



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 031 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 29 mai 2014

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 29 mai 2014

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je déclare la séance ouverte. Ce matin, nous avons le privilège d'accueillir le ministre et nous tenons à remercier le comité de vous avoir invité. Il se pourrait que notre séance soit interrompue, mais nous verrons en temps et lieu. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous étudions les effets positifs du plan d'action sur les marchés mondiaux. Le ministre est parmi nous pour répondre à vos questions. Nous commencerons par son exposé, puis nous passerons aux questions et réponses.

Bienvenue, monsieur le ministre.

L'hon. Ed Fast (ministre du Commerce international): Bonjour, monsieur le président. Bonjour à tous. Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui. Mme Susan Bincoletto, notre déléguée commerciale en chef, m'accompagne. Je suis enchanté que le comité ait choisi d'examiner le plan d'action sur les marchés mondiaux de notre gouvernement. Ce matin, j'aimerais vous fournir quelques renseignements sur le contexte de ce plan novateur et aussi préciser quelques détails.

Vous qui êtes ici présents savez tous que le commerce a été le fondement du Canada dès l'origine et qu'il continue d'en être ainsi aujourd'hui. À l'heure actuelle, le commerce international représente environ 60 % du produit intérieur brut du Canada, et un emploi sur cinq au pays dépend des exportations.

Une des premières mesures que notre gouvernement a prises pour accroître le commerce international pour les entreprises canadiennes a été d'adopter la stratégie commerciale mondiale. Il s'agit d'un plan exhaustif et stratégique visant à agrandir le réseau commercial du Canada, à renforcer la position concurrentielle de notre pays dans ses marchés traditionnels et à favoriser son implantation dans de nouveaux marchés émergents. La stratégie connaît un énorme succès et a aidé à préparer la conclusion de nombreux accords commerciaux par notre gouvernement.

Cependant, dans une économie mondiale farouchement concurrentielle, le Canada doit demeurer souple et vif. Nous devons constamment nous mettre au défi de faire mieux. Dans cet esprit, notre gouvernement s'est engagé, dans le plan d'action économique de 2012, à s'appuyer sur la réussite de la stratégie commerciale mondiale en tenant de vastes consultations avec les milieux d'affaires canadiens afin de repérer de nouveaux marchés, atouts et possibilités.

Nos consultations ont abouti au plan d'action sur les marchés mondiaux, ou PAMM comme nous l'appelons, soit le nouveau plan directeur du Canada lancé à la fin de l'année dernière pour créer des emplois et susciter la croissance économique et des possibilités pour les Canadiens grâce au commerce international.

Dans le cadre du PAMM, le gouvernement du Canada concentrera ses efforts sur les marchés les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes. Il s'attachera aux secteurs de notre économie les plus prometteurs pour la croissance des exportations. Nous le ferons grâce à une stratégie commerciale efficace et à une promotion vigoureuse des échanges commerciaux.

Au moment où nous nous concentrons sur les secteurs et les marchés prioritaires, le plan d'action sur les marchés mondiaux intégrera la notion de diplomatie économique comme objectif fondamental des activités de promotion du commerce du gouvernement du Canada à son réseau diplomatique international.

Je précise ici qu'en faisant de la diplomatie économique le pilier de son grand plan en matière de politique étrangère, le Canada ne compromettra en rien ni ses solides programmes de développement et d'aide humanitaire, ni ses initiatives menées en faveur de la sécurité mondiale et de la paix.

Nous nous attendons à ce que les représentants du gouvernement à l'étranger fassent la promotion des valeurs et des intérêts du Canada, notamment nos intérêts économiques. C'est sur ce plan qu'intervient le Service des délégués commerciaux du Canada. Ce sont les professionnels du Canada en matière de commerce; ils sont en poste dans tout le Canada et partout dans le monde, et ils mènent les activités de promotion du commerce et de l'investissement prévues dans le PAMM, ce qui constitue un volet distinct de notre campagne globale de diplomatie économique. Ils fournissent des renseignements sur les marchés, ils offrent un soutien sur le terrain et ils jouent aussi le rôle d'experts en cas de problème sur les marchés d'exportation où des entreprises canadiennes veulent se tailler une place.

J'ai annoncé récemment que plus de 25 délégués commerciaux seront affectés dans des associations sectorielles à l'échelle du pays. Leur rôle consistera à informer les entreprises canadiennes des outils que le gouvernement du Canada met à leur disposition dans leur recherche de marchés d'exportation un peu partout dans le monde. Nos délégués commerciaux serviront aussi d'agents de liaison entre les politiques et les programmes gouvernementaux, les entreprises et les sociétés d'État, y compris Exportation et développement Canada, la Corporation commerciale canadienne et la Banque de développement du Canada.

Ainsi, nos délégués commerciaux pourront se faire une meilleure idée des besoins de l'industrie canadienne et veiller à ce que ceux-ci soient pris en compte dans les services offerts aux entreprises canadiennes.

J'aimerais dire quelques mots sur un autre outil de promotion du commerce, à savoir la vaste gamme de missions commerciales que notre gouvernement dirige dans les marchés prioritaires du Canada.

Les missions commerciales axées sur des secteurs en particulier comptent parmi les nombreux moyens que notre gouvernement emploie pour aider les entreprises canadiennes, et surtout les PME, à explorer les marchés étrangers et à y réussir. Les missions commerciales ont pour objet d'ouvrir des portes, de trouver des partenaires, de nouer des relations avec les décideurs, de favoriser des relations durables et de cerner de nouvelles possibilités de commerce et d'investissement.

En fait, je suis rentré d'une mission commerciale en Chine la semaine dernière.

• (1105)

Cette mission mettait l'accent sur le secteur des technologies durables, un des secteurs primordiaux visés dans le plan d'action sur les marchés mondiaux. Au cours de ma mission, j'ai annoncé que nous allions ouvrir quatre nouveaux bureaux commerciaux en Chine, portant ainsi à 15 le nombre de points de service que le Canada offre aux investisseurs et exportateurs canadiens auprès de son deuxième partenaire commercial en importance, la Chine. Plus de 100 délégués commerciaux du Canada seront déployés dans toute la Chine. Bref, nous sommes déterminés à faire correspondre les ressources du Canada avec nos marchés prioritaires. Le mois prochain, je dirigerai une mission commerciale en Afrique du Sud et en Tanzanie. Un accent particulier sera mis sur le secteur de l'extraction, l'infrastructure de même que l'énergie renouvelable.

Les missions commerciales à venir sont tout aussi importantes pour notre stratégie commerciale. Dimanche, à Vancouver, j'accueillerai mes homologues de l'ANASE et leurs hauts fonctionnaires. Nous avons très hâte de renforcer nos relations commerciales avec nos amis de l'ANASE — il s'agira de pays de l'Asie du Sud-Est comme le Cambodge, le Vietnam, l'Indonésie, les Philippines, et la Malaisie — et nous sommes impatients de présenter le meilleur de ce que le Canada peut offrir. Je me réjouis aussi du fait que des délégués du secteur des affaires de la Turquie seront au Canada la semaine prochaine. Comme vous le savez, la Turquie est aussi un marché prioritaire dans le cadre du plan d'action sur les marchés mondiaux.

Maintenant, ces missions commerciales qui s'en viennent au Canada font partie des outils que nous utilisons pour mettre nos PME en rapport avec les marchés mondiaux. Je soulignerais, en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises, ou PME, que le PAMM reconnaît qu'elles forment l'épine dorsale de l'économie canadienne. Nous comptons actuellement au Canada environ un million de PME. Beaucoup d'entre elles ont la capacité d'exporter, mais seulement 40 000 à peu près sont présentes sur les marchés d'exportation. Le nombre de celles qui exportent à l'extérieur de l'Amérique du Nord est encore plus petit, beaucoup plus petit. Notre objectif, dans le cadre du PAMM, consiste donc à augmenter le nombre de PME qui exportent vers les marchés émergents, en le faisant passer de 11 000 à 21 000. Je suis conscient que nous visons haut, mais ce sont ces marchés qui, aujourd'hui, offrent les meilleures perspectives de croissance. Or, pour que la réussite économique du Canada se poursuive, il est vital pour notre prospérité à long terme que nos PME prennent ce dossier en main et commencent dès maintenant à explorer les perspectives d'exportation à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Le dernier pilier du PAMM que je voulais mentionner réside dans la négociation d'accords commerciaux et d'investissement avec d'autres pays, ce qui rendra les échanges commerciaux entre nous et nos principaux partenaires commerciaux plus libres et procurera plus de sécurité et d'assurance aux Canadiens qui veulent investir à l'étranger.

Quand notre gouvernement est arrivé au pouvoir pour la première fois, en 2006, le Canada n'avait conclu des accords commerciaux qu'avec cinq pays. C'était il y a à peine huit ans. Aujourd'hui, il est partie à des accords de libre-échange avec 43 pays, et il y en a encore beaucoup à venir. En octobre dernier, nous avons signé l'entente de principe concernant notre accord de libre-échange avec l'Union européenne. L'entrée en vigueur de cet accord procurera aux exportateurs canadiens un accès préférentiel à plus de la moitié de tout le marché mondial. L'Union européenne est la plus grande zone d'échanges commerciaux du monde, et son activité économique annuelle est évaluée à plus de 17 billions de dollars. À elle seule, la valeur des importations annuelles de l'UE —uniquement les importations — dépasse la production économique totale du Canada.

En mars, nous avons aussi annoncé la conclusion d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud; c'était la première fois que le Canada signait un tel accord avec un pays de l'Asie. L'accord injectera 1,7 milliard de dollars dans l'économie canadienne et, ce qui est tout aussi important, les entreprises canadiennes pourront désormais se servir de la Corée comme porte d'entrée des grands marchés en croissance rapide d'Asie, où nous poursuivons par ailleurs nos efforts pour conclure des accords de libre-échange avec l'Inde et le Japon ainsi que le Partenariat transpacifique.

Les accords sur la protection des investissements sont également importants puisqu'ils donnent aux entreprises canadiennes une plus grande confiance et une plus grande assurance lorsqu'elles investissent à l'étranger. Il y a deux jours, j'ai annoncé l'entrée en vigueur de l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers entre le Canada et le Bénin, le troisième du Canada en Afrique. Il porte à 27 le nombre de traités bilatéraux d'investissement du Canada un peu partout dans le monde.

• (1110)

En terminant, je tiens à souligner que notre gouvernement envisage, en fin de compte, un monde où toutes et tous pourront profiter de la prospérité, des possibilités et des choix qu'engendrent le commerce et l'investissement internationaux. Le PAMM est la contribution du Canada alors que nous travaillons à l'atteinte de ce but.

Je vous remercie. Monsieur le président, je répondrai volontiers à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

On ne peut pas dire que vous avez chômé. C'est excellent et impressionnant.

Monsieur Davies, à vous la parole et les premières questions.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur le ministre, d'être parmi nous aujourd'hui. Une fois de plus, bienvenue à notre comité.

Monsieur le ministre, je tiens à vous féliciter des derniers efforts que vous avez déployés pour accroître notre présence commerciale en Chine. Bien que nous sachions que les accords commerciaux peuvent donner des occasions d'accroître les activités économiques, comme vous l'avez justement mentionné, ce sont les délégués commerciaux qui fournissent les véritables services sur le terrain et qui aident les entreprises canadiennes à réaliser ce potentiel et, souvent, à conclure des ventes.

Cependant, de plus en plus de commentateurs, notamment la Chambre de commerce du Canada, indiquent que nos délégations commerciales manquent de ressources depuis huit ans. Cam Vidler, le directeur de la politique internationale de la Chambre de commerce du Canada, nous a dit il y a deux semaines, et je le cite:

Le service des délégués commerciaux est au coeur même de la diplomatie économique du Canada, et il est crucial qu'il possède les ressources et les compétences nécessaires pour bien faire son travail. Malgré une augmentation des demandes de service, les budgets et le personnel sont toujours au même niveau qu'en 2007, et l'on prévoit qu'ils y resteront pendant un avenir prévisible.

Compte tenu du rôle crucial que jouent les délégués commerciaux dans la réalisation de nos ambitions commerciales, monsieur le ministre, pouvez-vous nous dire pourquoi notre gouvernement ne leur donne pas plus de ressources?

L'hon. Ed Fast: Vous posez une bonne question, monsieur Davies. Permettez-moi de vous répondre en deux temps.

Premièrement, notre gouvernement s'est engagé très clairement envers la population canadienne pour ce qui est de l'équilibre budgétaire. C'est ce que nous visons. Pour cela, il faut de la discipline et nous avons été en mesure de le faire dans un contexte où les impôts sont peu élevés. Nous avons pris l'engagement de revenir à un équilibre budgétaire sans augmenter les impôts des Canadiens. Nous y croyons et nous sommes en voie d'y parvenir.

Compte tenu de ces contraintes, nous cherchons bien entendu à faire plus avec moins. Autrement dit, nous essayons d'être plus efficaces et de déployer nos ressources dans les régions du monde où nous obtenons le meilleur rendement. De toute évidence, au besoin et si la situation le justifie à l'avenir, nous chercherons toujours de nouveaux débouchés pour injecter des ressources dans les marchés qui comptent de sorte que nous pouvons viser les secteurs qui importent pour l'économie canadienne. Par contre, je peux vous donner l'assurance que nous faisons tout en notre pouvoir, compte tenu des contraintes actuelles liées aux engagements que nous avons pris envers la population canadienne, pour nous assurer de déployer nos ressources commerciales de la façon la plus efficace qui soit.

• (1115)

M. Don Davies: Merci.

Bien entendu, monsieur le ministre, le Canada évolue dans un monde concurrentiel et de nombreux autres pays cherchent à pénétrer les mêmes marchés que nous. Il est donc révélateur, d'après moi, de comparer nos investissements et nos actifs commerciaux avec ceux de nos concurrents.

Encore une fois, je cite la Chambre de commerce du Canada. Il y a deux semaines, ses représentants nous ont dit « En proportion de son PIB, le Royaume-Uni dépense aujourd'hui deux fois plus que le Canada pour ses diplomates commerciaux. »

Ils ont indiqué que l'Australie consacre 50 % plus de ressources que le Canada. La demande est de toute évidence là.

Les événements récents donnent à penser que nous avons de moins en moins de marge dans l'emploi de nos ressources... Une bonne partie de cette demande vient des marchés émergents,

... les marchés auxquels vous avez fait allusion, monsieur le ministre...

où le nombre de demandes adressées à des délégués commerciaux a augmenté de 15 % au cours de la dernière année. En Chine et en Inde, elles ont augmenté de 37 % et de 25 %, respectivement. L'objectif dans le plan d'action sur les marchés mondiaux de doubler la présence de PME dans ces marchés d'ici 2018 ne fera qu'ajouter à cette pression.

Donc, une fois de plus, il serait logique que les demandes adressées à nos délégations commerciales, à leur avis, et nos sommes d'accord, entraînent une augmentation des ressources afin

que nous réussissions. Avez-vous des plans qui vous permettraient de satisfaire à cette demande accrue de la présence des délégués commerciaux pour réaliser ce potentiel?

L'hon. Ed Fast: Monsieur Davies, je pense que je viens de répondre à votre question. Permettez-moi d'ajouter ceci. Ce n'est pas simplement une question de l'argent que nous consacrons; c'est la façon dont vous utilisez ces ressources. Au fil de mes voyages un peu partout dans le monde, j'ai rencontré des douzaines et des douzaines de nos principaux partenaires commerciaux ainsi que nos délégués commerciaux installés sur le terrain. J'ai également eu la chance de rencontrer des milliers de leurs clients au cours des trois dernières années. Je peux vous dire que le service des délégués commerciaux du Canada est admiré partout dans le monde.

Je suis convaincu qu'il s'agit du meilleur outil qui soit dans le monde. Nous avons reçu des félicitations pour le travail de nos délégués commerciaux sur le terrain et pour les services qu'ils rendent aux entreprises canadiennes. Pouvons-nous faire plus? Bien sûr que oui. Au fil du temps, nous allons nous assurer de fournir les ressources nécessaires sur le terrain pour maximiser le potentiel du Canada au chapitre de ses intérêts en matière d'exportation.

M. Don Davies: Merci.

Si vous me le permettez, monsieur le ministre, j'aimerais maintenant parler des PME.

La Chambre de commerce a également indiqué dans son rapport qu'on avait fermé le service de délégué commercial virtuel, qui était un guichet unique en ligne, rationalisé, pour le service des délégués commerciaux.

J'ai également parlé à de nombreux gens d'affaires et exportateurs qui nous disent qu'il est très utile pour eux de compter sur un guichet unique, en particulier les PME qui ne comptent pas sur de grands départements. Ils n'ont pas le personnel, le temps ou les ressources pour être présents sur d'autres marchés. Ils veulent que notre gouvernement les fournisse en un endroit rationalisé, de préférence en ligne, où ils peuvent obtenir l'information dont ils ont besoin pour accéder à ces marchés. Ils disent que ce service, le service de délégué commercial virtuel, était essentiel pour les PME qui « trouvent particulièrement difficile de s'y retrouver dans l'écosystème de la promotion du commerce. »

Le rapport de la Chambre de commerce poursuit:

Souvent, elles doivent consulter de nombreux sites Internet et parler avec plusieurs représentants de différents ministères avant de trouver la solution à leur problème. C'est parfois suffisant pour les décourager de demander des services à l'avenir.

Monsieur le ministre, pouvez-vous nous expliquer brièvement pourquoi le service du délégué commercial virtuel a été fermé, si nous voulons vraiment aider les PME à exploiter les marchés d'exportation.

L'hon. Ed Fast: Merci de votre question.

Le plan d'action sur les marchés mondiaux nous a donné l'occasion idéale de réévaluer nos programmes ainsi que les ressources dont nous disposons. Il nous donne la possibilité de redéployer les ressources afin d'en avoir plus pour notre argent lorsqu'il est question de l'argent des contribuables.

Je vais demander à Mme Bincoletto de vous expliquer la justification en ce qui concerne le service du délégué commercial virtuel et ce que nous faisons.

M. Don Davies: Merci.

Mme Susan Bincoletto (sous-ministre adjointe, Développement du commerce international, Déléguée commerciale en chef, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, monsieur le ministre.

Je devrais préciser que ce que nous essayons de faire, c'est de moderniser la façon dont nous avons accès aux PME. En ce moment, nous misons sur d'autres ministères et organismes gouvernementaux comme EDC, la CCC et la BDC, de même que le CNRC. Ils travaillent tous avec des petites et moyennes entreprises. Ils ont divers sites Web et outils numériques pour se brancher aux PME.

Ce que nous faisons en vertu de divers protocoles d'entente, c'est d'essayer de créer un autre cadre, de façon à pouvoir offrir une fenêtre unique ou plus complète afin de connaître les besoins des PME. Il existe un cycle de vie. Certaines ont besoin de financement. Certaines ont besoin de marchés. Certaines ont besoin de personnes-ressources. En travaillant mieux ensemble, ce qu'a d'ailleurs mentionné la Chambre de commerce — meilleure coordination entre les institutions gouvernementales —, nous essayons d'avoir une interaction meilleure, plus facile et uniforme pour aider les PME. Voilà pourquoi il s'agit en quelque sorte de la prochaine étape visant à améliorer les ressources gouvernementales au profit des PME.

• (1120)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur O'Toole, vous avez sept minutes.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à vous, monsieur le ministre, et merci à vous, madame Bincoletto, de vous joindre à nous ce matin. Nous vous savons gré de vos remarques et de vos efforts, et ce, à l'échelle mondiale.

Monsieur le ministre, je tiens d'abord à vous remercier de l'excellente analyse des efforts déployés par notre gouvernement à l'endroit des PME, les petites et moyennes entreprises: il y en a un million, mais seulement 40 000 sur les marchés d'exportation, et une vaste majorité d'entre elles ne s'intéressent qu'au marché américain.

Il y a quelques semaines, nous avons entendu M. Head, de l'Université de la Colombie-Britannique, et M. Wright, de l'Université York, qui ont laissé entendre que la croissance des PME et de leurs perspectives d'exportation était essentielle, et à quel point l'accent mis sur les PME dans le cadre du plan d'action sur les marchés mondiaux était quelque chose de profondément nouveau, alors que par le passé, on avait adopté une approche beaucoup plus dispersée à l'endroit des missions commerciales.

Pourriez-vous nous dire dans quelle mesure les PME font particulièrement partie du plan d'action sur les marchés mondiaux.

L'hon. Ed Fast: Oui. Merci de la question.

Nous nous sommes vite rendu compte que nos grandes entreprises canadiennes, les multinationales, ont les ressources nécessaires pour pénétrer de nouveaux marchés et pour étendre leur présence dans les marchés qui comptent. Nous nous sommes aussi rendu compte que nos petites et moyennes entreprises canadiennes ne sont malheureusement pas au courant des outils que leur gouvernement fédéral a mis à leur disposition et qu'il continue de leur offrir pour qu'elles connaissent du succès au moment où elles sont à la recherche des perspectives d'exportation à l'extérieur du Canada et de l'Amérique du Nord.

Le plan d'action sur les marchés mondiaux reconnaît cette situation et c'est pourquoi le PAMM accorde tant de place aux PME. Ce sont elles qui seront à la base de notre croissance des

exportations dans le monde à l'avenir. Voilà pourquoi nous voulons nous assurer d'élaborer aussi un plan, ce que nous sommes en train de faire, pour promouvoir les outils que le gouvernement fédéral et, soit dit en passant, les gouvernements provinciaux, mettent à la disposition des PME pour qu'elles puissent en toute sécurité commencer à explorer ces nouveaux marchés qu'elles auraient probablement déjà dû explorer il y a de nombreuses années.

Il y a longtemps que je suis venu à la conclusion que les entreprises canadiennes sont extrêmement sensibles aux risques. Elles sont très prudentes, probablement plus que des entreprises chez certains de nos principaux partenaires commerciaux, et il faut déployer d'énormes efforts pour les amener à dire « D'accord, nous allons faire ce prochain pas et commencer à explorer ces nouveaux marchés et à développer notre potentiel d'exportation. »

Je suis convaincu que le plan d'action sur les marchés mondiaux est un pas très important en ce sens, mais qu'il ne dépend pas uniquement de moi, en tant que ministre du Commerce international, et de mes collègues des autres ministères et de nos collègues députés de promouvoir ces perspectives pour les PME. Nous allons également collaborer avec les associations sectorielles de partout au Canada pour leur dire très clairement que nous voulons qu'elles soient nos partenaires au moment où nous communiquons à nos PME cet incroyable monde de possibilités qui existe et qu'elles n'ont pas encore exploité.

M. Erin O'Toole: Merci.

Comme je viens du milieu des affaires, un aspect que j'aime particulièrement du plan d'action sur les marchés mondiaux, c'est l'établissement des priorités afin que la priorité, comme vous l'avez dit, monsieur le ministre, soit d'en avoir plus pour votre argent. Lorsque vous établissez les priorités concernant des pays, des secteurs et des perspectives, qu'il s'agisse du secteur à but lucratif ou non lucratif, il est essentiel d'avoir des priorités et un plan stratégique.

Les témoins que j'ai cités ont également dit qu'avec l'approche antérieure, il y avait très peu de suivi et très peu d'incidence à long terme dans le cas d'une mission commerciale à laquelle participent des politiciens et diverses autres personnes.

Pouvez-vous nous dire en quoi ceci permet d'établir une priorité au niveau des ressources économiques, des ressources diplomatiques et des délégations commerciales — comme en Chine, tel que vous l'avez dit, où nous avons maintenant 15 bureaux commerciaux — en quoi cela aide à concentrer nos dépenses et nos priorités?

• (1125)

L'hon. Ed Fast: Dans le cadre des consultations qui ont donné lieu à l'élaboration du nouveau plan d'action sur les marchés mondiaux, nous avons pu consulter pratiquement toutes les associations sectorielles d'un bout à l'autre du Canada. Nous avons été en mesure de consulter directement des entreprises qui avaient manifesté un intérêt pour les exportations, des entreprises qui exportent actuellement et des entreprises qui n'ont pas encore exporté. Il est très rapidement devenu évident que les ressources du Canada étaient éparpillées. Il nous fallait établir des priorités et c'est ce que nous avons fait dans deux secteurs clés.

Premièrement, nous avons visé en priorité les marchés les plus importants pour le Canada. Si nous nous attendons à être présents dans tous les pays du monde, nous n'avons tout simplement pas les ressources pour le faire et nous ne connaissons pas le succès. Nous avons donc limité le nombre de pays figurant sur notre liste de priorités. Habituellement, il s'agit de pays dans lesquels des entreprises canadiennes ont déjà connu du succès; des pays dont les économies sont émergentes, qui connaissent une croissance rapide; ou encore il peut s'agir de pays auxquels nous n'avons pas eu accès et qui représentent d'importants marchés, comme l'Union européenne. Nous avons maintenant négocié un accord qui pour la première fois donnera un accès véritable aux entreprises canadiennes qui jusqu'à maintenant étaient exclues de ce marché.

Nous avons fait la même chose en ce qui concerne les secteurs industriels. Nous voulons nous assurer de mettre l'accent sur les secteurs dans lesquels le Canada est une véritable force. Nous avons limité ce nombre à 22 secteurs clés, et c'est sur ces secteurs que les activités de promotion du commerce seront axées.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le ministre.

Ma dernière question est la suivante. Vous êtes le dernier de 12 témoins qui ont comparu devant nous au sujet du plan d'action sur les marchés mondiaux. Nous avons entendu au cours des derniers mois des douzaines de témoins qui ont parlé de l'AECG, du PTP et d'autres sujets. J'ai devant moi une invitation à un événement intitulé le Panel, qui examinera la semaine prochaine la diplomatie économique et le plan d'action sur les marchés mondiaux du Canada.

Mme Freeland, la porte-parole libérale en matière de commerce, est la seule députée à faire partie de ce panel. À ce que je sache, elle n'a jamais assisté à une seule séance de notre comité, notamment les dernières semaines qui ont été consacrées au plan d'action sur les marchés mondiaux. Nous sommes très reconnaissants de la participation de notre ami, M. Pacetti, mais est-ce que Mme Freeland, en tant que porte-parole du Parti libéral en matière de commerce, vous a écrit ou demandé des renseignements au sujet du plan d'action sur les marchés mondiaux? Elle fait partie d'un groupe d'experts et elle en parle, mais je n'ai pas entendu... ou elle n'a pas entendu des Canadiens parler du plan comme tel.

L'hon. Ed Fast: Monsieur O'Toole, je constate que M. Pacetti est un membre de votre comité. D'après tout ce que je sais, il participe de façon très productive aux travaux du comité et sa contribution est importante. Mais vous avez raison de dire que ma porte-parole en matière de commerce a effectivement été absente, et pas seulement des travaux de votre comité. Elle ne m'a pas posé une seule question à la Chambre des communes au sujet du commerce — pas une seule. Je ne sais pas pourquoi il en est ainsi.

Je peux vous dire qu'en ce qui concerne notre gouvernement, nous considérons le commerce et l'investissement comme les deux moteurs de la croissance économique du Canada. Le plan assurera notre prospérité à long terme, raison pour laquelle notre gouvernement, au cours des huit dernières années, en a fait une telle priorité pour les Canadiens.

Le président: Merci.

Je pense que M. Pacetti est sur le point de vous poser des questions...

M. Don Davies: Monsieur le président, j'invoque le Règlement, très rapidement.

Le président: Il a tout intérêt à être bref.

M. Don Davies: Le ministre vient de dire « ma » porte-parole en matière de commerce. Je pense qu'il voulait dire la porte-parole en matière de commerce du « Parti libéral ».

Des voix: Oh, oh!

Le président: D'accord.

Allez-y, monsieur Pacetti, vous avez cinq minutes.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Quelle entrée en matière. Oui, je suis le député libéral membre du comité.

Vos collègues autour de la table ont décidé que je dispose de seulement cinq minutes. Peut-être que vous pourriez essayer de vous en tenir à des réponses brèves. J'ai quelques questions.

En passant, monsieur Fast, merci d'être venu. Je vous en suis reconnaissant.

J'ai une question au sujet des PME. Je suis tout à fait d'accord quand vous dites que les PME ne sont pas en mesure, pour diverses raisons, d'exporter. J'ai des amis dans des cabinets comptables qui ont beaucoup de liens avec les petites entreprises, et le défi est toujours les ressources, humaines et financières.

Madame Bincoletto, vous avez parlé d'EDC et de la BDC qui travaillent de concert. À mon avis, tant que la BDC exige 4 ou 5 % de plus pour des prêts, et qu'EDC demande de la paperasse supplémentaire, et que la BDC demande de la paperasse supplémentaire, les petites entreprises ne commenceront pas à exporter. Cela signifie tout simplement qu'elles devront consacrer plus de ressources avant de retirer un dollar en profit ou en investissement.

Qu'en pensez-vous, monsieur Fast?

● (1130)

L'hon. Ed Fast: Je suis heureux que vous n'ayez pas mentionné seulement les PME, mais les PME dans le contexte de ce que Exportation et développement Canada offre. Un grand nombre de nos PME canadiennes ne connaissent même pas l'existence d'EDC. Elles ne savent pas que nous avons un organisme gouvernemental, un organisme gouvernemental indépendant, qui offre en réalité des solutions de financement pour leurs exportations, qui offre une assurance contre le risque, qui offre une assurance comptes-clients...

M. Massimo Pacetti: Eh bien, il y en a qui sont au courant. Les institutions bancaires leur suggéreront EDC ou la BDC. Mais quand elles commencent à faire des affaires avec EDC ou la BDC, il y a beaucoup trop de paperasse et elles abandonnent.

L'hon. Ed Fast: En fait, monsieur Pacetti, ce n'est pas ce que j'ai entendu. C'est la première fois que j'entends cela. En fait, ce que j'entends plus souvent qu'autrement de la part des PME, c'est qu'elles apprécient ce que EDC leur offre.

M. Massimo Pacetti: Oh, tout à fait...

L'hon. Ed Fast: Laissez-moi terminer; comme vous le savez, EDC comble en réalité les lacunes des banques du secteur privé et leurs solutions de financement.

M. Massimo Pacetti: Tout à fait.

L'hon. Ed Fast: Le fait que EDC comble ces lacunes et appuie nos PME est vraiment un avantage.

En passant, EDC est bien connue partout dans le monde et on estime qu'elle est le meilleur organisme et le meilleur mécanisme de financement en son genre dans le monde.

M. Massimo Pacetti: Tout à fait. Je ne critique pas EDC ou la BDC — je suis un ardent partisan —, je dis tout simplement que si vous voulez accroître votre niveau de participation du marché des PME, vous devez réduire la paperasse et l'infrastructure.

Par ailleurs, vous avez parlé du commerce qui est relié aux investissements, et de toute évidence aux biens, mais je n'ai pas entendu parler de droits de la personne. Lorsque nous avons étudié l'accord de libre-échange avec le Honduras, nous avons des points de vue divergents au sujet des droits de la personne. Vous n'avez pas vraiment parlé d'enjeux environnementaux avant d'entreprendre les discussions pour la signature d'un accord de libre-échange avec un pays.

Que pensez-vous de ces deux aspects?

L'hon. Ed Fast: Comme vous le savez, monsieur Pacetti, nos accords commerciaux standard comportent des dispositions très robustes sur la main-d'oeuvre et l'environnement. L'un des aspects sur lesquels nous nous sommes vraiment concentrés, c'est de traiter avec des pays qui se sortent d'un passé très troublé. Vous avez mentionné le Honduras. C'est un excellent exemple, tout comme la Colombie.

En passant, le Chili est un autre excellent exemple d'un pays qui a énormément progressé depuis le régime Pinochet, à l'époque de la dictature. Vous serez peut-être surpris d'apprendre que l'approche du Canada qui a consisté en fait à parler avec le Chili plutôt qu'à l'isoler a fait en sorte que le Canada est devenu le premier pays à conclure un accord de libre-échange avec le Chili, et ce, en 1997. Aujourd'hui, le Chili a plus d'accords de libre-échange que n'importe quel autre pays au monde. Le Canada était là, présent, pour discuter avec ce pays non seulement de questions économiques, pas seulement dans le but d'améliorer sa prospérité, ce qui s'est produit, mais aussi pour parler de questions comme les droits de la personne, la démocratie, la sécurité et le renforcement des capacités.

Il s'agit précisément de l'approche que nous avons adoptée dans des pays comme la Colombie, le Pérou et le Honduras, tous des pays qui ont des passés tumultueux. Nous faisons partie de la solution à cet égard.

M. Massimo Pacetti: Nous avons entendu toutes sortes de critiques au sujet du PAMM, depuis le fait qu'il y a trop de pays à celui qu'il n'y en a pas suffisamment. Les experts ou les témoins allaient dans tous les sens, d'après moi, quant à ce qu'ils pensent du PAMM.

La question que je vous pose est la suivante. Vous revenez de Chine. Ce pays semble être une priorité, mais lorsqu'il est question des droits de la personne, quel équilibre établissez-vous pour ce qui est de votre relation ou votre future relation commerciale avec la Chine?

L'hon. Ed Fast: Je peux vous donner l'assurance, monsieur Pacetti, que lorsque je me rends en Chine, et j'y vais régulièrement, je ne parle pas uniquement d'enjeux économiques avec mes homologues. Nous parlons des droits de la personne. Je sais que chaque ministre de votre gouvernement qui se rend régulièrement à l'étranger soulève les questions des droits de la personne dans les pays où on enfreint les droits de la personne.

En même temps, je me permettrai de redire ceci. Nous avons pris la décision de parler à des pays comme la Chine, le Chili, la Colombie et le Pérou de même que le Honduras, parce que nous sommes convaincus que nous avons un grand nombre des solutions. Lorsque je parle aux représentants de ces pays, nous sommes en mesure de leur faire part de pratiques exemplaires dans des domaines comme les droits de la personne, les droits des travailleurs,

l'environnement. Dans les pays pauvres, nous avons aussi les solutions pour améliorer les résultats économiques des citoyens de ces pays au moyen des échanges commerciaux et des investissements, et nous en sortons beaucoup de la pauvreté et les amenons au niveau de la classe moyenne. Voilà ce qu'est un engagement et je suis convaincu que nous, en tant que gouvernement du Canada, le faisons efficacement et continuerons de le faire.

• (1135)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan.

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

Merci, monsieur le ministre, et merci à vous, madame Bincoletto, de comparaître devant nous aujourd'hui.

Comme vous y avez fait allusion dans vos remarques liminaires, monsieur le ministre, nous parlons du plan d'action sur les marchés mondiaux, ou, comme vous l'avez mentionné, un plan novateur pour aider les entreprises canadiennes à accroître leurs activités au-delà des États-Unis, où nous nous sommes concentrés depuis plusieurs années. Ils continueront d'être notre principal partenaire commercial et allié, mais nous devons trouver des façons d'accroître nos activités.

Grâce à l'une de ces initiatives, j'ai eu le plaisir, et l'occasion, de me rendre en Corée avec le premier ministre pour la signature de l'accord de libre-échange, ouvrant ainsi le marché asiatique à environ 50 millions de clients potentiels. Lors de ce voyage, l'une des choses que j'ai entendues des investisseurs, et que nous avons entendues en comité et de la part des électeurs, c'est la protection de leurs investissements. Vous avez fait allusion à l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers que vous avez récemment signé avec le Bénin, un montant record. L'une des préoccupations des investisseurs canadiens en ce qui concerne la Chine, qui vient au deuxième rang après les États-Unis et qui continue de prendre de l'ampleur, c'est de s'assurer que leurs investissements sont protégés.

Pouvez-vous dire au comité quelle est l'importance de l'APIE Canada-Chine, et de quelle façon il protégera les investisseurs canadiens?

L'hon. Ed Fast: Merci de la question.

Tout d'abord, l'investissement et le commerce sont les deux faces de la même médaille. Les deux favorisent la prospérité économique, ici même, au Canada. Lorsqu'une entreprise canadienne investit à l'étranger, cela crée aussi des emplois ici. Lorsque nous attirons des investissements étrangers d'un autre pays au Canada, cela aussi crée des emplois chez nous. L'investissement fait donc vraiment partie du programme économique plus vaste de notre gouvernement. La raison pour laquelle nous négocions des traités bilatéraux d'investissement, c'est que dans de nombreux endroits dans le monde, les investisseurs ne jouissent pas de la protection de la loi. Ils n'ont pas la certitude que procure la réglementation. Ils n'ont pas de transparence, comme nous le faisons au Canada.

Je vais faire quelques observations au sujet du Canada. Lorsqu'un investisseur étranger investit au Canada, une fois qu'il a investi, nous ne faisons aucune discrimination à son égard. Nous ne disons pas qu'étant donné qu'il s'agit d'une compagnie étrangère qui investit au Canada, nous allons lui donner un traitement différent de celui que nous accordons aux entreprises canadiennes. Nous la traitons de façon juste. Nous la traitons sans faire preuve de discrimination.

Ce n'est pas le cas d'un grand nombre de nos partenaires commerciaux, raison pour laquelle nous négocions des traités bilatéraux d'investissement qui énoncent clairement les règles en vertu desquelles ces investissements seront traités une fois qu'ils auront été conclus, et ces traités d'investissement énoncent aussi clairement les règles en vertu desquelles les différends concernant les investissements sont résolus.

Supposons qu'une entreprise canadienne investit dans un autre pays. L'investissement est fait et le gouvernement de ce pays discrimine contre l'entreprise canadienne. Si nous n'avons pas conclu de traité d'investissement, il n'existe vraiment aucune protection. Cette entreprise est à la merci des tribunaux du pays étranger. Par contre, lorsque nous avons conclu un traité bilatéral d'investissement, le différend qui oppose l'entreprise canadienne et le gouvernement en question sort du contexte national et est soumis à un processus d'arbitrage international où la primauté du droit règne, où il y a des règles claires, où il y a équité et où des arbitres impartiaux, indépendants, rendent une décision au sujet du différend.

Voilà pourquoi nous cherchons ardemment à négocier un plus grand nombre de ces accords. Ils sont dans l'intérêt du Canada. Nous devons en conclure afin de protéger les investisseurs canadiens et, bien honnêtement, monsieur Cannan, les investisseurs canadiens au Canada demandent que l'on négocie de tels accords, notamment celui que nous avons conclu avec la Chine, pour très longtemps, et c'est ce que nous faisons.

L'hon. Ron Cannan: Merci de ces précisions sur l'importance des APIE conclus un peu partout dans le monde.

Un autre aspect que j'aimerais aborder et qui me fascine, c'est l'éducation. Randy Hoback, mon collègue et président du comité ParlAmericas, de même que certains d'entre nous au comité du commerce ont eu l'occasion de se rendre récemment au Pérou.

M. Pacetti a parlé d'enjeux environnementaux, de droits de la personne. Le Canada pave la voie en ce qui concerne la responsabilité sociale des entreprises dans le secteur minier et dans certains autres secteurs des pays où nous étions présents et dont nous avons entendu parler directement. Une des façons de faire est de conclure des accords de réciprocité en matière d'éducation.

Je sais que dans le cadre du PAMM, le plan d'action sur les marchés mondiaux, l'éducation est un élément important. Je sais que le gouvernement comprend l'importance de l'économie. Je pense à ma circonscription de Kelowna—Lake Country, de même qu'à l'Okanagan College et à la UBC Okanagan où l'on retrouve plusieurs étudiants internationaux. Cela a créé une véritable diversité et atmosphère au sein de notre collectivité qui a aidé d'une façon réciproque d'un point de vue culturel.

Pourriez-vous donner un peu plus de précisions et nous dire en quoi l'éducation est synonyme de paix et de débouchés, et nous parler aussi de l'importance du PAMM et des échanges commerciaux pour le Canada et ses partenaires internationaux?

• (1140)

L'hon. Ed Fast: Excellente question. Je suis heureux que vous ayez soulevé l'aspect de l'éducation au niveau international. Il s'agit d'une priorité pour le Canada. C'est l'un des 22 secteurs prioritaires visés par le plan d'action sur les marchés mondiaux.

Avec ce plan, le programme cadre du plan d'action sur les marchés mondiaux, nous avons également créé la stratégie internationale en matière d'éducation en vertu de laquelle nous nous sommes donnés l'objectif de doubler le nombre d'étudiants étrangers qui viendront étudier au Canada au cours des 10 prochaines années. Pourquoi est-

ce important? C'est que la présence d'étudiants internationaux au Canada vient valoriser les étudiants canadiens parce qu'ils font des recherches dans les universités, qu'ils travaillent ensemble et qu'ils étudient ensemble. Bien entendu, lorsqu'ils retournent chez eux, ils comptent parmi les meilleurs ambassadeurs du Canada.

Je m'en voudrais de ne pas mentionner que la stratégie internationale en matière d'éducation ne se contente pas tout simplement d'attirer des étudiants étrangers au Canada. Elle constitue aussi une façon d'internationaliser l'éducation d'étudiants canadiens. Elle visera à s'assurer que les étudiants canadiens, disons aux niveaux collégial et universitaire, passent au moins un semestre ou deux à l'étranger à acquérir les compétences linguistiques, les compétences culturelles et les compétences d'affaires qui en feront des éléments encore plus précieux pour leurs futurs employeurs. S'ils deviennent des entrepreneurs et des gens d'affaires, ils seront d'autant plus efficaces et prospères dans un marché mondialisé.

La réalité est que nous vivons dans une économie mondiale et que nous serons plus efficaces, que nos étudiants canadiens seront plus efficaces si, en réalité, ils diversifient leurs expériences scolaires au-delà du Canada. Ces mesures vont dans les deux sens et je suis très enthousiaste par rapport à cette stratégie.

L'hon. Ron Cannan: J'ai une fille qui obtient son diplôme cette année et qui a eu l'occasion de passer un semestre à l'étranger. Je pense que la réciprocité est excellente.

Merci.

Le président: Nous amorçons notre deuxième tour de questions, mais permettez-moi de vous dire d'abord que selon les renseignements que j'ai obtenus, la sonnerie se fera probablement entendre très bientôt. J'ai besoin d'un consentement unanime pour débiter un deuxième tour avec le ministre.

Une voix: Avons-nous suffisamment de temps pour un deuxième tour?

Le président: Tout dépend, mais j'en doute. Cependant, nous avons besoin du consentement unanime pour le faire. L'avons-nous?

Des voix: D'accord.

Le président: Très bien.

Monsieur Davies, vous avez cinq minutes.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Monsieur le ministre, la Chine et l'UE sont de toute évidence deux marchés extrêmement grands et importants pour les exportateurs canadiens. Si vous me le permettez, j'aimerais parler de chacun.

Pour ce qui est de la Chine, il y a deux ans votre gouvernement a conclu un APIE avec la Chine et l'a déposé à la Chambre en octobre 2012. Bien que le Cabinet soit en mesure de le ratifier depuis novembre 2012, votre gouvernement a refusé de le faire jusqu'à maintenant.

Je crois comprendre que la Chine a ratifié cet accord et nous savons que le gouvernement chinois s'inquiète beaucoup de l'incapacité ou du refus du Canada de le faire. Pourriez-vous nous dire pourquoi, un an et demi plus tard, votre gouvernement n'a pas encore ratifié l'APIE?

L'hon. Ed Fast: Monsieur Davies, votre question me surprend beaucoup. Votre parti s'est opposé à cet accord et vous nous demandez maintenant de le signer au plus vite.

M. Don Davies: Non, nous avons des préoccupations à son sujet, mais je me demande pourquoi vous ne l'avez pas ratifié, parce que vous êtes en faveur de cet accord. Donc, pourquoi ne l'avez-vous pas ratifié? C'est la question que je vous pose.

L'hon. Ed Fast: Je pense que vous savez pertinemment bien qu'il y a un litige à l'heure actuelle au sujet de cet accord. Étant donné que les tribunaux en sont saisis et que je ne parle pas des affaires dont les tribunaux sont saisis, je ne parlerai pas du litige comme tel.

Cependant, je dirai ceci. Notre gouvernement est totalement déterminé à mettre en vigueur cet accord.

Encore une fois, votre souhait de voir cet accord entré en vigueur me surprend alors que votre parti s'y opposait.

• (1145)

M. Don Davies: Merci, monsieur le ministre. Encore une fois, nous avons des préoccupations à l'égard de cet accord. Ma question vise seulement à essayer de savoir pourquoi le gouvernement ne l'a pas encore fait.

La première nation des Hupacasath, nous le savons, a contesté l'APIE pour les motifs qu'il pourrait avoir une incidence sur ses droits et qu'il n'y a pas eu de consultations préalables en vertu de ses droits constitutionnels. Vous venez de confirmer que c'est la raison pour laquelle votre gouvernement ne peut pas aller de l'avant. Il retient l'entente.

Je me tourne donc vers l'AECG. Étant donné que l'AECG est de loin plus important que l'APIE et qu'on dit — je pense que c'est ainsi que vous l'appellez — qu'il est l'accord économique de la prochaine génération le plus ambitieux qu'ait négocié le Canada, j'aimerais savoir si vous avez consulté les Premières Nations au sujet de l'AECG pour vous assurer qu'il ne sera pas non plus retardé et ne traînera pas pendant des années devant les tribunaux.

Ces consultations ont-elles eu lieu?

L'hon. Ed Fast: Merci de la question.

Tout d'abord, permettez-moi de répondre au point selon lequel l'AECG est beaucoup plus important que l'APIE. Il s'agit de deux instruments très différents. L'APIE est un traité bilatéral d'investissement et non un accord sur l'accès aux marchés. Bien entendu, l'AECG est un accord sur l'accès aux marchés à de nombreux égards, et bien plus.

Vous avez raison de dire qu'il s'agit d'un accord très important. Il est l'accord commercial le plus exhaustif que le Canada ait signé à ce jour, que l'UE ait signé à ce jour. En fait, j'irais jusqu'à dire qu'il s'agit de l'accord commercial le plus complet à être signé dans le monde. Il établit effectivement la référence pour le XXI^e siècle.

Pour ce qui est des consultations, comme je l'ai déjà dit à la Chambre, de toutes les négociations que nous avons entreprises à ce jour, les négociations d'un accord commercial avec l'UE ont été les plus empreintes de collaboration, de transparence. Elles ont été vastes, elles se sont déroulées pendant de nombreuses années. Tous ceux au Canada qui voulaient y contribuer...

M. Don Davies: Monsieur le ministre, est-ce que les Premières Nations ont été consultées?

L'hon. Ed Fast: ... ont eu l'occasion de le faire. En fait, des milliers de Canadiens et d'organisations nous ont fait part de leurs points de vue relativement à nos négociations et les ont éclairées.

M. Don Davies: Monsieur le ministre, mon temps est compté. La question est de savoir s'il y a eu des négociations avec les Premières Nations. Il s'agit d'une question très précise.

L'hon. Ed Fast: Oui, et je vous le dis, les Premières Nations, tout comme les autres Canadiens...

M. Don Davies: Ont-elles été consultées?

L'hon. Ed Fast: ... ont eu la possibilité de participer pleinement à ces négociations.

M. Don Davies: Merci.

Au sujet de l'AECG, monsieur le ministre, vous avez dit auparavant à quel point vous êtes déterminé à faire preuve de transparence. Quels enjeux reste-t-il à régler entre le Canada et l'Union européenne en ce moment, quels enjeux ne sont toujours pas réglés et empêchent de conclure l'AECG en ce moment? Quels sont ces enjeux?

L'hon. Ed Fast: Monsieur Davies, en ce moment nous parlons d'un accord de principe conclu à Bruxelles en octobre et nous sommes en train de rédiger le texte juridique, qui devrait compter au moins 1 000 pages. Nous parlons uniquement du texte anglais. Bien entendu, il sera traduit dans plusieurs langues, dont notre autre langue officielle...

M. Don Davies: Monsieur le ministre, puis-je apporter une clarification? Je crois comprendre qu'il y a encore des enjeux très importants qui ne sont pas réglés. Il ne s'agit pas uniquement du texte puisque certains contingents concernant le boeuf et le porc, et que certaines règles d'origine continuent de faire l'objet de discussions. Ai-je raison ou dites-vous que tout a été conclu et que vous êtes en train de rédiger le texte juridique?

Le président: Nous allons laisser le ministre répondre.

M. Don Davies: Merci. Je suis désolé de vous avoir interrompu.

L'hon. Ed Fast: Monsieur Davies, toutes les questions de fond ont été réglées entre le Canada et l'UE. Le travail qu'il nous reste maintenant à faire est de nature technique et vise à transformer l'accord de principe en un texte de 1 000 pages.

Vous êtes un avocat. Vous savez que cela ne se fait pas du jour au lendemain et que cela demande de la précision. On ne tire pas à pile ou face. Vous ne pouvez pas faire ces choses à la hâte. Vous prenez le temps de le faire correctement de façon à ce qu'il reflète l'accord que vous avez conclu. Nous avons conclu un accord en octobre. Les questions de fond ont toutes été réglées. Nous essayons maintenant d'en faire un texte juridique qui reflète la réalité de cet accord.

Le président: Très bien.

Monsieur Hoback, s'il vous plaît.

J'entends la sonnerie. Nous allons donc terminer dans quelques minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur le ministre, d'être parmi nous.

Monsieur le ministre, je tiens à vous féliciter. Votre enthousiasme et votre passion pour votre travail font plaisir à voir. Cela démontre vraiment à quel point vous vous investissez dans le travail que vous faites, et c'est ce que j'entends du milieu des affaires et des gens qui ont collaboré avec vous. Je tiens donc à vous féliciter pour cela et j'espère que vous continuerez, car vous faites un excellent travail.

Je pense qu'il est heureux que notre comité ait pu se rendre au Pérou — pas en tant que comité, mais par l'entremise de ParlAmericas — où nous avons visité une mine d'or canadienne et avons vu exactement ce qui se passe sur le terrain. Nous avons appris quels étaient certains enjeux concernant le Pérou de même que certaines des questions liées aux droits de la personne et à la croissance auxquelles ce pays est confronté.

Par contre, ce qui a été malheureux, c'est que notre comité voulait effectuer une étude de l'Alliance Pacifique et voulait se rendre dans les pays membres de l'Alliance du Pacifique. À cause de la partisanerie des députés du NPD à la Chambre, essentiellement ils... Je ne sais pas si c'est à cause de ce qui se passait à la Chambre ou s'ils ne voulaient tout simplement pas voir la vérité en face et savoir ce qui se passait dans des pays comme la Colombie en raison des accords commerciaux, mais de toute évidence nous n'avons pas pu voyager.

Je me demande si vous pourriez nous donner un aperçu de l'Alliance du Pacifique, nous parler de notre interaction précise avec ces pays et de ce que cela signifie pour la région, et nous dire aussi pourquoi nous devons nous impliquer ou, bien sûr, être à tout le moins présents à la table en tant qu'observateurs.

• (1150)

L'hon. Ed Fast: En quelques mots, l'Alliance du Pacifique est un groupe de quatre pays — le Chili, le Pérou, la Colombie et le Mexique — qui a conclu un accord commercial stratégique et une alliance commerciale. Essentiellement, ces pays ont instauré un système de libre-échange entre eux. Nous devons les en féliciter, car le Canada croit en la libéralisation du commerce.

Nous avons appuyé sans réserve ces efforts et le Canada est en réalité un observateur à la table de l'Alliance du Pacifique. Nous interagissons régulièrement avec l'Alliance du Pacifique. Ces pays sont essentiellement nos partenaires les plus fiables d'Amérique Centrale et d'Amérique du Sud de sorte que nous collaborons très étroitement avec eux.

Je voulais parler du Pérou, car ce pays, puisque vous l'avez mentionné, se relève d'un passé difficile. Il y a eu des violations des droits de la personne. Le pays était très pauvre et l'est encore passablement. Le Canada a choisi de s'impliquer. Il y a plusieurs années, le Canada a négocié un accord commercial avec le Pérou. Ce pays a fait énormément de progrès, non seulement sur le plan économique et au niveau des flux commerciaux et de la prospérité accrue de ses citoyens, mais également dans le domaine de la démocratie et du renforcement des capacités sur le plan de la sécurité. En passant, le Canada continue d'être un partenaire stratégique du Pérou dans tous ces domaines.

Je constate par contre que le NPD s'opposait à cet accord commercial. Pourtant, lorsque nous constatons les énormes progrès réalisés depuis l'entrée en vigueur de cet accord, nous avons une preuve supplémentaire que le plan commercial du Canada fonctionne alors que nous nous impliquons auprès de pays comme le Pérou.

Je sais que le ministre Davies, ou...

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Des voix: Oh, oh!

Une voix: Nous avons tous droit à une erreur, monsieur le ministre.

L'hon. Ed Fast: Oui.

Je sais que M. Davies s'est rendu au Pérou récemment et je suis convaincu qu'il en est revenu avec des impressions favorables. Encore une fois, cela nous indique que lorsque nous faisons les choses de la bonne façon et que nous nous assurons que nos échanges commerciaux constituent un véritable partenariat, que nous mettons en valeur notre partenaire commercial et que nous l'aidons à améliorer ses résultats économiques, ses résultats démocratiques et ses résultats en matière des droits de la personne, tout le monde y gagne. Le Pérou n'en est qu'un exemple. Je pourrais mentionner bien d'autres pays.

M. Randy Hoback: N'est-ce pas dans cet état d'esprit que vous négociez tous les accords commerciaux? Ce n'est pas uniquement une question d'affaires. En réalité, vous améliorez la qualité de vie de chacun des citoyens de ces pays. Ai-je raison?

L'hon. Ed Fast: Tout à fait.

M. Randy Hoback: Prenons la Colombie et tout ce qui s'y passe. Je pense que ce pays est un autre exemple d'un accord commercial que nous avons conclu et de la croissance qui s'en est suivie pour la classe moyenne. Les résultats sont éloquentes et très impressionnants.

Pourriez-vous nous dire quelques mots sur la façon dont nous nous impliquons et sur comment nous amenons des entreprises canadiennes à examiner ces marchés de près et de s'impliquer.

L'hon. Ed Fast: C'est le défi dont j'ai parlé plus tôt dans mes observations.

Nous visons vraiment les petites et moyennes entreprises canadiennes parce que les grosses entreprises savent ce qu'il faut faire. Elles ont les ressources pour le faire. Ce sont nos PME qui éprouvent vraiment de la difficulté à pénétrer ces marchés parce qu'elles sont sensibles aux risques et qu'elles sont très prudentes. Elles ne sont pas au courant des outils que le gouvernement met à leur disposition.

En tant que ministre du Commerce, plus particulièrement pour ce qui est du plan d'action sur les marchés mondiaux, mon rôle, en réalité, est de promouvoir ces outils et de faire participer de façon plus constante nos PME de tout le pays. Je ne peux le faire seul. Nous, qui sommes présents ici, ne pouvons pas le faire seuls.

Nous devons travailler ensemble avec tous les organismes clés, les associations sectorielles au Canada, les associations comptables, pour nous assurer de bien communiquer l'information dont les PME ont besoin pour faire des choix éclairés alors qu'elles commencent à examiner la multitude de perspectives d'exportation un peu partout dans le monde.

Le président: Merci beaucoup, madame Bincoletto.

Merci d'être venu, monsieur le ministre, et merci beaucoup du temps que vous nous avez consacré.

Voilà qui met un terme à notre séance. Nous nous rendons de ce pas à la Chambre. Pour la gouverne des membres du comité, nous nous revoyons mardi.

La séance est levée.

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.

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.

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