



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 088 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 8 novembre 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 8 novembre 2017

• (1535)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bon après-midi à tout le monde. Bienvenue à notre réunion du mercredi.

Nous en sommes à notre troisième et dernière réunion consacrée à une très importante étude, qui devient très intéressante, sur le multiculturalisme et le commerce international. Nous avons beaucoup appris au cours des dernières séances du Comité.

La délégation portugaise arrivera dans quelques instants. Par vidéoconférence depuis notre merveilleuse ville de Toronto, nous entendrons, de la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce, M. Beck, président, qui est accompagné d'une délégation.

Mesdames et messieurs, je vous souhaite la bienvenue.

Si c'est votre première comparution devant un comité, nous vous saurions gré de limiter votre intervention à cinq minutes ou moins parce que nous préférons laisser le plus de temps possible pour la discussion entre témoins et députés.

Sans plus tarder, je vous cède maintenant la parole pour cinq minutes.

M. Thomas Beck (président et chef de la direction, La Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce inc.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de parler au Comité de la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce ainsi que de ses services et projets.

Je dirai très rapidement, pour votre gouverne, que nous appartenons au réseau mondial des Chambres de commerce allemandes à l'étranger. Nous avons 130 bureaux dans plus de 90 pays. Les activités ont une valeur d'environ 200 millions d'euros. Nous recevons aussi une subvention de 40 millions d'euros du ministère fédéral de l'Économie.

L'Allemagne a trois organismes officiels qui ont des activités dans le monde. Il y a la représentation politique assurée par les ambassades et les consulats, la représentation culturelle dont se charge l'Institut Goethe et la représentation industrielle et commerciale, qui est confiée aux Chambres de commerce allemandes à l'étranger. Nous faisons partie de ce réseau, qui est comparable à celui des délégués commerciaux d'autres pays comme l'Angleterre et la France.

Notre siège social est l'Association des Chambres allemandes de l'industrie et du commerce à Berlin. Nous avons des relations étroites avec 80 chambres allemandes de l'industrie et du commerce. Comme l'adhésion est obligatoire en Allemagne, nous avons ainsi des liens

avec la plupart des sociétés allemandes par l'entremise des chambres de commerce.

Nous remplissons essentiellement de trois fonctions. La première est la représentation officielle des secteurs allemands de l'industrie et du commerce. Nous sommes une association mutuelle regroupant des entreprises canadiennes et allemandes. Nous offrons aux sociétés des deux pays des services consultatifs et des services de réalisation de projets. Je reviendrai sur ce point un peu plus tard.

Au Canada, notre chambre a été fondée en 1968 à Montréal, ce qui signifie que nous aurons 50 ans l'année prochaine. Nous sommes une chambre de commerce allemande officiellement reconnue au Canada. Nous sommes en effet « officiellement reconnus » par le ministère fédéral allemand de l'Économie. Aux fins du droit fédéral canadien, nous sommes un organisme privé à but non lucratif. En 1985, nous avons déménagé à Toronto où se trouve maintenant notre siège social.

Notre conseil d'administration se compose de représentants de sociétés canadiennes et allemandes bien connues, comme Siemens, BMW, Mercedes et d'autres. Nous avons 25 employés et un budget d'un peu plus de 4 millions de dollars canadiens. Nous tirons le plus gros de nos revenus de la vente de services à des sociétés allemandes et canadiennes qui veulent s'établir respectivement au Canada et en Allemagne, de la réalisation de projets pour le compte du gouvernement fédéral allemand, des cotisations versées par nos membres, de l'organisation de diverses manifestations et d'une subvention d'environ 20 % de notre budget annuel que nous recevons du gouvernement allemand.

Pour vous donner une idée de ce que nous faisons, je vous dirai que nous offrons des services consultatifs, notamment à des sociétés allemandes qui veulent s'établir sur le marché canadien. Nous faisons de la recherche de partenaires d'affaires et des analyses de marché et organisons la participation à des salons professionnels. Nous renseignons nos membres sur les règlements régissant les importations, les droits de douane et la certification de produits. De plus — et ce service a pris beaucoup d'importance —, nous aidons les sociétés allemandes à s'établir au Canada grâce à nos services de soutien des entreprises. Nous offrons, au Canada, des services de tenue de livres et de paie, des services de recrutement et de ressources humaines ainsi que des services de visas et d'immigration pour les sociétés allemandes qui souhaitent faire venir des employés dans le pays. Nous nous occupons de la constitution de sociétés au Canada, de la création de bureaux virtuels et du soutien administratif dont ces sociétés ont besoin. Ces activités comptent maintenant parmi les plus importantes que nous ayons au Canada. Nous prenons également en charge des sociétés d'autres pays d'Europe, comme la Suisse, l'Autriche et la Suède, je crois, mais leur nombre n'est pas très élevé.

Nous organisons en outre la participation de sociétés canadiennes à des salons professionnels. Par exemple, nous représentons le salon MEDICA de Düsseldorf. À l'heure actuelle, plus de 70 sociétés canadiennes sont en train d'envoyer des représentants à Düsseldorf pour participer à MEDICA. C'est l'une des plus fortes participations de sociétés canadiennes à des salons professionnels allemands. En mars, nous aurons ProWein, salon auquel devraient participer près de 40 sociétés canadiennes qui souhaitent faire connaître leurs vins en Allemagne.

Nous réalisons beaucoup de projets pour le compte du gouvernement allemand dans les domaines de l'énergie éolienne, de l'énergie solaire, des réseaux intelligents et des séminaires sur le stockage. Nous avons un stand au congrès de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs à Toronto.

Nous travaillons aussi pour l'industrie alimentaire. Nous aidons en outre Germany Trade and Invest, organe fédéral officiel de l'investissement en Allemagne, à trouver des sociétés canadiennes qui s'intéressent au commerce en Allemagne.

Nous n'avons pas nous-mêmes des activités d'investissement, mais nous collaborons étroitement avec l'ambassade du Canada à Berlin lorsque des sociétés allemandes veulent s'établir au Canada. Nous travaillons aussi avec Germany Trade and Invest lorsque des sociétés canadiennes veulent s'établir en Allemagne. Nous avons quelque 350 entreprises membres comprenant essentiellement des sociétés allemandes et canadiennes du Canada. Nous avons parmi nos membres quelques chambres allemandes de l'industrie du commerce qui ont des activités un peu partout au Canada. Nous offrons nos services dans tout le pays, et pas seulement à Toronto ou en Ontario. Nous sommes actifs en Colombie-Britannique, en Alberta, au Nouveau-Brunswick et dans toutes les autres provinces où des sociétés allemandes sont présentes.

Le président: Je vous remercie.

M. Thomas Beck: Je voudrais enfin ajouter que nous avons depuis 2012 un centre de compétences en mines et minéraux qui aide le gouvernement allemand à prendre contact avec des entreprises canadiennes de ce domaine.

Merci beaucoup.

• (1540)

Le président: Je vous remercie, monsieur. Votre organisation a un réseau et des services vraiment impressionnants qui favorisent les relations d'affaires entre le Canada et l'Allemagne.

Nous souhaitons la bienvenue à la délégation portugaise, qui est composée de M. Correia, Mme Jorge, and M. Pereira.

Comme vous le savez, c'est notre troisième et dernière réunion consacrée au multiculturalisme et au commerce, sujet qui a été proposé par M. Fonseca. Nous en sommes très heureux, car nous avons pu recueillir énormément de renseignements très utiles.

La parole est à vous.

Mme Michelle Jorge (présidente, Federation of Portuguese Canadian Business & Professionals): Je vous remercie de nous avoir donné cette occasion aujourd'hui. C'est un honneur pour nous de comparaître devant le Comité.

J'aimerais vous parler un peu de la Federation of Portuguese Canadian Business & Professionals. Notre fédération a été créée le 7 décembre 1981. C'est aussi la date de mon anniversaire, mais je ne vous dirai pas si je suis née avant ou après 1981. Nous sommes une organisation à but non lucratif dirigée par des bénévoles. Nos

membres comprennent des entreprises et des professionnels portugais qui ont des activités un peu partout au Canada.

Nous avons réalisé de nombreux projets de concert avec différentes communautés. Nous nous intéressons beaucoup au développement et à l'avancement de l'enseignement supérieur dans notre communauté. C'est l'un des domaines dans lesquels nous faisons le plus d'efforts. Nous organisons différentes activités de mise en réseau tout le long de l'année. Nous avons aussi un gala annuel au cours duquel nous attribuons des bourses d'études financées par des entreprises tant canadiennes que portugaises.

Matthew Correia et moi avons récemment effectué une visite aux Açores, au cours de laquelle nous avons réussi à obtenir une bourse de l'Université des Açores. Depuis un certain nombre d'années, nous obtenons aussi des bourses de la Nouvelle Université de Lisbonne. Nous appuyons et encourageons l'excellence universitaire par tous les moyens possibles.

Nous organisons un certain nombre d'activités liées à la jeunesse. M. Correia a été le premier président du comité consultatif des étudiants, qui a été établi l'année dernière. Nous avons lancé une série de rencontres de mise en réseau dans le but de mettre les étudiants en contact avec des membres de notre communauté et d'autres communautés.

Nous avons quelque 250 membres parmi les plus de 500 entreprises de la communauté luso-canadienne. Depuis sa création, notre fédération a toujours formé des partenariats avec différentes organisations. Nous sommes membres de l'Alliance des entreprises du Grand Toronto, fondée en 2008. L'Alliance compte parmi ses membres la Chambre de commerce italienne de l'Ontario, l'Association des entreprises chinoises de Toronto, la Chambre de commerce Indo-Canada et, bien sûr, notre fédération. L'année dernière, nous avons également commencé à établir des liens avec la Chambre de commerce britannique et les chambres de commerce de différents pays latino-américains. Nous avons organisé une rencontre dans ce contexte, et envisageons d'en organiser une autre afin d'étendre nos occasions de mise en réseau et le soutien que nous accordons aux professionnels et aux entreprises de notre communauté et d'ailleurs.

En ce qui concerne notre programme de bourses, nous avons réussi, depuis cette année, à porter à 40 le nombre des bourses que nous avons attribuées à notre gala. Nous espérons que vous pourrez assister à notre prochain gala, le 24 mars. Grâce à la générosité des entreprises de notre communauté, nous avons fait des dons totalisant plus de 1 million de dollars.

L'année dernière, nous avons déployé beaucoup d'efforts pour développer et améliorer nos occasions de mise en réseau à l'échelle internationale. Nous avons ainsi invité au Canada le groupe NERSANT de Santarém, au Portugal. Nous avons signé avec le groupe un protocole afin d'être en mesure de l'aider à intensifier ses efforts de développement des entreprises au Canada. Le groupe est disposé à accorder le même soutien à nos membres au Portugal. De plus, nous avons reçu la visite d'un groupe venant d'Aveiro dans le même but. Nous sommes en pourparlers en vue de la signature d'un protocole avec ce groupe aussi.

M. Correia et moi avons récemment eu des entretiens avec des représentants de la SDEA, société de développement des entreprises des Açores. Nous avons pris de nombreuses mesures, surtout ces derniers temps, pour multiplier les occasions de développement commercial.

J'avais l'intention d'inviter un de nos membres qui dirige une entreprise faisant du commerce international à m'accompagner, mais cela n'a malheureusement pas été possible. Je dirige moi-même une entreprise, mais je suis avocate, et notre société ne s'occupe pas de commerce international.

Je comptais également vous présenter quelques suggestions. J'ai noté, en consultant l'AECG, que les nouvelles règles faciliteront considérablement les choses pour certains professionnels au chapitre de l'agrément. Je crois que c'est un énorme pas dans la bonne direction, mais d'autres progrès sont nécessaires à cet égard. En me basant sur ma propre expérience, je peux dire que l'éducation en Europe est d'un calibre extraordinaire. Je le sais personnellement parce que j'ai moi-même étudié en Europe pendant quelques années.

• (1545)

Je suis également revenue en Europe à l'âge adulte pour étudier le droit pendant un an. Les programmes européens sont d'une qualité exceptionnelle.

En ce qui concerne les exportations à l'Europe, j'ai noté...

Le président: Pourriez-vous conclure, s'il vous plaît?

Mme Michelle Jorge: En ce qui concerne l'exportation de produits au Portugal, j'ai noté que nous importons beaucoup plus que nous n'exportons. Le sirop d'érable pourrait constituer un produit intéressant à exporter. J'ai parlé ce matin au secrétaire régional des Açores. Il a rapporté chez lui six bouteilles de sirop qu'il aime énormément. Le sirop d'érable est très prisé au Portugal. Il m'a dit qu'il aimait beaucoup en prendre sur ses crêpes. C'est un débouché possible.

Je crois aussi que le Canada a de très bonnes chances de vendre du bois d'oeuvre au Portugal, où on commence à construire des maisons à charpente de bois. Ce n'était pas le cas auparavant, mais c'est la nouvelle mode au Portugal. Je crois qu'il y a d'énormes occasions pour le Canada dans ce domaine.

Compte tenu du fait que le Portugal n'importe plus du Brésil la plus grande part du boeuf qu'il consomme, c'est un autre domaine dans lequel le Canada peut trouver des débouchés.

J'ai accaparé tout le temps de parole. Il ne reste plus rien pour M. Correia. Je m'excuse.

Le président: Je vous remercie. Votre temps de parole est écoulé, mais M. Correia aura l'occasion d'intervenir en réponse aux questions des députés.

Nous allons commencer par les conservateurs. Monsieur Colin Carrie, vous avez cinq minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je remercie les témoins de leur présence au Comité. Je vais peut-être commencer par le groupe portugais.

À Oshawa, nous avons une communauté portugaise assez importante. Ses membres participent toujours à notre Semaine Fiesta, où je vous affirme que la danse et la cuisine sont vraiment fantastiques.

Vous avez mentionné l'AECG et les questions d'agrément. Vous avez dit que d'autres progrès sont nécessaires. Je me demande si nous pouvons approfondir ce point. M. Pereira aussi pourrait nous parler des étudiants et de la situation des visas pour ceux qui voyagent entre les deux pays. Les choses sont-elles assez faciles? Y a-t-il des améliorations à apporter?

Mme Michelle Jorge: Je n'ai personnellement aucune difficulté quand je vais au Portugal. J'y ai étudié le droit pendant un an seulement avant d'aller directement à Osgoode Hall. J'ai cependant

remarqué que d'autres avocats qui ont étudié à l'étranger ont dû attendre assez longtemps avant de pouvoir exercer au Canada. Je sais que le droit figure dans la liste des professions pour lesquelles les démarches devraient être sensiblement plus simples. En imposant de telles exigences, vous retardez leur participation à la population active et la possibilité pour eux de contribuer à la prospérité du marché canadien. Ils ne devraient pas avoir à attendre deux ans pour faire reconnaître leurs titres de compétence.

En fait, nous décourageons beaucoup d'immigrants hautement qualifiés de venir au Canada pour travailler, produire et contribuer à notre économie. Ils sont hautement qualifiés à leur arrivée, mais doivent occuper des emplois très inférieurs à leur niveau. J'ai entendu parler de médecins devenus chauffeurs de taxi. C'est un gaspillage de talent. Que faut-il faire à cet égard? Je pense que les dispositions de l'AECG permettront de réaliser des progrès et d'avancer dans la bonne direction, mais il est probable qu'il faudra examiner la question de près et voir comment étendre l'application de ces dispositions à d'autres professions et d'autres secteurs.

M. Colin Carrie: Monsieur Pereira, vous n'avez pas eu l'occasion de vous adresser au Comité, mais je me demande si vous avez quelque chose à ajouter au sujet des visas des étudiants qui vont et viennent entre les deux pays. Les choses sont-elles difficiles pour le Canada?

M. Lucas Pereira (secrétaire, Federation of Portuguese Canadian Business & Professionals): Je n'ai pas fait beaucoup de recherches au sujet des visas et des voyages entre les deux pays. Je sais que les établissements ont tous quelques très bons programmes d'études à l'étranger, selon leur spécialisation, mais je crois que nous avons besoin d'un plus grand nombre d'options.

Nous devrions établir plus de liens entre les établissements et prévoir des crédits transférables. Je sais qu'il est souvent difficile de faire transférer des crédits d'une université à une autre. Beaucoup d'étudiants ont des difficultés quand ils ont étudié à l'université et obtenu des crédits qui ne sont pas reconnus dans d'autres établissements. Ils possèdent les connaissances voulues, mais elles ne sont pas reconnues. Je crois que nous devrions créer de meilleurs liens entre les universités au chapitre du transfert des crédits.

• (1550)

M. Colin Carrie: D'accord. C'est très bien.

Ma question s'adresse à nos témoins allemands. Dans quelle mesure l'AECG aidera-t-il à organiser les communautés ethnoculturelles du Canada sur le plan du commerce international? Croyez-vous que nous devrions essayer de conclure d'autres accords de libre-échange et, si oui, avec quels pays?

M. Thomas Beck: À notre avis, l'AECG est un jalon. Nous pouvons nous attendre à une intensification des relations du Canada avec l'Allemagne et l'Europe, mais il faudra du temps. La situation n'évoluera pas du jour au lendemain.

D'une façon générale, l'opinion publique allemande est très favorable à l'AECG. Les sociétés ont hâte de venir au Canada. Le seul obstacle se situe dans le domaine des normes techniques. C'est pour cette raison que nous devons agir très bientôt parce que c'est un obstacle très réel. Je vais souvent en Allemagne pour discuter avec les responsables de nos sociétés. Ils me disent qu'il est très coûteux et très lourd pour eux d'adopter les normes techniques canadiennes et que l'inverse est également vrai.

C'est l'une des plus grandes difficultés de l'AECG, qu'il nous faudra régler très bientôt. Je crois que l'AECG peut servir de modèle pour tout autre accord de libre-échange à conclure. Le Canada a accès à 500 millions de consommateurs. Même en excluant le Royaume-Uni, il reste quand même entre 420 et 430 millions de consommateurs. Toutefois, nous n'avons pas jusqu'ici beaucoup de sociétés canadiennes en Europe. Il incombe donc à notre Service des délégués commerciaux d'aider les entreprises canadiennes à s'établir en Allemagne, en France, au Portugal et dans d'autres pays européens. Cela prendra du temps. À notre connaissance, 80 % des exportations de l'Ontario vont aux États-Unis. Il faudra que ces chiffres changent un peu. Nous espérons que ce sera le cas et que nous verrons davantage de marchandises et de produits techniques canadiens en Europe. Les produits canadiens ont de bonnes chances d'être bien accueillis sur le marché européen, mais il faudra faire quelques efforts à cette fin.

Nous essayons aussi d'aider les sociétés canadiennes à participer aux salons professionnels. Ainsi, nous avons des groupes qui doivent se rendre à Hambourg pour un salon sur l'énergie éolienne. L'année prochaine, nous devons emmener un groupe à Hambourg à l'occasion de la foire commerciale de l'énergie éolienne. Il faut faire des efforts pour inciter les entreprises canadiennes à aller en Europe et les entreprises européennes à venir au Canada.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer au côté libéral.

Monsieur Fonseca, vous avez cinq minutes.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Madame Jorge et monsieur Beck, je vous remercie, ainsi que les membres de vos groupes, de votre présence au Comité aujourd'hui. Nous sommes très heureux de connaître votre point de vue sur l'AECG. L'accord a nécessité de longues négociations. Il a fallu 10 ans de travail au Canada et, j'en suis sûr, en Europe pour être sur la même longueur d'onde. Maintenant, c'est une occasion aussi bien pour la communauté européenne que pour le Canada.

Madame Jorge, vous avez parlé d'un certain nombre de produits, comme le sirop d'érable et le bois d'oeuvre, et vous avez également mentionné le boeuf. À votre avis, comment devrions-nous développer ces débouchés? Convient-il d'organiser des missions commerciales au Portugal pour présenter nos produits et familiariser les Portugais avec ce que nous avons à offrir? Faudrait-il plutôt inviter des Portugais à venir au Canada, comme dans le cas des délégations que vous avez invitées, pour explorer notre marché?

Mme Michelle Jorge: Je crois qu'il faut un peu des deux. J'ai très récemment parlé de cette question au secrétaire régional des Açores. Il m'a dit que le secrétaire régional au commerce serait disposé à venir au Canada faire exactement ce que vous venez de dire. Je pense que cela est très important. Je le dis en me basant sur mon expérience personnelle. M. Correia et moi avons visité les Açores cet été à titre de représentants de notre organisation. Nous avons pu réaliser tellement plus que nous ne l'aurions fait autrement parce que nous avions des entretiens personnels avec les gens. Les rencontres en personne ont une valeur, un avantage qu'aucune autre forme de contact ne peut égaler. Nous devons acquérir les connaissances de base et comprendre la culture. On ne peut le faire qu'en allant sur place et en formant de vrais partenariats avec les organisations et les sociétés locales.

• (1555)

M. Peter Fonseca: Je vous remercie.

Monsieur Beck, vous représentez une organisation qui a atteint sa pleine maturité. Vous avez 25 employés et suffisamment de ressources pour être en mesure de développer le marché allemand. Recourez-vous aux services de CanExport ou aux bureaux des délégués commerciaux? Utilisez-vous les ressources que met à votre disposition le gouvernement du Canada?

M. Thomas Beck: Absolument. Nous collaborons étroitement, par exemple, avec l'ambassade du Canada à Berlin pour ce qui est des investissements au Canada. Nous croyons que les sociétés canadiennes auraient intérêt à participer aux foires commerciales allemandes. À Munich et Düsseldorf, nous avons quelques-uns des meilleurs et des plus grands salons professionnels du monde. Dans le cas de MEDICA et d'autres que j'ai mentionnés, il y a déjà 70 entreprises canadiennes qui participent. Nous avons de très importantes délégations commerciales venant d'Ottawa. Plus d'une centaine de sociétés canadiennes envisagent d'aller à Munich fin janvier. Nous espérons que la première ministre provinciale sera également présente. C'est aussi une excellente occasion d'entrer en contact avec des sociétés allemandes, mais les entreprises peuvent venir nous voir séparément pour nous demander de l'aide. Nous pouvons établir des contacts entre des sociétés allemandes et des chambres allemandes de l'industrie et du commerce et d'autres organisations. Toutefois, je répète encore que le plus avantageux consiste à participer aux foires commerciales, à faire partie de délégations commerciales, etc. Comme ma collègue du Portugal l'a dit, les sociétés canadiennes doivent se familiariser avec le marché européen, qui est un marché continental. Il y a d'énormes occasions à saisir, mais il faut comprendre le marché et savoir comment y naviguer.

M. Peter Fonseca: Que signifie pour ces entreprises le fait que 98 % de leurs produits et services seront exemptés de droits de douane? Qu'est-ce que cela représente pour elles sur le plan économique? Dans quelle mesure ces réductions stimuleront-elles le commerce?

M. Thomas Beck: Je crois que les droits de douane n'auront pas d'effets sensibles car, depuis mars 2015, les machines et d'autres biens sont exemptés. Pour la plupart des sociétés allemandes qui ont des activités au Canada, les réductions ne joueront pas un très grand rôle. Ce sont les normes techniques qui auront le plus d'influence. Nous avons d'une part les normes CE et, de l'autre, les normes CSA. Il sera essentiel d'en arriver à une reconnaissance mutuelle des normes techniques. Dans le cas d'un exportateur canadien de boeuf ou de dispositifs médicaux, par exemple, les droits de douane ne seront pas très importants, mais le plus difficile sera de trouver le bon distributeur en Allemagne et d'adapter les produits au marché allemand ou européen. C'est là que résident les vraies difficultés. Lorsque mes collègues s'occupent de sociétés allemandes souhaitant s'établir au Canada, leur plus grand problème est lié au système juridique canadien. Les entreprises ne sont pas au courant de la situation fiscale, des démarches à faire pour établir une société, des mesures à prendre au niveau fiscal et juridique, etc. C'est la raison pour laquelle nous offrons nos services. Nous pouvons tout mettre à leur disposition en allemand. Leurs représentants arrivent chez nous à 9 heures du matin et repartent à 13 heures après avoir fondé une société au Canada. Ils sont heureux de savoir que nous nous occupons de tout. C'est de cela qu'ils ont besoin, et c'est cela que nous avons réussi à faire avec beaucoup de succès au cours des deux dernières années. Nous avons une trentaine de clients. Ce sont des sociétés allemandes de taille moyenne, des entreprises de haute technologie que nous prenons en charge. Elles peuvent nous appeler sans frais n'importe quand.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer au NPD. Le député de Vancouver Kingsway a la parole pour cinq minutes.

Monsieur Davis, je vous souhaite la bienvenue à notre fascinant comité.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président. Je remercie également les témoins de leur présence.

Monsieur Beck, c'est à vous que je poserai ma première question. L'AECG étant encore à ses premiers balbutiements, quels sont, à votre avis, les débouchés les plus prometteurs pour les sociétés canadiennes en Allemagne?

M. Thomas Beck: Je pense encore que la technologie médicale, par exemple, présente de très bonnes perspectives. L'ensemble du secteur des produits alimentaires, et peut-être aussi le secteur vinicole dans une certaine mesure, ne sont pas vraiment exploités. J'ai parlé à beaucoup de grands producteurs canadiens d'aliments qui n'exportent pas encore à l'Europe. Il y a aussi des possibilités dans le domaine des équipements, notamment dans le cas des sociétés de produits électriques et électroniques, de machines et de matériel médical. Ce sont les secteurs dans lesquels je crois que les sociétés canadiennes ont le plus de chances de réussir. Les produits alimentaires pourraient aussi figurer dans la liste, mais c'est un secteur difficile en Europe, comme nous le savons. Il n'est pas facile de pénétrer ce marché, et cela peut être coûteux. Les sociétés canadiennes du secteur médical ont beaucoup de succès, de même que les entreprises du domaine des transports. Nous avons Bombardier qui a 8 000 employés à Berlin. C'est strictement du point de vue allemand.

• (1600)

M. Don Davies: Je vous remercie.

Madame Jorge, ma mère aussi est née un 7 décembre, et je ne vous dirai pas non plus l'année de sa naissance.

J'ai parlé d'explorer le rôle des PME. Je dirais qu'environ 90 % des activités commerciales canadiennes passent par les petites et moyennes entreprises. Nous savons aussi que bien peu d'entre elles sont en mesure de faire du commerce à l'échelle internationale. Avez-vous des conseils ou des suggestions sur les mesures que nous pouvons prendre pour aider les PME du Canada à mieux tirer parti des perspectives commerciales qui s'offrent au Portugal?

Mme Michelle Jorge: Comme l'a mentionné M. Fonseca, il faudrait recourir aux missions commerciales et aux occasions de mise en réseau que créent les conférences et les échanges de visites entre les deux pays. En fonction de l'expérience que nous avons acquise à Lisbonne, je peux vous affirmer que le gouvernement portugais est très disposé à intensifier les contacts avec le Canada. Pour déclencher le processus, il s'agit simplement de multiplier les rencontres en personne et les échanges de visites. Si vous pouvez le faire, je crois que nous constaterons d'importants progrès dans les années à venir.

M. Don Davies: Nous envisageons souvent les occasions d'affaires dans une optique purement commerciale, mais vous avez mentionné la nécessité de comprendre la culture. La connaissance de la langue est un élément très important à cet égard.

Croyez-vous que les gouvernements du Canada ont un rôle à jouer pour augmenter les connaissances linguistiques des Canadiens afin de tirer le meilleur parti possible des perspectives qu'ouvrira l'AECG?

Mme Michelle Jorge: Absolument. À mon humble avis, le fait de connaître plus de langues entraîne une meilleure compréhension du monde. Toutefois, même si j'aimerais bien, compte tenu de mon patrimoine, que le portugais soit parlé dans le monde entier, je dois admettre que la plupart des gens avec qui vous auriez à traiter connaissent déjà l'anglais. Au Portugal, les enfants commencent à apprendre l'anglais à partir de la 5e année. La communication, et surtout la capacité de parler...

M. Don Davies: Ce n'est donc pas un problème au Portugal.

Monsieur Beck, vous avez mentionné la technologie environnementale. Nous entendons souvent parler des milliards de dollars à gagner dans un monde qui s'oriente vers un avenir énergétique plus durable. Je sais que l'Allemagne compte parmi les chefs de file mondiaux dans beaucoup de domaines technologiques. Croyez-vous que les entreprises canadiennes peuvent trouver des débouchés ou intensifier le commerce dans le secteur des technologies environnementales?

M. Thomas Beck: Absolument. Encore une fois, nous sommes en train de préparer la participation au salon de l'énergie éolienne de Hambourg, qui est le plus important organisé en Allemagne. Nous nous attendons à ce que 20 à 30 sociétés canadiennes y exposent leurs produits et leurs technologies.

Je crois que nous avons un très fort partenariat canado-allemand et une importante coopération dans de nombreux domaines. Nous accueillons chaque année entre cinq et sept délégations commerciales allemandes de différents domaines, comme l'énergie solaire, l'énergie éolienne, la biomasse, etc. C'est un très bon domaine de coopération entre les deux pays.

Nos gouvernements peuvent en outre coopérer par d'autres moyens. Il y a, par exemple, une collaboration entre les instituts de recherche des deux pays. Il y a déjà tant de coopération et tant d'occasions à saisir. Je crois que nous verrons les résultats très bientôt, aussi bien avec l'Allemagne qu'avec d'autres pays d'Europe, ce qui est vraiment très encourageant. Le Canada a quelque chose à offrir à cet égard. C'est une bonne façon de démarrer en Allemagne, en France, au Portugal ou n'importe où ailleurs.

Le président: Merci, monsieur.

La parole est maintenant aux libéraux. À vous, monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Beck, vous avez dit que les gens qui viennent d'Allemagne ont des difficultés dans le domaine juridique. Ces difficultés existent-elles aussi dans d'autres domaines? De quelle façon l'AECG peut-il réduire ces entraves au commerce avec le Canada?

•(1605)

M. Thomas Beck: J'ai déjà mentionné les normes techniques, qui causeront des difficultés pendant un certain temps, je crois. Il y a aussi des problèmes juridiques et fiscaux. Ce sont des domaines que les Européens ne comprennent pas bien. Par exemple, les Allemands ont un régime juridique très différent de celui du Canada, qui ressemble davantage au régime britannique. De plus, les Européens qui viennent au Canada ont de la difficulté à comprendre la mentalité du monde des affaires. Le Canada, en outre, est un grand pays. Où commencer? Est-ce à Toronto ou à Montréal qu'il faut chercher des partenaires? Il leur faut un certain temps pour trouver les bonnes ressources ou pour comprendre le système d'immigration. Nous avons un spécialiste de ce domaine. Nous pouvons offrir des services consultatifs à nos sociétés, qui en sont très satisfaites. À mon avis, ce sont les difficultés les plus importantes que connaissent les entreprises.

Elles savent qu'elles peuvent trouver au Canada des partenaires à qui elles peuvent vendre leurs produits. Cet aspect ne pose pas de difficultés. Par contre, elles doivent modifier leurs produits pour qu'ils correspondent aux normes canadiennes, ce qui exige beaucoup de travail. Bref, ce sont les questions juridiques et fiscales et les problèmes d'immigration qui leur causent le plus de tracas.

M. Sukh Dhaliwal: Je vous remercie.

Madame Jorge, les Portugais ont de tout temps pratiqué le libre-échange. Quand j'allais à l'école en Inde, les professeurs nous parlaient de Vasco de Gama qui était venu en Inde pour faire du commerce.

Vous avez parlé d'une difficulté que vous n'avez pas eue, mais que d'autres ont dû affronter. Je suis moi-même arrivé au Canada avec un diplôme d'ingénieur. Il a fallu que j'aille à l'université pour me perfectionner. Mes deux filles ont fait des études de médecine en Europe. Lorsqu'elles sont rentrées au Canada, elles ont eu des problèmes. Par contre, pas de problèmes aux États-Unis. Les meilleures universités américaines les ont fort bien accueillies. Ensuite, toutes les universités canadiennes voulaient les reprendre et leur offraient des bourses.

Qu'est-ce que le gouvernement peut faire pour améliorer la situation? Pour moi, tout dépend des organisations professionnelles. Comment le gouvernement peut-il intervenir pour atténuer les problèmes que connaissent ceux qui ont fait leurs études à l'étranger?

Mme Michelle Jorge: Les changements apportés par l'AECG s'appliquent en particulier aux ingénieurs, aux architectes et aussi aux comptables et aux avocats, je crois. Vous pourriez étendre les règles à d'autres professions ou adopter des règles similaires.

C'est une chose dont il faudra discuter à l'avenir avec les universités et les autres établissements d'enseignement. Je crois qu'en étendant les règles établies pour ces professions particulières, on pourrait améliorer la situation.

M. Sukh Dhaliwal: Le problème, c'est que les associations professionnelles interdisent l'exercice de la profession à ceux qui n'en font pas partie, qu'il s'agisse d'architectes, d'ingénieurs ou de comptables. Voilà où réside le problème.

Avez-vous des recommandations particulières à présenter au gouvernement?

Mme Michelle Jorge: Je crois qu'il faut engager un dialogue avec les associations professionnelles pour leur faire comprendre que leurs restrictions coûtent cher à l'économie lorsqu'elles retardent l'entrée de ces gens dans la population active à un niveau qui correspond mieux à leurs études.

Si nous pouvons leur prouver la supériorité de l'enseignement donné dans d'autres pays en établissant la compétence de ceux qui viennent au Canada, nous arriverons à un moment donné à avancer dans ce domaine. Les associations seront peut-être alors plus susceptibles de se laisser convaincre.

Le président: Je vous remercie.

Cela met fin à notre premier tour de questions. Nous abordons maintenant le second tour.

Nous allons commencer du côté libéral.

Madame Lapointe, la parole est à vous.

•(1610)

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous; c'est très intéressant. Je suis contente que des représentants des communautés portugaises et allemandes soient ici. Près de ma circonscription, il y a une communauté de milliers de Portugais qui viennent des Açores; ils sont ici depuis plus de 50 ans. Je salue également la communauté des gens d'affaires allemands.

Monsieur Beck, vous avez dit qu'il est difficile de trouver les meilleurs partenariats d'affaires et de faire le meilleur jumelage possible des entreprises canadiennes et allemandes.

Avez-vous des suggestions à cet égard?

[Traduction]

M. Thomas Beck: Comme je l'ai dit, des délégations commerciales viennent au Canada. Nous avons de bons employés qui travaillent constamment pour jumeler des entreprises allemandes et canadiennes. Nous avons créé à cette fin une base de données comprenant une cinquantaine de candidats canadiens possibles. Nous les appelons et leur demandons s'ils seraient intéressés à entrer en contact avec une société allemande donnée. À la fin de ce processus, nous aurons entre trois et cinq entreprises canadiennes intéressées. Nous annonçons alors à nos hôtes allemands qu'ils auront à rendre visite à d'éventuels partenaires canadiens. Il y a ensuite des discussions entre les deux parties. Si nos hôtes ont des difficultés à cause de la langue, nous les accompagnons et leur donnons l'aide nécessaire. Cela marche très bien.

Nous les emmenons aussi visiter des salons professionnels canadiens ou allemands où ils peuvent rencontrer beaucoup de gens dans une très courte période. Cela marche bien aussi. Cette approche directe consistant à faire une recherche dans notre répertoire de sociétés canadiennes, à appeler les entreprises retenues, à faire un tri, puis à organiser une rencontre entre les deux parties donne de bons résultats. Depuis quelques années, nous avons fait entre 100 et 150 jumelages de ce genre.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Comme vous le savez peut-être, ma circonscription est située au nord de Montréal. Plusieurs entreprises sont établies dans les environs, notamment Bell Helicopter, les fabricants des avions C Series de Bombardier, L-3 MAS et Nova Bus. Il y a un bon nombre d'entreprises du domaine des transports.

Vous parliez plus tôt de Toronto et de Montréal, mais si vous cherchez un endroit où établir certaines de vos entreprises, vous pourrez envisager de venir chez nous. Humblement et sans manquer de respect envers mes collègues, je vous invite à considérer ma circonscription.

[Traduction]

M. Thomas Beck: Très volontiers.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Nous disposons de main-d'oeuvre compétente.

[Traduction]

M. Thomas Beck: Nous allons à Montréal une fois par mois. Nous faisons beaucoup d'affaires avec le Québec, l'Alberta, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse, bref, avec toutes les provinces. Nous avons là des projets en cours et des partenaires commerciaux. D'ordinaire, nous travaillons en étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux, les associations, les chambres de commerce, etc. Au fil des ans, nous avons développé avec eux de bonnes relations de confiance.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Ma prochaine question, qui traite des femmes et du commerce international, s'adresse aux deux organisations.

Recourez-vous à des mesures incitatives pour aider les femmes, lorsqu'elles sont dans une petite ou moyenne entreprise, à s'orienter vers le marché?

[Traduction]

M. Thomas Beck: À ma connaissance, nous n'avons pas de programmes particuliers pour encourager les femmes à s'engager dans le domaine du commerce international. En Allemagne, je crois que beaucoup de femmes sont déjà propriétaires d'entreprises. Je suppose donc que le gouvernement fait quelque chose à cet égard.

Je ne sais pas s'il y a des programmes spéciaux, mais lorsque nous avons des visiteurs ici, je dirais qu'un bon tiers sinon la moitié sont des femmes.

[Français]

Mme Linda Lapointe: C'est bon.

[Traduction]

M. Thomas Beck: Si vous venez jeter un coup d'oeil dans nos bureaux, vous verrez que quatre personnes sur cinq sont de sexe féminin.

Des voix: Ah, ah!

M. Thomas Beck: Ne vous faites pas de fausses idées.

Des voix: Ah, ah!

[Français]

Mme Linda Lapointe: Il faudrait que vous nous disiez comment vous avez réussi ce bon coup.

Madame Jorge, nous vous écoutons.

[Traduction]

Mme Michelle Jorge: Je peux vous parler de l'expérience que j'ai acquise en tenant de nombreuses réunions au Portugal. Je dirais que l'égalité des deux sexes est en pratique réalisée dans le pays. Je n'ai pas connaissance de programmes d'encouragement particuliers du gouvernement, mais, dans l'ensemble, je suis sûre que le gouvernement portugais a le plus grand respect pour la vie familiale.

Je sais que le milieu de travail permet beaucoup de souplesse. Les gens ne font pas nécessairement du 9 à 5. La plupart des entreprises ont des horaires flexibles. On peut faire ses heures à différents moments de la journée, ce qui donne autant de chances aux femmes qu'aux hommes de mieux s'organiser.

Par exemple, lorsque les gens se marient, ils obtiennent deux semaines de congé payé. Ils ont aussi une semaine de congé s'ils divorcent...

Des voix: Ah, ah!

Mme Michelle Jorge: ... de sorte qu'on me doit déjà trois semaines...

Des voix: Ah, ah!

• (1615)

Le président: Madame Lapointe, votre temps de parole est largement écoulé, mais c'était une bonne question avec une réponse intéressante.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs.

Monsieur Dreeshen, vous avez cinq minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais aborder un sujet différent. J'aimerais revenir aux questions d'éducation que Mme Jorge a évoquées.

Comme ancien enseignant, je crois que c'est un sujet d'une importance extrême. Bien entendu, il est essentiel de se rendre compte des différences qui existent entre pays. Les échanges d'étudiants de niveau universitaire sont aussi très importants. Vous avez parlé de l'attribution de 40 bourses d'études. Je suis curieux de connaître vos critères. Choisissez-vous les étudiants dans une optique commerciale ou bien vous servez-vous d'autres points de repère?

Mme Michelle Jorge: Je vais laisser Matthew répondre à cette question.

M. Matthew Correia (directeur général, Federation of Portuguese Canadian Business & Professionals): Notre programme de bourses est dirigé par des professeurs d'universités et de collèges et des directeurs d'écoles secondaires. Ils forment un jury totalement indépendant de notre organisation. Toutes les demandes sont présentées par courriel. Nous avons quatre catégories de bourses: niveau secondaire, niveau collégial, premier cycle universitaire et études supérieures.

Nous avons également une bourse pour la Nouvelle Université de Lisbonne, qui est très recherchée. Nous recevons une vingtaine de demandes. Les conditions sont un peu plus rigoureuses, mais tous ceux qui sont revenus après leurs études ont dit qu'ils ont vécu une merveilleuse expérience. La langue est un problème. Beaucoup d'étudiants s'abstiennent de présenter une demande parce qu'ils ne connaissent pas le portugais. Ceux qui vont à Lisbonne suivent un cours et finissent par apprendre la langue.

M. Earl Dreeshen: Les critères sont-ils axés sur les affaires ou bien...

M. Matthew Correia: Ils sont plutôt axés sur la participation communautaire.

M. Earl Dreeshen: D'accord. Je vous remercie.

Quelqu'un a parlé plus tôt de la frustration ressentie par ceux qui arrivent d'autres pays avec des titres de compétence qui ne sont pas reconnus ici. En réalité, la situation est différente d'une province à l'autre. Dans telle province, il faudra satisfaire à telles et telles normes, qui ne seront pas les mêmes si on va dans une autre région du pays. Encore une fois, cela dépend des associations professionnelles et des cours qu'on a suivis. Différents établissements d'enseignement peuvent ne pas reconnaître les diplômes décernés par d'autres. Le fait que les provinces sont responsables de l'éducation et de l'agrément des professionnels est un peu troublant, surtout pour des Européens qui ne s'y attendent pas quand ils vont dans un autre pays.

Pouvons-nous parler des solutions auxquelles les gens pensent dans le cas de cet obstacle particulier? Y a-t-il des groupes et des organisations qui discutent de cette question avec vous? Si oui, obtenez-vous des résultats quelconques? Nous n'avons pas été en mesure de faire beaucoup de progrès à cet égard malgré des années d'efforts.

Qu'en pensez-vous, monsieur Beck?

M. Thomas Beck: Je viens d'un pays où il importe peu que vous veniez de Munich ou de Hambourg. C'est partout la même chose. Si vous êtes ingénieur, vous l'êtes partout dans le pays.

L'Allemagne a un système d'éducation très intéressant. On l'appelle le système dual. Vous en avez peut-être entendu parler. Pendant trois ans, le gouvernement et le secteur privé se partagent l'éducation des travailleurs et des futurs ingénieurs. Cela marche très bien. À la fin des études, les gens sont prêts à travailler aussi bien à Hambourg qu'à Berlin ou à Munich. Comme je l'ai dit, les diplômes décernés sont reconnus partout dans le pays. La situation est totalement différente au Canada, comme vous l'avez dit vous-même, monsieur.

Je sais que Siemens a décidé, il y a deux ans, d'adopter un système à peu près semblable à celui que je viens de mentionner, de concert avec les provinces — l'Ontario, par exemple —, les universités et les collèges ainsi que les syndicats. Les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral ont participé. Ils ont commencé il y a un an et ont formé ainsi de jeunes ingénieurs. C'est un bon début. Nous pouvons apprendre les uns des autres. Le Canada a un bon système, à mon avis. Il forme d'excellents ingénieurs et scientifiques. Toutefois, en considérant ce que font des pays tels que l'Allemagne et en faisant des échanges avec eux, on peut certainement faire des progrès sensibles. Cela fait un peu partie de notre travail — pas beaucoup, mais un peu — de concert avec certains de nos membres tels que Siemens et d'autres.

● (1620)

Le président: Je vous remercie.

C'est maintenant le tour des libéraux.

Monsieur Peterson, la parole est à vous.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Je remercie tous les témoins de leur participation à nos travaux aujourd'hui. J'ai beaucoup appris en écoutant les témoignages.

Je vais commencer par nos amis de la fédération canado-portugaise. Combien d'organisations et de particuliers font partie de votre groupe? Comment deviennent-ils membres de la fédération? Acceptez-vous n'importe qui? Concentrez-vous vos efforts sur un secteur particulier? À quels critères faut-il satisfaire pour adhérer à votre groupe?

Mme Michelle Jorge: D'une façon générale, toute personne ayant des racines luso-canadiennes peut devenir membre. Elle peut donc

être originaire de différents pays du monde. La plupart de nos membres sont des propriétaires d'entreprises ou des professionnels. Nous acceptons aussi des personnes d'origine autre que luso-canadienne, mais à un niveau différent. Cela fait partie de notre culture. Nous sommes très accueillants, et cela influe sur le comportement que nous avons dans notre organisation.

M. Kyle Peterson: Y a-t-il des exportateurs parmi vos membres? Si oui, expédient-ils leurs produits au Portugal ou à d'autres marchés? Les aidez-vous à s'établir sur leurs nouveaux marchés et à faire les démarches administratives nécessaires pour être en mesure d'exporter?

Mme Michelle Jorge: Un certain nombre de nos sociétés membres — comme je l'ai dit, nous avons essayé de faire venir ici quelques-uns de leurs représentants — font de l'exportation. Par exemple, une de nos sociétés réalise des projets de construction au Portugal. Quant à l'aide que nous accordons, nous faisons toujours ce que nous pouvons pour quiconque prend contact avec nous, par exemple, pour être mis en contact avec des sociétés portugaises ou avec le gouvernement. Même si une personne qui n'est pas membre sollicite notre aide, nous sommes toujours disposés à faire notre possible.

L'un de nos principaux objectifs est de favoriser les occasions de mise en réseau. C'est ce que nous faisons. Les partenariats que nous continuons à former avec différentes organisations du pays — membres du gouvernement, organisations ou sociétés ayant des activités internationales — nous aident beaucoup à le faire.

M. Matthew Correia: Si vous permettez que j'intervienne, je dirais que beaucoup de nos membres sont propriétaires de petites entreprises familiales fondées par leurs parents immigrants venus s'établir au Canada. En même temps, nous avons des membres d'origine portugaise qui occupent des emplois importants dans des entreprises de réputation mondiale. Nous avons donc ces deux genres d'entreprises parmi nos membres, sans compter les Canadiens d'origine portugaise qui n'ont pas adhéré à la fédération.

M. Kyle Peterson: Y a-t-il quelque chose que le gouvernement fédéral peut faire, à part les mesures qu'il a déjà prises, pour tirer parti des relations qui existent? Y a-t-il un moyen quelconque d'intensifier le commerce actuel?

Mme Michelle Jorge: Je vais répéter ce que j'ai déjà dit. Nous devons ménager des occasions de rencontre en personne et les améliorer constamment. Nous avons ici l'AICEP portugaise. Je vous prie d'excuser mon ignorance, mais je ne sais pas si le gouvernement du Canada a l'équivalent de l'AICEP au Portugal.

M. Kyle Peterson: S'agit-il de la commission portugaise du tourisme?

M. Matthew Correia: Oui.

Mme Michelle Jorge: Je crois que ce serait une ressource inestimable pour les sociétés canadiennes établies au Portugal. Comme je l'ai dit, tout le monde là-bas est disposé à accorder de l'aide et du soutien et à développer les relations. Tous ceux qui viennent ici s'efforcent par tous les moyens de multiplier les occasions de commerce, de mise en réseau et de tout ce qu'on peut imaginer entre les deux pays. Les gens sont très ouverts et très réceptifs.

M. Matthew Correia: Puis-je ajouter quelque chose?

J'ai une suggestion. Je crois que nous devrions aussi mettre en place une sorte de programme de citoyenneté ou de mise en réseau des entreprises, qui permettrait aux sociétés du Portugal de venir au Canada, de se familiariser avec le pays, d'apprendre à établir une entreprise et de se renseigner sur les exigences juridiques. Je sais que les Allemands l'ont déjà fait part l'entremise de leur organisation — ils sont ici depuis plus longtemps —, mais c'est une chose qu'il faudrait peut-être faire à l'intention des Portugais.

M. Kyle Peterson: Monsieur Beck, j'aimerais vous poser la même question. Y a-t-il quelque chose que nous devrions faire au niveau fédéral pour faciliter le commerce entre nos pays, surtout dans le contexte de l'AECG et des occasions qui se présenteront des deux côtés de l'Atlantique? Y a-t-il quelque chose que nous puissions faire, au-delà de ce qui a déjà été fait, pour mieux tirer parti du bon travail que vous avez fait avec votre organisation?

• (1625)

M. Thomas Beck: Je dirai, encore une fois, que le gouvernement canadien fait déjà beaucoup, à mon avis, pour aider les sociétés à pénétrer d'autres marchés. Je peux cependant vous suggérer d'organiser des colloques ou d'autres genres de rencontres au Canada, peut-être à Toronto, Montréal ou ailleurs, au cours desquelles des experts pourraient renseigner les entreprises sur ce qu'elles peuvent attendre si elles vont en Allemagne, sur les caractéristiques du marché, etc. Il serait également possible de les aider en Allemagne aussi.

En effet, les entreprises canadiennes ont les mêmes difficultés que les sociétés allemandes au Canada. Elles ont besoin de quelqu'un qui puisse leur expliquer le droit commercial allemand, qui est complètement différent du droit commercial canadien. Que faut-il faire pour créer une société? Combien cela coûte-t-il? Quel est l'endroit le plus avantageux? Comment engager du personnel allemand? Quelles sont les dispositions du droit du travail? Voilà le genre de renseignements nécessaires. C'est très difficile autrement.

À mon avis, il serait très utile d'organiser quelque chose à l'ambassade ou aux consulats du Canada en Allemagne. C'est un peu comme ce que nous faisons. Nous croyons que c'est exactement ce dont les sociétés ont besoin. Elles ont déjà une certaine connaissance de leurs marchés et des salons professionnels à fréquenter, mais elles n'en savent pas assez sur les exigences juridiques, la façon d'engager du personnel et les critères à considérer pour déterminer l'endroit le plus avantageux, qu'il s'agisse de Munich ou de Hambourg, par exemple.

Le Canada participe beaucoup aux salons professionnels. Je crois que c'est un bon moyen qui donne d'excellents résultats. Bien sûr, je ne peux parler que de l'Allemagne. Nous avons 70 participants au salon MEDICA, qui commence la semaine prochaine, 35 à ProWein, etc. C'est une très bonne chose. Le Canada devrait poursuivre dans cette voie et en faire même plus pour qu'un plus grand nombre de sociétés participent au salon. C'est toujours un bon point de départ. Il s'agit encore une fois de les aider à pénétrer le marché allemand: que doivent-elles faire pour cela? Je parle des activités d'affaires courantes.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Carrie.

M. Colin Carrie: Monsieur Correia, vous avez mis en évidence quelques points sur lesquels j'aimerais revenir pour explorer les débouchés possibles du Canada au Portugal. Vous avez parlé du sirop d'érable, du bois d'oeuvre et du boeuf. Cela m'a amené à penser aux métiers. Le Canada et le Portugal reconnaissent-ils mutuellement les titres de compétence des gens de métier? De quelle façon cette

reconnaissance se fait-elle au sein de l'Union européenne? Les gens de métier peuvent-ils se déplacer librement entre les différents pays?

M. Matthew Correia: Nous avons constaté que beaucoup d'hommes et de femmes de métier viennent ici du Portugal. Il y en a beaucoup en Alberta.

M. Colin Carrie: Pouvez-vous penser à d'autres secteurs, à part ceux que vous avez mentionnés, qui pourraient trouver des débouchés au Portugal?

Mme Michelle Jorge: Le vin de glace.

M. Colin Carrie: Je crois que le vin de glace se vendrait bien partout.

M. Beck a parlé des difficultés que connaissent les sociétés allemandes qui veulent s'établir au Canada. Dans quelle mesure les lois et les pratiques commerciales du Canada sont-elles différentes de celles du Portugal? Ces différences ont-elles causé des problèmes dont vous ont souvent parlé les gens qui veulent s'établir ici?

Mme Michelle Jorge: Je n'ai pas entendu de plaintes à cet égard de la part de nos membres.

Avez-vous connaissance de plaintes de ce genre, monsieur Correia?

M. Matthew Correia: Non.

Mme Michelle Jorge: C'est peut-être parce que les gens avec qui nous traitons n'ont pas jugé que c'était un grand problème pour eux. Je ne dis pas qu'il n'y a pas de difficultés, mais ce n'est pas un sujet qui m'a été signalé.

M. Colin Carrie: Il n'y a donc pas de problèmes insolubles.

Mme Michelle Jorge: Oui.

M. Matthew Correia: Il est plus facile de créer une entreprise en Europe qu'au Canada. Les lois sont beaucoup plus rigoureuses ici.

Mme Michelle Jorge: Ceux qui créent des entreprises dans les Açores peuvent profiter d'importants avantages. L'Union européenne a des incitatifs extraordinaires sous forme de prêts sans intérêt, d'un rendement garanti sur l'investissement et de remboursement d'une partie du salaire du personnel engagé localement. Les autorités sont prêtes à accorder beaucoup de soutien aux gens d'autres pays qui viennent investir. Je ne crois pas qu'il y ait d'autres restrictions ou beaucoup de difficultés à cet égard.

M. Colin Carrie: Vous dites donc que, pour quelqu'un qui vient du Portugal, il y a au Canada davantage d'obstacles à surmonter.

M. Matthew Correia: Oui.

M. Colin Carrie: Avez-vous des recommandations à formuler pour rationaliser le processus?

M. Matthew Correia: On pourrait envisager une sorte de manuel ou de programme de formation qui renseignerait les gens sur la façon de démarrer une entreprise et sur les démarches à entreprendre. Faut-il aller à Toronto, en Ontario ou dans une autre province pour trouver le bon marché? Le créneau visé est important.

• (1630)

Le président: Je vous remercie.

Il nous reste quelques minutes.

Monsieur Davies, voulez-vous poser une question?

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Monsieur Beck, vous avez dit que les droits de douane ne constituent plus un problème important parce qu'ils étaient déjà peu élevés dans le cadre de l'OMC. Ces droits sont maintenant éliminés. Il arrive souvent que les obstacles au commerce découlent plutôt de barrières non tarifaires, c'est-à-dire de choses qu'on ne voit pas vraiment, mais qui sont bien là. Y a-t-il en Allemagne des barrières non tarifaires que les entreprises canadiennes devraient connaître?

M. Thomas Beck: Je dirais que c'est à peu près la même chose des deux côtés. Lorsque des sociétés allemandes viennent au Canada ou que des sociétés canadiennes vont en Allemagne, les normes techniques constituent le principal problème. Comme je l'ai déjà dit, des PME m'ont dit qu'elles préféreraient ne pas vendre au Canada parce que l'adaptation des produits leur coûtait trop cher. Je suppose que c'est la même chose pour les sociétés canadiennes en Allemagne. Dans le cas d'un dispositif médical, par exemple, il faut faire des efforts pour le rendre conforme aux normes européennes. J'imagine que certaines sociétés pourraient se dire: « Allons aux États-Unis plutôt qu'en Europe parce qu'ils ont les mêmes normes. » À long terme, c'est une erreur parce que les sociétés canadiennes auraient intérêt à diversifier leurs marchés internationaux et à ne pas se limiter aux États-Unis. Il y a cependant des obstacles des deux côtés. Je dirais que le niveau de difficulté est probablement le même pour les deux pays dans certains secteurs.

M. Don Davies: Je note que nous sommes saisis d'une motion axée sur le multiculturalisme dans le commerce international. Je voudrais, pour finir, poser une question, la même pour tous les témoins.

Si vous aviez un conseil à donner aux entreprises canadiennes au sujet des considérations culturelles qui pourraient les aider à réussir au Portugal et en Allemagne, quel serait-il?

Voulez-vous commencer, madame Jorge?

Mme Michelle Jorge: J'ai noté qu'au Canada, quand j'ai une réunion avec un particulier ou une société, que les gens tiennent à finir ce qu'ils ont commencé le plus rapidement possible.

La culture est très différente outre-Atlantique. Les choses prennent du temps. On assiste à de nombreuses réunions, ce qui peut être un peu frustrant pour ceux qui ne connaissent pas assez les coutumes locales. Il faut du temps pour développer une relation d'affaires. Au Canada, les gens sont toujours pressés, ils doivent toujours aller quelque part et toujours finir à temps. Ce n'est pas la même chose là-bas. Le temps n'a pas la même valeur.

M. Matthew Correia: C'est le *guanxi*, la communication interculturelle.

Mme Michelle Jorge: Oui.

M. Don Davies: Monsieur Beck, avez-vous un conseil à donner au sujet de l'Allemagne?

M. Thomas Beck: Je vais vous donner une opinion honnête. Le Canada a un énorme avantage en Europe. C'est un pays que les Européens aiment beaucoup. Je n'ai donc qu'une seule chose à dire aux Canadiens: Restez tels quels, ne changez pas. Vous trouverez beaucoup de portes ouvertes, et ce sera encore plus facile si vous avez de bons produits à offrir. Les Allemands sont un peu plus directs. Ils disent exactement ce qu'ils veulent et ne sont pas aussi polis que les Canadiens. Ils abordent plus rapidement le sujet à discuter. C'est cependant la même chose au Portugal. Ils connaissent très bien l'anglais et vous serez bien accueilli. Dans chaque pays, il faut veiller à respecter les lois locales et à choisir les bonnes personnes, mais vous trouverez facilement de l'aide. Nous aimons aider les sociétés canadiennes. Les gens viennent nous voir. Ils

peuvent aussi aller à l'ambassade. Vous avez une excellente représentation diplomatique à Berlin. Nous collaborons très étroitement avec son personnel aussi bien canadien qu'allemand pour aider les sociétés. Il y a donc sur place tous les ingrédients nécessaires pour réussir.

Le président: Je vous remercie. Ce sera la dernière question pour les députés.

Madame Ludwig, la parole est à vous.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):

Je vous remercie tous pour les renseignements que vous nous avez présentés aujourd'hui. Je vais changer un peu de sujet pour parler des importations et des possibilités qui existent à cet égard dans vos deux associations. Beaucoup de sociétés internationales souhaitent exporter leurs produits au Canada. Nous avons des chaînes d'approvisionnement bien huilées et des gens qui connaissent bien le marché canadien. À l'échelle internationale, les gens disent souvent que, si on veut exporter, il faut recourir à une coentreprise ou à un partenariat.

À votre avis, quelles possibilités y a-t-il pour les entreprises canadiennes qui, sans vouloir exporter, cherchent à établir des relations avec des sociétés internationales de leur secteur qui souhaitent exporter au Canada?

Mme Michelle Jorge: Je crois que nous pouvons tous les deux répondre à cette question. Je pense en particulier aux produits laitiers.

M. Matthew Correia: L'agriculture est au premier plan des exportations du Portugal à destination du Canada.

• (1635)

Mme Michelle Jorge: La qualité des produits laitiers portugais est vraiment exceptionnelle. J'ai un exemple précis en tête. Il y a une île des Açores où les éleveurs jouent du violon à leurs vaches pour améliorer la qualité de la viande et du lait. Oui, ils vont jusque-là. Je sais qu'ils ont volé l'idée aux Japonais, mais leurs produits laitiers sont absolument...

Mme Karen Ludwig: Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet? J'ai dans ma circonscription un producteur laitier qui s'inquiète beaucoup de l'AECG. Je lui ai dit à plusieurs reprises que les sociétés qui envisagent d'exporter au Canada peuvent créer des occasions ici parce qu'elles n'ont pas les connaissances spécialisées que lui-même possède.

Que pensez-vous de ces possibilités?

Mme Michelle Jorge: Pardon. Pouvez-vous répéter?

Mme Karen Ludwig: Pour que le producteur laitier canadien ne se sente pas menacé, comment pouvons-nous lui expliquer qu'il pourra profiter d'occasions qui se présenteront dans le pays importateur?

Mme Michelle Jorge: Si des partenariats sont formés, les deux parties peuvent apprendre l'une de l'autre et travailler de concert pour réussir aussi bien à l'importation qu'à l'exportation. Je ne crois pas que ce soit unilatéral. Je pense qu'il y aura des occasions de développement du marché aux deux bouts.

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie.

Reste-t-il assez de temps pour que M. Beck puisse répondre aussi?

Le président: Allez-y.

M. Thomas Beck: Il y a tant de produits, partout en Europe, qu'il serait possible de distribuer au Canada, surtout depuis l'entrée en vigueur de l'AECG. Encore une fois, si on veut rencontrer les intéressés et se faire une idée de leurs produits, la meilleure façon de le faire consiste à assister à l'un des grands salons professionnels.

J'ai parlé de ProWein, à Düsseldorf. C'est le plus grand salon mondial du vin. Nous recevons plus de 3 000 exposants. C'est vraiment considérable. Il y a aussi MEDICA, qui est le plus grand salon mondial des produits médicaux, et Anuga, à Cologne, où on peut trouver n'importe quel produit laitier. Pourquoi ne pas aller chercher là quelques produits à ajouter à la chaîne de distribution canadienne et gagner en même temps beaucoup d'argent?

Mme Karen Ludwig: J'aimerais que vous nous en disiez davantage à ce sujet. Si un membre de votre association exporte pour la première fois ou cherche à développer ses activités d'exportation, l'aidez-vous à choisir parmi les 3 000 exposants ceux qui peuvent lui être utiles? Tenez-vous compte des compétences avant la tenue d'un salon professionnel?

M. Thomas Beck: Nous représentons Messe Düsseldorf, qui est l'une des plus grandes foires commerciales de l'Allemagne, mais on peut aussi aller aux foires de Cologne, de Munich, de Hambourg ou de Berlin. Il y en a beaucoup d'excellentes en Allemagne.

Nous pouvons renseigner les particuliers et les sociétés du Canada sur les coûts à assumer et sur les endroits les plus avantageux. Nous pouvons louer des stands en leur nom. Ils peuvent nous appeler n'importe quand. Nous pouvons leur obtenir un laissez-passer de visiteur et les aider à trouver le bon quota et toutes ces choses.

Je recommande certainement à quiconque ne connaît pas bien ce que l'Europe ou le monde a à offrir d'assister à l'un de ces grands salons professionnels où il est facile d'établir des contacts avec les gens. Si vous vous occupez de fromages, pourquoi ne pas en choisir trois ou quatre en Allemagne, au Portugal, en France ou ailleurs pour les ajouter au bon réseau de distribution qui existe déjà dans votre province?

Soit dit en passant, le Canada n'a vraiment rien à craindre. Nous faisons d'excellents fromages ici.

Mme Karen Ludwig: Très bien. Je vous remercie.

M. Thomas Beck: Je crois qu'ils ont en Europe ou en France, par exemple, des fromages d'une qualité similaire. J'achète beaucoup de fromages canadiens parce que j'en suis très friand. Ce sont de bons fromages. Ils sont un peu chers, mais...

Une voix: C'est une autre histoire.

Le président: Je vous remercie. Cela met fin à la période de questions.

J'ai un commentaire à faire.

Un monsieur allemand était venu visiter en touriste l'île du Cap-Breton, que je représente. Il y a une trentaine d'années, il avait créé une usine de fenêtres qui a eu beaucoup de succès. Aujourd'hui, il ne se limite pas à fabriquer de magnifiques fenêtres, il envisage aussi d'en vendre aux États-Unis. Je crois que les sociétés européennes peuvent se servir du Canada comme tremplin pour pénétrer le marché américain, qui est très vaste.

Cela met fin à cette réunion.

Je voudrais remercier les témoins de leurs excellents exposés.

Je remercie aussi les membres du Comité pour le très bon échange que nous avons eu.

Notre rapport paraîtra au début ou à la mi-janvier. Nous en ferons parvenir des exemplaires à tous les témoins qui ont comparu.

Merci encore. Bonne journée à tout le monde.

● (1640)

M. Thomas Beck: Je vous remercie.

Mes meilleurs vœux à ceux d'Ottawa.

Le président: Députés, nous allons maintenant nous occuper des travaux du Comité.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>