John Guarino: Je ne veux certainement pas entrer dans... Notre préoccupation porte sur l'accès à des quantités suffisantes d'eau et la possibilité de renouveler les ressources en eau en fonction de ce que nous utilisons. Des régions très différentes connaissent des problèmes d'eau.

Le président: Merci, monsieur Dewar.

Nous allons passer aux députés ministériels. Madame Brown, vous avez sept minutes.

Mme Lois Brown (Newmarket—Aurora, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous nos invités.

Monsieur Guarino, je vais m'adresser d'abord à vous parce que nous avons très peu de temps. Premièrement, en ce qui concerne l'atteinte des objectifs de développement pour le millénaire, je dois dire que le Canada est le seul pays au monde qui a rempli ses engagements financiers à l'égard des divers fonds mondiaux. Indépendamment du pourcentage mentionné, ce qui compte vraiment, c'est l'argent qui est bel et bien versé.

Malgré ce que semble en dire l'opposition, j'ai été chef d'entreprise et je sais qu'il n'y a rien de répréhensible à vouloir protéger les intérêts d'une entreprise. Vous avez besoin d'un rendement sur l'investissement pour prendre de l'expansion et continuer à investir dans certains de ces fonds caritatifs.

J'ai écouté avec beaucoup d'intérêt la partie de votre exposé où vous parliez de favoriser l'habilitation de cinq millions de femmes entrepreneurs dans le monde, dans toute notre chaîne de valeur. Je me demande si vous pourriez nous en dire plus à ce sujet.

Vous savez que notre discussion, ici, porte sur la contribution du secteur privé à l'atteinte de nos objectifs en matière de développement. Certains, ici, considèrent que la participation du secteur privé et la croissance des économies émergentes sont la clé de l'épanouissement de ces économies.

J'aimerais que vous nous disiez précisément ce qui se passe dans le cas des femmes. Comment gèrent-elles leurs micro-entreprises? Quel effet cette activité a-t-elle sur l'économie en général?

• (1610)

M. John Guarino: Merci de cette question.

Premièrement, comme une grande partie de nos activités sont menées dans les marchés en développement, nous sommes convaincus que le rôle des femmes dans notre secteur est méconnu. De nombreuses personnes croient que c'est un travail physique — il faut soulever des poids, mettre en bouteille, déplacer des caisses —, mais en vérité, nos activités sont à ce point diversifiées et il y a tellement de tâches distinctes à exécuter que nous n'étions pas

toujours en mesure de trouver toutes les ressources dont nous avons besoin, particulièrement dans les économies prospères.

Nous avons le sentiment que l'incidence économique de l'entrepreneuriat des femmes n'était pas reconnue, et c'est pour cette raison que nous avons institué le programme 5 BY 20. C'est un programme global. Nous allons de pays en pays et nous avons des objectifs pour chacun. C'est un service distinct qui relève de la haute direction de l'entreprise, à Atlanta, où nous surveillons ces activités.

Et cela vaut pour tout... Cela vaut pour la microdistribution: dans un petit village, par exemple. Nous désignons une personne qui est chargée de livrer le Coca-Cola et nos autres produits dans les magasins. Nous les apportons, et elles les distribuent aux magasins et aux restaurants de cette collectivité. Nous avons fixé des objectifs à cet égard. Nous voulons, par exemple, que les propriétaires de ces entreprises soient des femmes. Ces femmes peuvent ensuite embaucher des vendeurs et des livreurs qui distribueront le produit et assureront les livraisons quotidiennes.

Nous avons connu un vif succès avec cette méthode. Faut-il le dire, les femmes se sont avérées d'excellentes gestionnaires de ces entreprises — partout en Afrique. Nous savons que souvent, en Afrique, dans les marchés en développement, elles n'ont pas des chances égales de participer à l'activité économique, de posséder ou de gérer des entreprises, mais elles sont excellentes dans ce domaine. En outre, cela n'est pas seulement lié directement à notre entreprise, mais aussi à nos fournisseurs. Quand nous travaillons avec des agences de publicité et des fournisseurs — pour les matières premières à utiliser dans une usine de production ou simplement pour l'achat de fournitures de bureau —, nous avons des cibles quant au nombre de femmes entrepreneures avec qui nous voulons faire affaires.

C'est ainsi que nous projetons de rejoindre cinq millions de femmes d'ici 2020. C'est un objectif ambitieux, mais nous croyons être sur la bonne voie. Comme vous l'avez dit, nous sommes une entreprise. Tout le monde y gagne, à notre avis. Nous en tirons des bénéfices parce que toutes ces femmes ont maintenant un pouvoir économique et qu'elles appuient notre entreprise.

Mme Lois Brown: J'ai été au Ghana, au Nigeria, au Togo, au Bénin, au Burkina Faso, en Éthiopie et dans plusieurs autres pays africains, et j'ai trouvé du Coca-Cola dans chacun de ces pays, alors il est évident que vous avez beaucoup de succès.

Ma question est la suivante: commencez-vous à voir les effets de cette habilitation des femmes qui gèrent leurs propres entreprises? Commencez-vous à en voir les effets sur leurs familles et sur le fonctionnement de leurs collectivités?

M. John Guarino: Oui. Je ne peux pas m'appuyer sur des données scientifiques, mais nous savons qu'elles deviennent des piliers de la société. Leurs maris ont probablement encore un emploi, ils passent la journée à l'extérieur du foyer, mais parce qu'elles gèrent leur propre entreprise, elles ont la latitude voulue pour décider de leur emploi du temps et combiner leurs activités pour produire un revenu et élever leur famille en même temps. Évidemment, cela donne des ménages plus stables, plus solides sur le plan économique, ils ont un peu plus d'argent et ils peuvent investir dans la collectivité, alors c'est un cercle vertueux.

Je n'ai pas de données précises à vous présenter pour prouver que l'activité de ces femmes produit cet effet, mais il est certain qu'elles créent des communautés économiques et familiales plus fortes et plus saines là où nous procédons de cette façon, particulièrement en Afrique.

Mme Lois Brown: Comment recrutez-vous ces femmes? Est-ce que vous faites de la publicité? Avez-vous des contacts dans le village où vous projetez de travailler? De quelle taille sont les zones de distribution? Quel est le potentiel? J'imagine qu'au fond, tout se ramène à cela. Mais comment recrutez-vous les personnes que vous embauchez?

M. John Guarino: Nous faisons de la publicité sur place, et nos méthodes peuvent être très différentes selon les pays, mais nous sommes une entreprise très locale. Comme vous l'avez dit, vous trouverez nos produits à peu près partout, et nous savons ce qui se passe dans les régions. Nous faisons des démarches. Nous indiquons ce que nous cherchons, ce dont nous avons besoin.

Quant aux attentes, disons que nous n'avons pas de contrats compliqués. Nous mentionnons simplement les 10 éléments qu'il nous faut, par exemple, pour gérer cette entreprise. Il faut un certain investissement. Nous facilitons les démarches pour obtenir un financement, pour trouver des fonds de démarrage. Nous les évaluons en fonction du rendement, mais essentiellement il s'agit d'aller dans chaque village pour les trouver.

Les zones desservies par ces entreprises de microdistribution sont assez limitées. Elles font peut-être seulement un mille, parce que souvent tous les produits seront livrés au moyen d'une charrette ou à bicyclette, par exemple, plutôt que... il n'y a pas de gros camions pour livrer les produits. C'est la raison pour laquelle nous pouvons recruter tant de femmes. Nous leur donnons une zone géographique précise à desservir et nous protégeons cette zone pour elles.

• (1615)

Mme Lois Brown: Passons à un autre sujet. Lorsque vous évaluez les ressources en eau d'un pays comme le Ghana, qui est traversé par l'immense fleuve Volta — ce fleuve est énorme — ou le Soudan du Sud, où j'étais en janvier dernier et où se trouve le Nil Bleu, qui évidemment est le début du Nil et c'est également un autre fleuve immense... Est-ce que vous évaluez les ressources en eau de ces pays pour voir comment vous pourriez compenser l'utilisation que vous en faites ailleurs, peut-être? Menez-vous des activités au Soudan du Sud? Vous avez parlé du Ghana, mais ce sont deux pays qui ont d'immenses ressources en eau.

Le président: Votre temps est écoulé.

Je vous laisse répondre à la question, monsieur Guarino.

M. John Guarino: Nous venons de commencer à travailler au Soudan du Sud. C'est un marché difficile. Pour toutes nos installations, nous devons procéder à une évaluation de l'eau. Il faut trouver les ressources et voir comment nous pouvons les entretenir, quel serait notre taux d'utilisation. Nous devons voir comment nous pourrions procéder. Nous avons fait de telles évaluations en Chine, nous en avons aussi réalisé récemment sur le Danube, en Europe centrale, pour protéger les rivières comme source d'eau, parce que si nous utilisons l'eau des municipalités... Il est dans notre intérêt de veiller à ce que les sources d'eau soient sûres et salubres. Nous travaillons en étroite collaboration avec les entreprises et avec des organisations sans but lucratif. C'est très important pour nous.

Le président: Merci, monsieur Guarino.

Nous allons retourner de ce côté de la table. Monsieur Eyking, vous avez sept minutes.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos invités d'être venus aujourd'hui.

Je vais d'abord poser mes questions aux représentants de Coca-Cola, puisqu'ils doivent partir bientôt.

J'ai beaucoup travaillé en Amérique centrale, dans des régions très éloignées, et j'étais toujours étonné de trouver du Coca-Cola. Ce n'est peut-être pas la meilleure boisson au monde, mais vous êtes présents dans ces endroits, et souvent vous encouragez l'électrification de ces petits points de vente. Je crois que c'est une bonne chose.

Je sais que votre entreprise vend de grandes quantités de jus qui sont bons pour la santé, mais je n'en vois pas beaucoup dans ces régions éloignées. C'est simplement un commentaire, mais je crois que cela serait vraiment utile, parce que souvent dans ces endroits il y a des problèmes de nutrition et il vaudrait la peine d'encourager ces aliments.

J'ai remarqué aussi que votre société, dans ces régions, avait d'excellents systèmes de distribution et de stockage. Ils sont très efficaces. Je me demande si Coca-Cola peut contribuer à soulager les problèmes de distribution pour combler certains besoins dans ces régions. Je crois que vos camions se rendent là-bas, et je ne parle pas de gros articles, mais plutôt de vitamines, de seringues et même de condoms, des choses qui seraient vraiment utiles dans ces régions. Il est essentiel de distribuer certains produits qui viennent d'Europe ou d'Amérique du Nord dans ces régions. Je sais que cela modifierait un peu votre système, mais avez-vous déjà songé à le faire, l'avez-vous déjà fait dans certaines circonstances, par exemple, à la suite d'une catastrophe dans une région?

M. John Guarino: Oui. Je dois tout d'abord dire que nous élargissons actuellement notre portefeuille de jus et que nous élargissons la distribution. La réfrigération est souvent essentielle pour assurer la stabilité des produits, mais les boissons enrichies que nous commençons à offrir cette année se passent de réfrigération.

La réponse est oui. Nous en avons parlé quand il s'est agi de distribuer des vaccins en Tanzanie. Il nous est arrivé de distribuer des condoms par le passé. Alors, dans le cadre de nos activités commerciales normales, nous collaborons avec les collectivités locales, parce que nous avons beaucoup plus de portée.

Il nous est arrivé d'ouvrir des entrepôts pour que les gens puissent y stocker des articles qu'ils vendent ensuite localement.

Je ne dirais pas que c'est une politique officielle, que chaque camion réserve 10 p. 100 de son espace, par exemple, mais nous l'avons déjà fait et c'est toujours une possibilité. Nous mettons toujours nos camions entièrement à la disposition des secours en cas de catastrophe. Nous distribuons de l'eau embouteillée, et les camions sont utilisés pour distribuer des produits essentiels dans les zones touchées par des catastrophes. Qu'il s'agisse d'un tremblement de terre ou du tsunami au Japon, la première chose que nous faisons est d'apporter de l'eau propre et de remettre ensuite nos camions aux collectivités pour qu'elles puissent assurer la distribution des produits nécessaires.

L'hon. Mark Eyking: Dans vos installations d'embouteillage — vous en avez probablement une dans chaque grande région, l'eau que vous utilisez est évidemment filtrée et assainie. Est-ce que vous partagez parfois cette eau qui circule dans votre système?

M. John Guarino: Nous tirons toute notre eau des puits municipaux ou nous utilisons nos propres puits. Nous traitons cette eau, mais cela se fait littéralement pendant le processus d'embouteillage. Alors, la seule façon de la distribuer, c'est en bouteille. Mais nous avons remis de l'argent à des collectivités lorsqu'il y a un puits d'où elles peuvent prélever ce qu'il leur faut au moyen d'un tuyau quand nous savons qu'il n'y a pas de problème d'approvisionnement. Mais pour l'instant, nous ne donnons pas aux collectivités l'accès à notre eau. Si elles n'en avaient pas, nous n'en aurions pas non plus.

• (1620)

L'hon. Mark Eyking: Merci beaucoup. J'aimerais vous poser d'autres questions, mais je n'ai que sept minutes, et je veux qu'Ingénieurs sans frontières réponde également à une question.

Merci d'être venu, James. J'ai eu l'occasion de parler à votre groupe à maintes reprises. Sans vouloir rien enlever aux autres ONG, il faut dire que la vôtre fait un travail remarquable parce que vous oeuvrez dans le secteur des ponts, des infrastructures, des bâtiments et des barrages, et que ce sont des éléments fondamentaux, qu'il s'agisse de reconstruire une région à la suite d'une catastrophe ou d'aider une région à s'épanouir. Alors je félicite Ingénieurs sans frontières de son travail.

Nous avons appris que l'ACDI avait coupé votre financement. Avez-vous des chiffres à nous donner pour montrer ce que vous avez perdu au cours des six dernières années?

M. James Haga: Les compressions dans l'ensemble ou pour notre...

L'hon. Mark Eyking: Pour Ingénieurs sans frontières et pour vos projets.

M. James Haga: À vrai dire, ce n'est pas un problème pour Ingénieurs sans frontières.

Malgré tout le respect que nous devons au gouvernement du Canada et, en particulier, à l'ACDI, nous cherchons à réduire notre dépendance à l'égard de l'aide gouvernementale. De toutes les tendances que nous constatons dans le monde actuellement, il semble y avoir de moins en moins de fonds publics pour ce genre de travaux. Si nous pouvons être créatifs et trouver des partenariats et d'autres possibilités de financement, c'est dans notre intérêt de le faire, pour être indépendants et fonctionner comme nous l'entendons.

Notre organisation n'a pas souffert des compressions.

L'hon. Mark Eyking: Vous avez trouvé des fonds ailleurs. Voilà qui est noble, et je crois que c'est la chose à faire. Je crois que finalement, non seulement au Canada, mais partout dans le monde, l'une des meilleures façons de dépenser de l'argent consiste à financer Ingénieurs sans frontières. C'est un exemple à suivre pour les autres ONG.

Est-ce que vous avez des modèles ou des recommandations que l'ACDI pourrait utiliser dans le domaine des partenariats publics-privés?

M. James Haga: Premièrement, je vous demande de me pardonner, car vous n'avez probablement pas reçu mes notes. C'est ma faute, je m'y suis pris trop tard.

Oui. Une bonne partie de mes propos, monsieur Eyking, portait sur un concept de financement de l'aide qui permettrait, d'abord et avant tout, d'établir entre notre gouvernement et d'autres partenaires étatiques une relation où le paiement est lié au rendement, pour mettre l'accent sur les résultats obtenus plutôt que sur le paiement des intrants.

L'hon. Mark Eyking: Pourriez-vous me donner un exemple?

M. James Haga: Par exemple, le ministère du Développement international du Royaume-Uni collabore actuellement avec le gouvernement éthiopien. En quelques mots, disons que l'Éthiopie a accepté de produire un nombre x de diplômés du secondaire, et que ces élèves doivent réussir un test standardisé pour obtenir leur diplôme. Lorsque l'Éthiopie aura atteint les chiffres convenus, sur cinq ans, le donateur, le gouvernement britannique dans notre exemple, lui remettra les fonds.

Ce qu'il y a d'intéressant dans cette innovation, c'est que l'on insiste pour que le gouvernement local, en l'occurrence l'Éthiopie, gère le projet comme il l'entend pour atteindre l'objectif convenu, et ce, sans grande intervention ni participation bureaucratique de la part du gouvernement britannique. Cette façon de procéder habilite et responsabilise le gouvernement éthiopien relativement à l'objectif. Si le gouvernement éthiopien atteint l'objectif, le gouvernement britannique lui versera les fonds prévus. Sinon, le gouvernement britannique ne lui versera pas ces fonds.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Eyking.

L'hon. Mark Eyking: Monsieur le président, s'il vous plaît, je sais que M. Haga n'a pas remis de documentation, mais j'aimerais vraiment avoir par écrit certains des exemples qu'il a mentionnés, et si son mémoire pouvait nous être remis ce serait bien. Est-ce que c'est possible?

Le président: Certainement, cela serait parfait.

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

Le président: Nous allons commencer notre deuxième série de questions, par tranches de cinq minutes. Je donne d'abord la parole à M. Dechert.

M. Bob Dechert (Mississauga—Erindale, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Guarino, je sais que vous n'avez plus beaucoup de temps, et je vais donc vous poser la question directement.

Dans votre exposé, vous avez mentionné que Coca-Cola avait établi des partenariats avec l'USAID pour réaliser 42 projets dans le secteur de l'eau dans 27 pays. Pourriez-vous nous donner quelques détails sur ces projets? Comment Coca-Cola et l'USAID collaborent-ils pour réaliser de nouveaux projets d'aqueduc et d'assainissement.

J'aimerais également que vous nous disiez si, selon vous, la collaboration entre Coca-Cola et l'USAID produit des résultats qui se distinguent — parce qu'ils sont supérieurs ou différents — de ceux que Coca-Cola et le gouvernement américain pourraient obtenir s'ils réalisaient ces projets chacun de son côté?

• (1625)

M. John Guarino: Généralement, quand nous réalisons des projets en collaboration avec l'USAID, qu'il s'agisse d'assainir l'eau ou de remédier à la rareté de l'eau dans les collectivités que nous voulons desservir, nous dressons une liste des endroits visés et nous collaborons avec l'USAID pour déterminer ce que nous devons mettre en place d'abord pour assainir l'eau. Deuxièmement, nous déterminons où il convient d'installer une pompe ou des canalisations pour chaque emplacement dans la collectivité. Pouvons-nous creuser trois puits ou installer des pompes, si vous voulez, pour que les gens viennent y tirer l'eau en attendant que quelque chose soit construit?

Il pourrait s'agir de mettre en place l'infrastructure matérielle nécessaire pour assainir l'eau et la rendre accessible à la population. Sinon, nous envisagerions des projets plus importants, peut-être à l'échelle du bassin versant, ou des projets de récupération de l'eau. Nous faisons appel au savoir-faire et au financement de l'USAID. En principe, nous finançons conjointement les projets.

L'autre secteur se rapporte non seulement aux bassins versants, mais aussi à la collecte des eaux de pluie. Quels sont les moyens à utiliser?

Nous faisons beaucoup de choses nous-mêmes, mais nous nous appuyons toujours sur une expertise externe. L'USAID a beaucoup plus d'expertise que nous en ce qui concerne la façon optimale de recueillir l'eau de pluie dans certaines de ces régions, de l'utiliser et de la traiter. Je ne suis pas un spécialiste du domaine. Si vous le voulez, je peux certainement vous trouver une foule de renseignements sur le fonctionnement de ces partenariats.

Pour ce qui est de votre dernière question, au sujet de notre collaboration avec l'USAID et de ses avantages, l'USAID est une organisation très compétente. Elle se concentre sur les secteurs où elle intervient. Nous ne sommes pas des experts, nous sommes une entreprise d'abord et avant tout et notre appui à la collectivité vient au second rang. L'agence nous permet d'être plus efficaces. Nous profitons de son expertise sur la façon de faire les choses. Elle a beaucoup plus de ressources pour exécuter les projets. C'est donc surtout une question d'harmoniser un peu mieux nos objectifs et de les financer, le personnel de l'agence sait comment faire les choses. Il compte les ingénieurs nécessaires, par exemple, pour régler les problèmes d'eau dans une ville ou un village donné.

M. Bob Dechert: Peut-on dire que Coca-Cola et le gouvernement américain apportent des compétences distinctes dont la combinaison produit de meilleurs résultats pour les populations de ces pays?

M. John Guarino: Oui, je crois que c'est effectivement ce qui se passe. C'est une combinaison des deux.

Comme je le dis toujours, nous ne pouvons pas faire ces choses tout seuls. Selon nous, personne ne peut agir seul dans notre monde. Nous devons trouver les bons partenariats, les entreprises, les collectivités, les ONG, les gouvernements... Chaque cas est différent. Il n'y a pas de solution unique.

M. Bob Dechert: D'accord. Pourriez-vous nous en dire plus sur le projet Nurture. Vous dites que vous aidez plus de 50 000 agriculteurs du Kenya et de l'Ouganda à cultiver les mangues et les fruits de la passion nécessaires à la fabrication de jus qui seront vendus localement. Est-ce que votre aide se limite à acheter leurs produits, ou faites-vous plus que cela? Les aidez-vous à cultiver ces fruits?

M. John Guarino: Le projet a débuté il y a seulement un an et demi, parce qu'après avoir élargi notre secteur des jus et accru notre capacité de distribution en Afrique, nous avons constaté que nous importions des fruits dans des régions très fertiles. Les mangues, en particulier, étaient achetées en Inde, et selon nous cela n'était pas vraiment nécessaire puisque l'Afrique, si la gestion est adéquate, peut être un marché où les produits agricoles sont abondants.

Nous avons utilisé deux approches. L'une consistait à garantir que nous acheterions la production et que nous pourrions obtenir des produits dont la qualité satisfaisait à nos normes. Nos chercheurs, nos spécialistes du développement et tous nos spécialistes de l'agriculture ont dû collaborer avec le personnel de la Fondation Bill et Melinda Gates, qui est responsable de la formation et de tout le reste. Nous établissons les caractéristiques techniques. Nous collaborons avec les collectivités pour choisir les sols, déterminer

ce qu'il faut y ajouter, définir les méthodes de plantation. Dans bien des cas, ce sont des connaissances élémentaires en agriculture.

Je le répète, nous travaillons en partenariat. L'ONG se rend sur les lieux et effectue une évaluation hebdomadaire. Nous ne sommes pas toujours là pour vérifier ce genre de choses. Nous laissons les autres faire ce travail.

Nous combinons les deux approches. Nous achetons le produit, mais au départ nous travaillons avec les ONG et nous expliquons ce qu'il nous faut, puis il y a la formation, les outils, les engrais, etc. Tout cela est compris.

Le président: C'est terminé. Votre temps est écoulé.

Merci beaucoup d'être venu malgré votre horaire qui est, j'en suis certain, très chargé. Nous vous laissons partir, ainsi que Mme Banks, et nous poursuivons notre séance avec M. Haga.

Merci encore d'être venu.

• (1630)

M. John Guarino: Merci beaucoup. C'était un plaisir, un véritable honneur.

Le président: Poursuivons donc nos délibérations.

Madame Laverdière, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Hélène Laverdière (Laurier—Sainte-Marie, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos invités. Je m'excuse d'être arrivée en retard. C'était indépendant de ma volonté.

Monsieur Haga, je vous remercie. Un des points que vous avez soulignés lors de votre présentation me semble très intéressant et vaut la peine d'être répété: la plus grande partie de l'aide internationale fonctionne. Ce qu'on entend le plus souvent peut nous donner l'impression que l'aide internationale constitue un échec constant. C'est parce qu'on met souvent l'accent sur certains échecs. Toutefois, ce n'est pas le cas de toute l'aide internationale.

Maintenant, pour ce qui est du processus contre remboursement dont vous parlez, j'ai quelques questions de curiosité, pour essayer de comprendre comment ça fonctionne.

Ma première question porte sur l'expérience britannique dans ce domaine. Vous dites que pour calculer le nombre d'enfants qui vont obtenir un diplôme, on utilise des tests standardisés. Les tests standardisés en question sont-ils approuvés par le gouvernement britannique? L'Éthiopie détermine-t-elle ces tests elle-même et peut-elle les modifier à son gré?

M. James Haga: Je vous remercie de votre question.

Je vais y répondre en anglais, parce que c'est plus facile pour moi.

[Traduction]

Eh bien, dans ce cas, c'est le gouvernement éthiopien qui décide à lui seul de ce que seront ces examens nationaux. L'Agence nationale chargée d'évaluer l'éducation et de superviser les examens en Éthiopie gère cet aspect. Un des éléments fondamentaux de ce modèle basé sur le paiement à la livraison est qu'il ne permet pas au gouvernement britannique, dans ce cas particulier, de fixer en détail la façon dont l'objectif sera atteint, et ce, délibérément. Il se limite vraiment à dire voici l'objectif, et nous vous aiderons financièrement si vous respectez les jalons.

Mme Hélène Laverdière: Merci beaucoup.

Cela soulève la question de la qualité. Bien sûr, j'imagine qu'il serait facile pour le gouvernement éthiopien d'élaborer un test très simple que de nombreux enfants pourraient réussir sans difficulté, et il récolterait ensuite l'argent. Je me pose ce genre de questions, car de quelle façon les rapports sont-ils établis à ce sujet? Par ailleurs, si d'autres pays financent eux aussi l'éducation et que le gouvernement éthiopien, pour reprendre cet exemple, produit les résultats escomptés à l'aide de ces autres pays et qu'il en est récompensé, en quelque sorte, par le Royaume-Uni — je ne sais pas, je réfléchis à haute voix —, n'y a-t-il pas un risque que certains pays y voient un cas de cumul des subventions? S'il faut réussir sans l'aide d'autres pays, c'est tout un défi. En effet, il faut avoir des moyens pour se procurer les ressources nécessaires à la production de résultats, mais bien des pays africains n'ont pas ces moyens. Qu'est-ce que vous en pensez?

M. James Haga: Honnêtement, je crois que la mise en oeuvre de ce concept présente de nombreux problèmes. J'ai fait état du projet pilote qui est en cours en Éthiopie. C'est le seul projet pilote au monde, à l'heure actuelle. Cela vous donne une idée de l'importance des montants alloués à ce genre d'aide. Nous en sommes encore aux premières étapes, c'est un projet expérimental. C'est un investissement dans l'innovation, et tout investissement dans l'innovation comporte des risques d'échec. Nous pensons que cela fonctionnera, surtout si vous équilibrez cet investissement de telle sorte qu'il ne représente pas une très grande part de l'enveloppe que vous réservez à l'aide.

Pour répondre plus précisément à votre question concernant l'aide qui pourrait provenir de divers autres donateurs, l'accent porte ici sur les résultats. Ce contrat ne serait pas nécessairement en conflit avec des contrats conclus avec d'autres donateurs. Cela dit, les donateurs s'engagent de différentes façons, certains offrent un appui budgétaire, d'autres, des fonds réservés à des programmes précis. C'est au gouvernement éthiopien de déterminer comment il convient d'utiliser les ressources dont il dispose pour obtenir ce résultat précis. Je n'ai pas de réponse parfaite à votre question, mais dans ce cas, nous mettons à l'essai un nouveau concept de relation entre le donateur et le gouvernement partenaire.

• (1635)

Le président: Monsieur Haga, c'est tout le temps dont nous disposons. Nous avons même un peu dépassé la marque, mais je voulais entendre l'essentiel de votre réponse.

Nous allons passer à M. Van Kesteren, qui a cinq minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

James, je suis heureux de vous revoir.

Pour ceux qui l'ignoraient, James nous a fait connaître l'Afrique, à moi et à M. Goldring, qui était alors membre du comité. Ce fut un vrai baptême. Nous sommes allés dans le nord du Ghana et nous avons séjourné dans la ville de Tamale. C'était tout un voyage, je vous le jure.

Quiconque veut connaître l'Afrique devrait le faire de cette façon. Il n'y avait pas de grands hôtels, nous prenions des taxis avec les habitants, et ce fut une expérience incroyable. Je sais que je ne l'oublierai jamais. J'ai amassé des souvenirs que je chérirai jusqu'à la fin de mes jours, et nous sommes devenus amis. Je veux vous remercier publiquement de cette expérience et de tout le travail que vous avez fait.

Nous étions au Ghana pour rencontrer des membres d'Ingénieurs sans frontières. Je me souviens en particulier d'avoir visité quelqu'un

qui avait la malaria. Je crois que ses parents vivaient dans ma circonscription, et il m'a demandé de ne pas le leur dire parce qu'il ne voulait pas les inquiéter, mais je pense qu'ils l'ont appris quelques semaines plus tard.

James, dites-nous un peu ce que fait votre organisation dans cette région. J'aimerais que vous nous parliez du projet d'approvisionnement en eau que vous avez mis en place là-bas.

M. James Haga: Si cela ne vous ennuie pas, monsieur Van Kesteren, je vais présenter un autre exemple, quelque chose que notre organisation prépare au Ghana.

Pour ceux qui ne connaissent pas le Ghana, disons que c'est un pays qui commence à bien s'affirmer. Pour tout dire, il est sur le point de rejoindre le groupe des pays à revenu intermédiaire. Du pétrole y a été découvert ces dernières années, et le gouvernement mène des activités d'exploration et cherche des moyens — il a établi un partenariat avec le gouvernement norvégien — pour faire en sorte que les revenus du pétrole soient utilisés de façon responsable et pour le long terme. Le gouvernement du Ghana est vraiment un exemple remarquable.

Cela dit, le nord du pays est très sous-développé et beaucoup plus pauvre que le sud, et c'est là que nous travaillons. Bien sûr, une partie du Ghana est considérée comme un des greniers de l'Afrique — du moins de l'Afrique de l'Ouest — et a un immense potentiel agricole.

L'un des principaux défis découle du manque de compétences en affaires dans les collectivités agricoles. L'activité est souvent menée à très petite échelle, c'est une agriculture de subsistance. Nous sommes des partenaires des collèges agricoles. Dave, vous avez rencontré le directeur d'un de ces collèges, M. Bempong.

Nous travaillons en partenariat avec ces collèges pour aider les étudiants et les agriculteurs des régions de tout le nord rural du Ghana et les doter de compétences en affaires. Nous leur enseignons des choses élémentaires comme la tenue de livre et la compréhension des marchés et nous les aidons à établir des liens avec les marchés. Nous voulons ainsi veiller à ce que les personnes qui connaissent à fond les cultures pratiquées dans cette région possèdent également l'ensemble des compétences nécessaires pour commercialiser leurs produits, obtenir un juste prix et rejoindre les marchés régionaux, et même les marchés internationaux.

C'est une activité dans laquelle nous sommes très engagés. Nous assurons la formation de milliers d'entrepreneurs et d'agriculteurs ghanéens dans le nord du pays.

M. Dave Van Kesteren: Est-ce que vous emmenez encore de jeunes ingénieurs là-bas? Vous emmenez des diplômés travailler avec les populations locales?

Notre examen s'inscrit dans une étude plus vaste que nous avons instaurée pour déterminer de quelle façon les entreprises peuvent nous aider. Est-ce que vous avez des exemples de cela?

Je me souviens d'une ballade en voiture que nous avons faite, vous et moi et Peter, un certain dimanche. Nous voulions aller jusqu'à la côte et à la capitale. Nous sommes arrivés directement dans les ghettos et dans les îlots insalubres de la ville. Et nous y avons rencontré des gens extraordinaires, surtout des jeunes hommes qui avaient la force et l'énergie pour travailler, mais il n'y avait pas d'emplois.

Avez-vous des suggestions à nous faire? Comment pouvons-nous encourager des organisations et des entreprises comme Coca-Cola à aller là-bas pour stimuler l'économie? Nous avons constaté un réel besoin, n'est-ce pas?

● (1640)

M. James Haga: Je dirais tout d'abord que tous les Canadiens et, j'en suis certains, les gens de Coca-Cola et d'autres organisations non gouvernementales, ont un intérêt commun: nous voulons améliorer la vie des gens. Je crois que c'est là une jonction essentielle avec le secteur public pour veiller à ce que des gouvernements responsables soient en place et rendent des comptes à leurs citoyens et ainsi créer des systèmes démocratiques fonctionnels et, finalement, permettre aux populations de vivre comme elles le veulent et de vaincre la pauvreté.

Je crois que nous avons tous des emplois ici, au Canada — peut-être pas tous les Canadiens, mais certainement toutes les personnes qui sont ici aujourd'hui —, et nous avons de la chance. C'est ce que veulent aussi les Ghanéens. C'est ce que veulent tous les êtres humains. Je crois que les gouvernements et les fonds d'aide étrangère ont des rôles particuliers à jouer pour favoriser l'instauration d'un climat dans lequel le développement est véritablement possible. C'est un rôle essentiel à jouer, un rôle qui, selon moi, convient parfaitement aux gouvernements.

Cela dit, il importe que les sociétés canadiennes et les entreprises internationales trouvent des façons créatrices de participer à ces efforts non seulement dans leur sphère d'activité commerciale, mais aussi en permettant qu'une partie de leurs retombées profitent aux habitants de ces pays.

En Afrique, en particulier, il n'y a pas beaucoup d'investissement étranger direct du Canada, sauf peut-être dans certains secteurs, et je crois donc qu'il faut trouver des façons de resserrer la relation avec ces pays, leurs gouvernements et leurs entrepreneurs.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Brown, vous avez cinq minutes.

Mme Lois Brown: Merci beaucoup, monsieur le président.

James, c'est agréable de vous voir ici. Je suis désolée. Je ne voulais pas vous ignorer pendant la première série de questions, mais je savais que vous alliez rester avec nous un peu plus longtemps. Je vous demande de me pardonner.

M. James Haga: Je suis mortellement offensé, mais...

Mme Lois Brown: Je ne dirai rien de plus.

Vous et moi avons eu une conversation dans mon bureau. Vous m'avez remis de l'information sur l'aide basée sur le paiement à la livraison, et j'en ai pris connaissance. J'ai quelques questions à vous poser, j'aimerais en discuter un peu avec vous.

Premièrement, vous nous avez donné seulement un exemple de projet entre le Royaume-Uni et l'Éthiopie. Madame Laverdière a vraiment ouvert la boîte de Pandore en posant des questions sur les éventuelles contributions d'autres pays.

Est-ce qu'Ingénieurs sans frontières a retenu principalement cette formule pour détourner les fonds octroyés à l'aide? Pourquoi agiriez-vous ainsi en vous fondant uniquement sur un projet réalisé dans un pays? Sur quel genre de données empiriques peut-on s'appuyer pour dire que nous devrions choisir cette forme d'aide?

M. James Haga: C'est une bonne question.

Premièrement, notre organisation ne considère pas qu'il s'agisse là du seul modèle possible. Les travaux que nous menons ne sont d'ailleurs pas une illustration de ce modèle. Nous n'utilisons pas ce

modèle, parce que, honnêtement, nous sommes un autre genre d'organisation, et c'est une formule où les principaux acteurs, au moins au départ, sont des gouvernements.

Cela dit, la notion de paiement à la livraison nous intéresse parce qu'elle s'inscrit dans un débat plus vaste sur l'innovation dans le domaine de l'aide au développement. C'est un exemple qui mérite d'être examiné, et cela indiquerait que, dans ce domaine, le gouvernement du Canada investit dans des mécanismes d'exécution innovateurs et qu'il les appuie.

Il ne faut pas croire que nous commençons ainsi à détourner d'importantes parts de notre financement de l'aide étrangère. C'est plutôt qu'il est nécessaire de prendre des risques dans ce domaine si nous voulons transformer les choses. Mettons cette idée à l'essai, parce qu'elle suscite un soutien considérable. Il y a eu énormément de discussions à ce sujet, ces dernières années, et diverses personnes éminentes au sein de la communauté internationale l'ont appuyée. J'oublie son nom, mais il y a la ministre des Finances du Nigeria, qui était récemment candidate à la présidence de la Banque mondiale. Elle est très favorable à cette idée, tout comme l'ancien secrétaire général, Kofi Annan. En outre, certains des responsables de USAID envisagent le concept, tout comme d'autres gouvernements dans le monde.

Je ne dis pas que c'est une panacée. Je dis simplement qu'un projet pilote est en cours actuellement, et que le Canada pourrait profiter de l'occasion pour contribuer à recueillir des données sur ce nouveau concept susceptible de déboucher sur une nouvelle forme d'aide efficace.

● (1645)

Mme Lois Brown: Il est vrai que le Canada accorde énormément d'importance à la transparence. Nous avons adhéré à l'Initiative internationale pour la transparence de l'aide. Nous avons manifesté notre engagement à cet égard.

Par contre, si le gouvernement d'une économie émergente nous disait « Oui, bien sûr, donnez-nous l'argent », je le comprendrais.

À l'heure actuelle, nous pouvons exiger des comptes. Vous avez des projets. J'ai ici une foule de projets pour lesquels le Canada a signé des ententes avec Ingénieurs sans frontières. Nous avons des contributions destinées à éradiquer la pauvreté extrême, par exemple. Il y a l'initiative Global Citizens in the Classroom. Il y a Connecting with Africa through Fair Trade. Il y a Envoi de volontaires 2009-2014. Il y a des stages internationaux. Tous ces projets sont financés par le gouvernement canadien, par l'entremise de l'ACDI et en collaboration avec Ingénieurs sans frontières.

Pourquoi ne pas vous tenir responsable, puisque vous êtes un partenaire de confiance de l'ACDI? Vous avez manifesté par le passé votre capacité d'utiliser les fonds judicieusement. Vous avez prouvé que vous étiez capables de mener un projet à bien, et vous êtes une organisation canadienne. Alors pourquoi ne devrions-nous pas vous demander des comptes, à vous ou à Vision Mondiale, par exemple?

Le président: Madame Brown, vous n'avez plus de temps.

Donnez-nous une réponse rapide, monsieur Haga, puis nous continuerons.

M. James Haga: Vous nous demandez des comptes.

Mme Lois Brown: C'est vrai.

M. James Haga: Vous devriez continuer à le faire. Nous avons une responsabilité à cet égard. Nous ne pouvons pas tout faire. Nous ne prétendons pas tout faire. Il est absolument essentiel — et c'est la base de la stratégie de développement du Canada — que nous mobilisions les gouvernements et d'autres intervenants importants dans les milieux du développement. Il y a dans le modèle de paiement à la livraison des mécanismes qui nous permettraient d'assurer la transparence, même lorsque nous ne travaillons pas directement avec une ONG canadienne.

Le président: Merci.

Je mentionne simplement que mercredi en huit nous accueillerons Gavin McGillivray, qui est directeur du service du secteur privé du DFID, le ministère du Développement international, en Grande-Bretagne. Nous pourrions peut-être lui poser quelques questions à ce sujet dans une semaine. Nous aurons l'occasion de savoir ce qu'il pense du concept et nous lui demanderons si le projet pilote se déroule bien.

Retournons de l'autre côté, et c'est Mme Laverdière qui va commencer. Je crois qu'elle veut partager ses cinq minutes.

Mme Hélène Laverdière: Merci, monsieur le président.

Je trouve l'idée intéressante, mais elle soulève diverses questions. Ce n'est pas une solution universelle. C'est bien joli de mesurer les résultats, de compter le nombre de diplômés et le nombre d'écoles construites, mais nous savons aussi que la base du développement, y compris le développement des affaires, est la stabilité, c'est-à-dire la démocratie, les institutions, le cadre juridique. Quand nous parlons de transparence, souvent, cela est associé à l'éducation populaire, à l'éducation des masses. Les citoyens commencent à exiger des comptes de leur gouvernement. Dans ces cas, il est très difficile de mesurer les résultats, en particulier, pour tout ce qui touche la promotion de la démocratie et ce genre de choses.

Qu'avez-vous à répondre à cela?

• (1650)

M. James Haga: Oui, je suis d'accord. Je crois que l'aide basée sur le paiement à la livraison s'inscrit dans cette démarche plus générale qui met l'accent sur les résultats. Cela dit, en ce qui concerne les autres modèles d'aide, je crois qu'il ne faut pas perdre de vue l'essentiel. Dans certains cas, et peut-être en ce qui concerne la promotion de la démocratie, ce modèle ne conviendra pas. Il est important de reconnaître qu'il ne s'applique pas à tous les domaines. Cela dit, il pourrait s'appliquer dans plusieurs domaines. De nombreuses études ont été réalisées depuis deux ou trois ans et elles indiquent que ce modèle conviendrait sans doute fort bien dans le secteur de la santé des mères et des enfants. Nous savons que c'est un secteur où le Canada est un chef de file, et il vaudrait la peine d'étudier ce modèle plus en détail. L'accès à l'eau est un autre domaine où cette forme d'investissement pourrait être très utile, mais cela ne vaut pas pour tout. Il est trop tôt pour dire si cette formule nous permettra de relever tous les défis que vous avez mentionnés.

[Français]

Le président: Madame Latendresse, c'est à vous.

Mme Alexandrine Latendresse (Louis-Saint-Laurent, NPD): Merci beaucoup de votre témoignage.

Je vais continuer sur la lancée de Mme Laverdière. Avant qu'Ingénieurs sans frontières Canada ne décide d'appuyer le système contre remboursement, j'imagine que vous avez eu des discussions et

que vous avez fait ressortir des avantages et des inconvénients. Pourriez-vous partager avec nous certaines des préoccupations par rapport à cette approche?

M. James Haga: Encore une fois, je vais répondre en anglais à la question.

Mme Alexandrine Latendresse: Il n'y a pas de problème.

M. James Haga: Merci de la question.

[Traduction]

C'est vrai, nous examinons la question depuis longtemps — pour tout dire, nous y avons consacré les deux dernières années. Pour vous situer un peu, disons que c'est une idée qui se précise depuis quatre ans. Elle émane d'une autorité en matière de développement: le Center for Global Development, un groupe de réflexion très intéressant qui est basé à Washington. Ses membres ont défini le concept en collaboration avec divers gouvernements de pays en développement, qui sont très favorables à cette idée. Il importe donc de préciser qu'il ne s'agit pas seulement d'un groupe d'occidentaux qui se disent qu'il serait intéressant d'essayer la formule. Dans les pays en développement, de nombreuses personnes — et des gens haut placés — affirment qu'elles veulent avoir ce genre de responsabilité pour tenter d'assurer une plus large part de la gestion et rendre compte de leurs propres projets de développement.

Cela dit, je souligne que nous avons aussi réfléchi à des questions similaires. Certains d'entre vous les ont également soulevées. Comment pouvez-vous vraiment faire en sorte qu'un gouvernement rende des comptes dans ce contexte? L'une des caractéristiques de l'aide basée sur le paiement à la livraison est qu'il faut que les résultats soient vérifiés par une tierce partie. Vous n'acceptez pas tout bonnement la parole du gouvernement éthiopien, vous n'acceptez pas tout bonnement la parole du gouvernement britannique. Vous devez demander une évaluation à un tiers, mais il y a bien des étapes à franchir avant d'en arriver là, et il est vrai que cela est une source de préoccupation.

Certains craignent que cette nouvelle idée attrayante et excitante soit adoptée et appliquée trop rapidement dans tous les contextes et qu'elle nous entraîne dans toutes sortes de tribulations et nous fasse dépenser trop d'argent sans toujours produire les résultats escomptés. Le contexte est donc vital, et notre ONG et le gouvernement ont pour responsabilité d'appliquer cette formule uniquement là où elle est indiquée.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons terminer notre troisième série de questions avec Mme Grewal. Vous avez cinq minutes.

Mme Nina Grewal (Fleetwood—Port Kells, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Haga, d'avoir pris le temps de venir nous présenter cet exposé.

Je crois comprendre que vous travaillez auprès des députés de tout le pays pour améliorer la politique de développement international du Canada grâce à la coordination des activités de mobilisation politique, pour faire connaître les politiques de votre organisation à l'égard des pays en développement et pour promouvoir les recommandations de votre organisation.

Notre comité a entendu des récits et des témoignages épouvantables concernant la pauvreté, la violence, la corruption gouvernementale au sein de la communauté internationale, alors j'aimerais vous demander ceci: quelle est la meilleure façon de faire disparaître cette corruption et cette violence?

• (1655)

M. James Haga: C'est une excellente question.

Je vais commencer par vous faire part d'une expérience personnelle. À 19 ans, je vivais et je travaillais en Afrique de l'Est, en Tanzanie. Tous les jours, je prenais un minibus pour aller au travail, et il fallait franchir deux ou trois barrages policiers. Tous les jours, à chaque barrage, le conducteur devait verser quelques sous pour que le policier le laisse passer. De telles pratiques s'expliquent de diverses façons. C'est un phénomène complexe. À bien des égards, je comprends pourquoi le policier veut recueillir quelques sous de cette façon. Son salaire ne lui permet même pas de faire vivre sa famille. Ces questions de corruption ne sont pas faciles à régler. Souvent, le problème ne se situe pas au niveau de la personne.

Quant à l'idée dont nous parlons actuellement, la formule de l'aide basée sur le paiement à la livraison, je crois qu'elle tente de régler du mieux possible la question de la corruption. Ce n'est pas le seul avantage qu'offre ce modèle. Finalement, c'est une question de résultat, c'est le résultat qui compte.

Vous voyez, si un gouvernement doit obtenir un résultat bien défini, la collusion et la corruption sont moins susceptibles de jouer parce qu'alors, nous ne trouverons sans doute pas, au bout du processus, la preuve que le résultat a été obtenu. Comme je l'ai dit, il faut prévoir une vérification extrêmement détaillée, réalisée par un tiers, pour veiller à ce que les fonds soient utilisés adéquatement.

Une autre caractéristique clé de cette formule d'aide est que le gouvernement — celui du Ghana, par exemple —, après avoir signé le contrat, est tenu d'en rendre tous les détails publics. Les citoyens, les médias ghanéens, les députés ghanéens, tous les intéressés peuvent donc avoir facilement accès à l'information et demander des comptes au gouvernement et aux dirigeants du pays au sujet de ce qu'ils sont censés produire pour les citoyens.

Il s'agit là d'une innovation et d'une nette amélioration relativement à ce que l'aide traditionnelle essaie de faire depuis longtemps. Cela ne va pas régler tous les problèmes de corruption, mais nous croyons que c'est un pas dans la bonne direction. Cela constitue un encouragement, pour tout dire, parce que le gouvernement ne touchera pas l'argent s'il n'arrive pas à produire le résultat escompté. Le voilà tout à coup beaucoup plus motivé pour déployer des efforts en vue d'offrir des services de qualité à ses citoyens.

Mme Nina Grewal: Croyez-vous que ce sont des mesures qui conviennent lorsque le secteur privé est le seul intervenant, ou vaudrait-il mieux adopter une approche multilatérale en s'associant à d'autres institutions?

M. James Haga: Je crois qu'il y a diverses façons d'exécuter ce que nous appelons l'aide basée sur le rendement, l'aide axée sur les résultats. Je suis certain que vous connaissez ou que vous avez rencontré des membres de l'Alliance GAVI, qui oeuvre dans le domaine des vaccins et veille à ce que... C'est une approche similaire, à certains égards. Vous payez seulement lorsqu'un jalon donné a été atteint.

Évidemment, de nombreux intervenants du secteur privé participent à des programmes de ce genre. À bien des égards, c'est une communauté qu'il est essentiel de mobiliser. Dans le cas de l'aide basée sur le paiement à la livraison, l'accent porte véritablement sur

le gouvernement. C'est lui qu'il faut mobiliser au moyen de ce contrat pour qu'il choisisse lui-même la meilleure façon de réussir. Autrement dit, si ce gouvernement croit que c'est en travaillant avec un partenaire du secteur privé qu'il a le plus de chance d'atteindre le résultat, c'est ce qu'il devrait faire. S'il choisit une organisation non gouvernementale canadienne pour l'aider à atteindre son but, qu'il en soit ainsi.

Finalement, c'est le résultat qui compte. Au niveau communautaire, au niveau du pays, ce que les gens reçoivent comme services — c'est cela, le résultat concret, et c'est cela qui compte.

Le président: Voilà qui met fin à notre troisième série de questions.

Nous avons le temps de faire un quatrième tour de table, si nous le voulons. Est-ce qu'un député du NPD a des questions? Y a-t-il d'autres questions? Très bien.

Monsieur Haga, merci beaucoup d'être venu aujourd'hui. Nous allons vous laisser partir...

Vous aviez une question, monsieur Dewar?

M. Paul Dewar: Oui, monsieur le président.

Je remercie notre invité de son travail et de l'exposé qu'il nous a présenté aujourd'hui. C'était fantastique, comme d'habitude.

Monsieur le président, pour ce qui est de l'horaire et du programme, nous devons examiner le budget supplémentaire. Je veux simplement demander, puisque j'imagine qu'une partie du rôle et des responsabilités du comité consiste à entendre les témoignages des ministres, s'il serait bon d'inviter l'honorable Bev Oda (ministre de la Coopération internationale) et l'hon. John Baird (ministre des Affaires étrangères) à témoigner au sujet du budget supplémentaire. Je demande que nous les invitions, si nous pouvons le faire, parce que c'est la responsabilité du comité.

• (1700)

Le président: Monsieur Dechert.

M. Bob Dechert: Monsieur le président, je crois comprendre que...

Mme Lois Brown: Est-ce que nous ne devrions pas être à huis clos pour discuter des affaires du comité?

M. Paul Dewar: Non. Je pose simplement la question, même si nous ne sommes pas à huis clos.

M. Bob Dechert: Je peux vous répondre rapidement. Je crois comprendre — et je l'ai vérifié aujourd'hui même — que le budget a déjà été renvoyé à la Chambre.

M. Paul Dewar: Non, le budget supplémentaire s'en vient.

Le président: Oui. Quand le budget supplémentaire doit-il être approuvé?

Une voix: Mercredi.

Le président: À la fin de juin?

Une voix: Oui. C'est donc dire que nous avons le temps.

M. Bob Dechert: Je pensais que c'était déjà fait.

M. Paul Dewar: Nous devons discuter du budget supplémentaire.

Le président: J'ai notre calendrier sous les yeux. Je crois que vous avez tous reçu ce matin l'étude sur l'Ukraine. Nous allons l'examiner le 6 juin. Nous étudions le contrôle des armements, le 11 juin, et le 13 juin nous nous penchons à nouveau sur l'Ukraine.

Nous pouvons donc lancer une invitation. Vous nous demandez d'adresser une invitation aux deux ministres?

M. Paul Dewar: S'il vous plaît.

Le président: D'accord, nous pouvons le faire. Nous pouvons poser la question, voir s'ils peuvent venir nous rencontrer ainsi, sans beaucoup de préavis.

Est-ce que cela vous va?

M. Paul Dewar: Merci.

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

M. James Haga: Pourrais-je ajouter un mot?

Je m'excuse de ne pas avoir soumis mes notes à l'avance. Je pourrais les envoyer à la greffière, si c'est la meilleure façon de procéder, je peux vous envoyer une note de suivi et vous la recevrez tous.

Le président: Oui. Si vous pouviez le faire, nous distribuerions cela aux membres du comité.

M. Paul Dewar: Puis nous vous paierons.

Des voix: Bien dit!

M. James Haga: Parfait. Cela me paraît tout à fait équitable.

Le président: Merci à tous.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>