



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 105 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 24 avril 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 24 avril 2018

• (0850)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour et bienvenue à tous.

Avant d'amorcer la réunion, au nom du Comité, j'aimerais offrir nos condoléances à nos collègues de l'Ontario et à leurs employés qui connaissent une période difficile dans le sillage de la tragédie qui s'est déroulée à Toronto. Les jours à venir seront difficiles. Nos pensées vous accompagnent, et nous allons travailler ensemble pour que tout le monde puisse traverser cette épreuve.

Nous allons poursuivre notre étude. C'est notre troisième réunion sur le Mercosur et sur les possibilités et enjeux d'un accord potentiel avec ces pays. Nous sommes honorés d'avoir avec nous trois intervenants différents.

Par vidéoconférence, nous avons le Conseil canadien des pêches, et à la table, l'Association canadienne des constructeurs de véhicules et Armstrong Fluid Technology.

Bienvenue, messieurs. S'il s'agit de votre première comparution devant un comité, sachez que nous aimons que les exposés ne dépassent pas cinq minutes, si vous le pouvez, de sorte que nous ayons beaucoup de temps pour la discussion avec les députés.

Commençons sans plus tarder par M. Robert Dietrich. Bienvenue, monsieur. Nous vous écoutons.

M. Robert Dietrich (agent principal des finances, Armstrong Fluid Technology): Merci.

Je m'appelle Robert Dietrich, et je suis l'agent principal des finances d'Armstrong Fluid Technology. Armstrong, une entreprise familiale située à Toronto, est un fabricant mondial d'équipement de chauffage et de refroidissement, ou de CVC, comme nous appelons cela. Je vais d'ailleurs utiliser CVC pour le présent exposé. Au cours de ses 80 années d'histoire, Armstrong a créé des dispositifs novateurs et avant-gardistes qui ont haussé la pratique de l'industrie et nettement amélioré la qualité et le rendement des installations de pompage et de CVC partout dans le monde.

L'immeuble dans lequel nous nous trouvons en ce moment est chauffé et refroidi grâce au pompage de l'eau. Nous pompons tout simplement de l'eau dans les immeubles.

Nous avons plus de 1 000 employés à l'échelle mondiale et exploitons huit installations de fabrication sur quatre continents. Armstrong utilise une chaîne d'approvisionnement mondiale afin de veiller à ce que nos produits soient de qualité et de rendement uniforme, peu importe l'emplacement de l'usine. À cette fin, nous utilisons une structure de TI mondiale et des logiciels uniformisés dans toutes nos installations.

Comme dans la plupart des cas, les marchés de l'équipement de CVC sont mondiaux et un petit nombre de joueurs dominants y

évoluent. L'avantage concurrentiel d'Armstrong repose sur l'innovation et sur son statut de chef de file en matière d'efficacité énergétique. Les innovations d'Armstrong sont, notamment, la pompe verticale en ligne, le contrôle de moteur intégré, la pompe en parallèle sans capteur, et plus récemment, la connectivité Internet servant à la gestion du rendement relatif à la durée de vie. Ce sont des termes de l'industrie et je ne m'attends pas à ce que vous les compreniez. Je veux simplement démontrer que pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, il faut faire preuve d'innovation et utiliser la technologie. Ces innovations se trouvent sur tous les marchés mondiaux, ce qui nous donne un capital de marque à l'échelle mondiale.

Les installations CVC dans les immeubles comme celui-ci sont les plus grands consommateurs d'énergie dans le monde. La réduction de cette consommation est le principal objectif de la plupart des pays. Cela se fait par la modification du code de construction ou par l'adoption de concepts écoénergétiques pour les bâtiments neufs, et par l'accélération du remplacement des systèmes CVC désuets sur le plan de la consommation d'énergie dans l'environnement bâti.

Les politiques et pratiques actuelles des pays du Mercosur, comme le Brésil et l'Argentine, sont insuffisantes pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs climatiques énoncés dans le cadre de l'Accord de Paris. Pour Armstrong, cela signifie un marché intéressant pour la modernisation des systèmes CVC désuets, et c'est un des facteurs qui motivent notre investissement continu au Brésil.

Armstrong a établi une filiale au Brésil en 2012 et a amorcé son exploitation en 2014. La décision d'établir une usine d'assemblage au Brésil était controversée pour nous, car cela ajoutait beaucoup aux frais généraux de la société. Cependant, les droits de douane, les procédures de dédouanement et les exigences relatives au contenu local l'ont emporté sur notre approche préférée d'exporter à partir du Canada. Quatre ans plus tard, nous avons une entreprise dont les recettes s'élèvent à environ 2,5 millions de dollars. Nous attendons toujours de récolter les fruits de cet investissement.

Comme je l'ai dit précédemment, le Brésil est un marché idéal pour Armstrong, qui se concentre sur l'efficacité énergétique. Étant donné la lenteur de l'économie en ce qui concerne le secteur de la construction, le moment est parfait pour se concentrer sur les travaux d'amélioration énergétique. La presque totalité de nos activités au Brésil est liée à cela. Les tarifs d'électricité au Brésil sont supérieurs à ceux que nous connaissons en Ontario. Le contexte est propice aux mesures visant à encourager l'économie d'énergie et la réduction de la consommation par l'adoption de nouvelles technologies. Parallèlement à nos efforts pour rentabiliser nos activités au Brésil, nous allons développer nos affaires en Argentine, où les tarifs de l'électricité sont semblables à ceux du Canada. Compte tenu de la position de l'Argentine en ce qui concerne l'atteinte de ses cibles climatiques — comme je l'ai dit plus tôt —, les mesures de réduction de la consommation énergétique seront aussi intéressantes dans ce marché.

Armstrong a établi son modèle d'affaires de manière à tirer parti d'une plus grande libéralisation des échanges dans le monde. Nous créons et développons la technologie au Canada, souvent en utilisant des fournisseurs de technologie établis au Canada. Nous commençons par introduire les nouveaux produits sur le marché canadien, où notre position est forte et où la clientèle est sophistiquée. De plus, les gouvernements, y compris les secteurs de la santé et de l'éducation, constituent un vaste segment du paysage de l'immeuble au Canada et représentent pour nous d'importants sites de référence pour l'expansion de notre clientèle à l'étranger.

Armstrong soutient vigoureusement la politique canadienne visant la conclusion de multiples accords commerciaux multilatéraux. Les bienfaits pour une société de la taille de la nôtre sont nombreux. Cela nous permet d'accéder à une chaîne d'approvisionnement mondiale, ce qui s'accompagne d'avantages comme des cycles de fabrication plus longs, la normalisation des concepts, l'accès à des centres d'excellence et des coûts concurrentiels intéressants. Cela abaisse les droits de douane et accélère le dédouanement.

Cela favorise la rationalisation des normes ainsi que des codes de construction et d'électricité. Cela améliore la protection de la propriété intellectuelle et normalise les mécanismes de règlement des différends. Cela mène souvent à l'amélioration de l'efficacité des marchés de capitaux et des services bancaires transfrontaliers et s'accompagne de meilleures possibilités de gérer le crédit client et d'abaisser le risque de crédit.

En particulier, Armstrong est favorable aux négociations visant l'établissement d'un accord commercial avec le Mercosur. Cela nous donnera des occasions d'étendre la gamme de produits que nous offrons au Brésil, par exemple, sans devoir agrandir nos installations. Nous nous attendons aussi à ce que des entreprises brésiliennes puissent s'intégrer dans notre chaîne d'approvisionnement mondiale, ce qui réduirait notre recours à des entreprises indiennes et chinoises. Aujourd'hui, nous importons des moteurs d'une société brésilienne appelée WEG, l'un des plus importants fournisseurs de moteurs dans le monde. Cela nous permettrait aussi de mieux soutenir notre expansion vers d'autres pays du Mercosur en misant sur l'investissement que nous avons fait dans d'autres pays hispanophones comme le Mexique et la Colombie.

C'est tout pour mon bref exposé. Je répondrai avec plaisir à toutes vos questions.

• (0855)

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à notre témoin suivant, Mark Nantais, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Merci, monsieur le président.

Bonjour à vous tous, mesdames et messieurs.

Les membres de l'ACCV sont favorables à des possibilités commerciales justes et équilibrées. À cette fin, nous vous soumettons les principales dispositions nécessaires à l'établissement des assises appropriées pour la libéralisation et l'ouverture du commerce de produits automobiles. Premièrement, il ne doit pas en découler des résultats distincts pour le Canada et pour les États-Unis, concernant le commerce de l'automobile, et les ALE doivent être favorables à l'industrie et à notre économie; deuxièmement, les règles d'origine des ALE doivent tenir pleinement compte de notre dépendance forte et continue à des fournisseurs de l'Amérique du Nord; et troisièmement, il faut des mesures relatives à la monnaie pour veiller à ce que les dispositions relatives à l'accès aux marchés de l'accord définitif ne soient pas affaiblies par la tendance d'un pays à manipuler sa monnaie, compte tenu de l'intersection du commerce et des finances.

L'ACCV est satisfaite de l'attention que le gouvernement continue de porter aux négociations sur l'ALENA, car elles sont en fait cruciales pour l'empreinte manufacturière du secteur de l'automobile du Canada. L'ALENA doit demeurer l'objectif premier. Le haut niveau de consultation de l'industrie dans le cadre des négociations de l'ALENA est très utile, et nous recommanderions en fait que le même modèle soit adopté pour toutes les ALE que le Canada cherche à conclure.

Les accords commerciaux jouent un rôle important dans le choix des endroits où les sociétés investissent et où des emplois sont créés, maintenus ou perdus. Ces accords commerciaux peuvent être très complexes, mais leur objectif est traditionnellement d'abaisser les tarifs. La réalité, en fait, c'est que certaines nations — comme le Japon et, maintenant, la Corée — n'ont pas de droits de douane à l'importation pour l'automobile. Ces nations maintiennent plutôt une stratégie industrielle de longue date qui mise sur d'autres mesures protectionnistes ou obstacles non tarifaires pour protéger leurs marchés des importations de véhicules, sans égard aux accords commerciaux. Ces pays ont une stratégie visant à préserver leur marché de l'automobile principalement pour eux-mêmes tout en équipant leurs usines afin d'exporter des véhicules en Amérique du Nord.

Les accords commerciaux les aident à obtenir la réduction de nos droits de douane sur les automobiles, ce qui accélère le flux à sens unique des véhicules exportés tout en protégeant les emplois chez eux. Quand nous signons des accords commerciaux qui font tomber unilatéralement les derniers droits de douane du Canada sur les automobiles, nous donnons essentiellement un incitatif qui vaut des centaines de millions de dollars par année à des importateurs d'automobiles qui ne produisent rien ici. Ils n'utilisent pas les fournisseurs automobiles canadiens et ne créent pas d'emplois de production au Canada.

Au Canada, quand nous signons des accords commerciaux qui donnent un meilleur accès à notre riche et lucratif marché canadien de l'achat d'automobiles aux exportateurs coréens et japonais de véhicules qui ne fabriquent rien au Canada, il devient moins intéressant pour nos constructeurs de continuer à produire ici et à créer des emplois ici. Je répète: lorsque nous signons des accords qui prévoient de nouvelles mesures incitatives totalisant des centaines de millions de dollars pour des constructeurs automobiles qui ne produisent aucun véhicule ici ou qui ne créent aucun emploi dans le secteur manufacturier canadien, il devient moins intéressant pour nos constructeurs de continuer à produire ici et à créer des emplois ici.

C'est notre politique. Malgré toutes les bonnes intentions et tous les efforts, c'est ce que le Canada est en train de faire avec le PTPGP. Comme le PTPGP, l'accord commercial avec le Mercosur représente une occasion d'augmenter les exportations de véhicules canadiens, mais il représente aussi d'importants enjeux en matière d'accès aux marchés, en ce sens qu'il permettra l'application de mesures protectionnistes dans chacun de ces pays.

Je vais vous donner un exemple. L'Argentine continue d'appliquer aux automobiles un tarif de 35 %, soit le tarif extérieur commun maximal qui est permis dans le Mercosur. Jusqu'à décembre 2017, les droits de douane sur les importations de véhicules au Brésil étaient de 30 %. On attend toujours les détails du nouveau programme Rota 2030 du Brésil, conçu pour remplacer le programme d'incitation Inovar-Auto. Ce dernier programme avait été critiqué par l'OMC qui estimait qu'il favorisait injustement les constructeurs d'automobiles ayant des usines au Brésil. Le Brésil met en ce moment la dernière main au nouveau programme Rota 2030. Selon ce que nous comprenons, c'est un programme d'incitation sur 12 ans qui offrira des millions de dollars en crédits d'impôt annuels aux constructeurs d'automobiles et de pièces d'automobiles faisant des affaires au pays.

Cela ne s'arrête pas là. Les obstacles non tarifaires, dont les régimes d'imposition complexes du fédéral et des États, les exigences relatives aux permis d'importation et les procédures juridiques et douanières complexes créent d'importants problèmes pour les pays qui exportent des véhicules vers les pays actuellement membres du Mercosur. Cela est illustré par la baisse marquée de la valeur des exportations de véhicules canadiens vers les principaux marchés du Mercosur depuis 2014. Par exemple, en Argentine, la valeur est passée de 1,8 million de dollars à 623 000 \$. Au Brésil, le marché est passé d'un peu plus de 23 millions de dollars à 235 000 \$ en 2017.

• (0900)

Pour accéder aux marchés du Mercosur, il sera aussi crucial que l'on accepte et reconnaisse les normes techniques et des normes de sécurité incluses dans les Normes de sécurité des véhicules automobiles du Canada et les normes fédérales de sécurité des véhicules des États-Unis auxquelles elles sont harmonisées. L'harmonisation avec les normes réglementaires de l'Amérique du Nord, qui s'appuient sur des données scientifiques et des exigences rigoureuses en matière de conformité, encouragerait l'augmentation du commerce de l'automobile et donnerait lieu à de nouvelles chaînes d'approvisionnement entre le bloc commercial nord-américain et les pays du Mercosur.

En résumé, il est impératif que les obstacles non tarifaires actuels et futurs soient résolus de manière à assurer un accès réciproque aux marchés pour l'industrie canadienne. Les sociétés consacrent de très importantes ressources, en temps et en argent, pour résoudre les obstacles non tarifaires, et les résultats sont souvent très limités. Par

rapport à cela, il faut des mécanismes de règlement des différends rigoureux, rapides et juridiquement contraignants. Les membres de l'ACCV offrent des emplois de qualité pour des dizaines de milliers de Canadiens de la classe moyenne. Il est très important que le Canada démontre son engagement envers le secteur de la construction automobile en obtenant des résultats commerciaux qui n'ont pas pour effet de décourager la production et la création d'emplois ici même au Canada.

Merci beaucoup, monsieur le président. Je serai ravi de répondre à toutes les questions des membres du Comité.

Le président: Merci, monsieur.

C'est maintenant au tour de notre troisième témoin. Nous accueillons par vidéoconférence Paul Lansbergen, président du Conseil canadien des pêches.

M. Paul Lansbergen (président, Conseil canadien des pêches):

Bonjour. Merci de me donner l'occasion de vous présenter un exposé. Mon bureau est à Ottawa, alors je m'excuse de devoir comparaître par vidéoconférence, mais les affaires m'ont amené à Toronto, aujourd'hui.

Nous avons transmis une lettre qui a, je crois, été distribuée aux membres du Comité, et je vais en mettre les divers éléments en évidence.

J'aimerais commencer par vous parler un peu du Conseil canadien des pêches et du secteur des pêches. Le CCP est le porte-parole national de l'industrie de la pêche commerciale du Canada depuis 1915, et nos membres sont propriétaires de petites, moyennes et grandes entreprises, de même que d'entreprises autochtones qui récoltent le poisson dans les trois océans et les eaux intérieures du Canada. Nous avons des membres qui transforment le poisson et les fruits de mer, et les membres du CCP sont fiers d'être des employeurs clés dans leurs collectivités, d'offrir des emplois et de créer une base économique pour les autres entreprises locales.

Comme pour toute autre ressource renouvelable, la durabilité est de la plus haute importance pour nous, et je suis fier de dire que le Canada est parmi les chefs de file mondiaux en matière de certification par des tierces parties. Le contraste est marquant, car ce n'est qu'environ 10 % des pêches qui sont certifiées à l'échelle mondiale.

Chaque année, l'industrie canadienne des produits de la mer crée 80 000 emplois directs, surtout dans les collectivités côtières et rurales, et exporte pour 7 milliards de dollars en produits vers 139 pays. Les plus grands marchés d'exportation des produits de la mer du Canada sont les États-Unis, qui représentent 63 % des exportations, la Chine avec 14 %, l'Union européenne avec 7 %, et le Japon avec 5 %. Cela étant, le secteur est très favorable au libre-échange.

Plus précisément, selon notre étude, les pays du Mercosur représentent plutôt une source d'importation qu'un marché d'exportation pour nous. Nos exportations représentent 3 millions de dollars annuellement, mais nos importations s'élèvent à 39 millions de dollars, ce qui se traduit par un déficit commercial net de 36 millions de dollars. Pratiquement tout ce que nous exportons vers les pays du Mercosur va au Brésil, et la plupart des importations du Mercosur viennent de l'Argentine. Tout bien considéré, la valeur du commerce bilatéral entre le Canada et les pays du Mercosur, à 42 millions de dollars, est une goutte dans l'océan par rapport au total de notre commerce bilatéral mondial de poisson et de fruits de mer, qui se situe à environ 11 milliards de dollars.

Cependant, deux facteurs donnent à croire qu'il pourrait y avoir d'importantes occasions d'exportation pour nous. Le premier, c'est que les droits de douane du Mercosur pour le poisson et les fruits de mer peuvent atteindre 32 %. L'élimination de ces droits pourrait se traduire par des possibilités pour le Canada.

Le deuxième, et peut-être le plus important, c'est que dans les pays du Mercosur, qui ont ensemble une population de 260 millions de personnes, les gens consomment très peu de poisson et de fruits de mer. La consommation par personne au Brésil est d'un peu plus de 10,5 kilogrammes par année. En Uruguay, ce sont 7,5 kilogrammes, en Argentine, un peu moins de 6 kilogrammes, et au Paraguay, un peu moins de 4 kilogrammes par année. Par comparaison, la consommation par personne de poisson et de fruits de mer au Canada est d'un peu plus de 22 kilogrammes par année. L'ajout d'un seul kilogramme à la consommation par personne dans les pays du Mercosur équivaldrait à environ 260 000 tonnes de poisson et de fruits de mer par année. Cela correspond à environ 24 % de nos débarquements annuels, ce qui est un volume considérable pour une petite augmentation de la consommation par personne.

En ce qui concerne les autres enjeux commerciaux, ce qui est beaucoup plus important pour l'industrie de la pêche du Canada, c'est la renégociation fructueuse de l'ALENA, la mise en oeuvre complète de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne, la ratification et la mise en oeuvre de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP, et la négociation d'un accord de libre-échange avec la Chine.

Bref, un accord de libre-échange avec le Mercosur pourrait offrir des possibilités au secteur des pêches, mais ce n'est pas très prioritaire pour nous en ce moment. Si les négociations étaient fructueuses, il faudrait travailler dans une certaine mesure au développement des marchés du poisson et des fruits de mer afin d'encourager une plus grande consommation, ainsi qu'établir une chaîne d'approvisionnement au sein du Mercosur.

● (0905)

La dernière chose que j'aimerais souligner, concernant les négociations, c'est que les mesures sanitaires et phytosanitaires sont un élément important pour nous. L'approche adoptée pour le PTPGP est très favorable. Nous aimons les règles et les mesures mises en place dans le cadre de cet accord commercial. S'il était possible de faire de même dans le cadre des négociations avec le Mercosur, ce serait bien.

Sur ce, je suis prêt à répondre à toutes les questions du Comité.

Le président: Merci, monsieur.

Avant que nous passions à la discussion avec les députés, j'aimerais souhaiter la bienvenue au Comité à Mme Rudd, de Northumberland—Peterborough-Sud.

Mme Kim Rudd (Northumberland—Peterborough-Sud, Lib.): Je vous remercie.

Le président: Nous allons commencer par les conservateurs, qui ont cinq minutes.

M. Carrie, c'est à vous.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je remercie beaucoup tous les témoins de leur présence. J'aimerais commencer par M. Nantais.

Le Brésil est la deuxième économie en importance des Amériques. On pourrait croire que la libéralisation du commerce avec le Mercosur serait une bonne chose, mais vous avez mentionné les tarifs, puis les obstacles non tarifaires. J'aimerais explorer cela un

peu. En ce moment, nous devons composer avec l'incertitude relative à l'ALENA. Selon Affaires mondiales, un ALE avec le Mercosur pourrait faire baisser les tarifs pour le secteur de l'automobile, et vous avez mentionné des tarifs de 35 % en Argentine, je pense, et de 30 % au Brésil.

Vous avez aussi un peu parlé du pourcentage des exportations du secteur de l'automobile. Je me demande si vous pouvez nous expliquer le pourcentage des exportations du Canada qui sont destinées aux pays du Mercosur, ainsi que l'inverse. Quelle est la proportion de ce qui nous arrive de là-bas — les chiffres réels?

M. Mark Nantais: En fait, nous expédions très peu de voitures. En gros, nous avons atteint un sommet en 2014 lorsque ces programmes ont été mis en place. Quand je parle des exportations canadiennes, je parle d'environ 23 000 véhicules, un chiffre qui a chuté soudainement en 2015, et encore plus en 2016, par exemple. Il n'y a désormais pratiquement plus d'exportations, soit probablement moins de 10 véhicules.

Un des éléments déterminants ici, c'est que les Brésiliens doivent payer une taxe de 40 à 50 % sur les importations de voitures. La réduction ou l'exemption de ce que nous appelons la « taxe sur les produits industriels » serait très appréciée et nous aiderait à cet égard. C'est un exemple flagrant de la lourde taxe qui est perçue sur les véhicules que ce pays fait venir de l'étranger.

Il y a plusieurs couches de frais, de licences d'importation et ainsi de suite, sans compter que lorsqu'un véhicule est envoyé dans un des pays du Mercosur, avec un tarif extérieur commun de 35 %, ce taux est dupliqué si ce même véhicule est ensuite expédié vers un autre pays. Il faut repayer le tarif extérieur commun lorsque le véhicule pénètre l'autre marché. Cet effet domino se produit sans cesse. C'est de toute évidence à sens unique, compte tenu de ce qui entre au Canada, mais c'est très peu à l'heure actuelle.

Comme vous le savez peut-être, monsieur Carrie, le Saint-Graal serait d'obtenir un mandat de production mondiale pour nos usines ici, au Canada. Par exemple, Ford a un tel mandat pour le Ford Edge. Les gens avec qui je travaille s'efforcent quotidiennement de conserver les mandats que nous avons ici, mais aussi d'en faire des mandats mondiaux dans la mesure du possible. C'est l'essentiel: comment pouvons-nous ouvrir ces marchés, nous débarrasser de ces barrières non tarifaires, ou du moins y remédier, puis mettre en place des mécanismes de règlement des différends efficaces et juridiquement contraignants? L'échéancier et la souplesse de ces mécanismes de règlement des différends sont absolument essentiels.

Une autre chose importante — et c'est ce qui était si bien à propos de la raison pour laquelle nous avons appuyé l'AECG comme nous l'avons fait —, c'est que nous avons conclu un accord dans deux marchés établis. Nous en avons conclu un qui reconnaît et tient compte du fait que notre industrie est intégrée à celle des États-Unis, et qui prévoit des dérogations ou des balises, en quelque sorte. Ainsi, lorsque les États-Unis ont conclu un accord avec l'Europe, nous pouvions utiliser le contenu de l'ALENA, par exemple, pour satisfaire aux exigences de l'AECG.

C'est ce qui est aussi déterminant. Nous devons négocier les automobiles en fonction de l'industrie intégrée et du marché intégré de l'Amérique du Nord. Nous devons faire du commerce en bloc, négocier en bloc et ouvrir ces marchés selon les principes que j'ai proposés.

● (0910)

M. Colin Carrie: Je pense que c'est ainsi que vous avez ouvert les portes dans le cas de l'ALENA. Il est fort important de bien comprendre.

M. Mark Nantais: Tout à fait.

M. Colin Carrie: Connaissez-vous les chiffres des exportations du Mercosur à destination de l'Amérique du Nord?

M. Mark Nantais: Il n'y en a pas beaucoup à l'heure actuelle parce que les véhicules ne respectent pas les Normes de sécurité des véhicules automobiles du Canada, par exemple. Nous avons des usines, et il y a une capacité de production dans certains de ces pays, notamment au Brésil. La plupart des produits fabriqués répondent à des normes de sécurité différentes pour ces marchés locaux, et ainsi de suite.

N'oubliez pas que le Canada, dont les pratiques sont harmonisées à celles des États-Unis, possède certaines des normes de sécurité les plus complètes au monde, et certaines des normes d'émission les plus rigoureuses au monde, qui sont toutes basées sur la science, comme je l'ai mentionné. En général, ces véhicules ne seront pas importés ici à moins d'être homologués selon nos normes, ou à moins de trouver un moyen d'homologuer nos normes de façon à ce qu'il soit au moins possible de reconnaître les normes automobiles que nous appliquons, et inversement.

Le président: Merci, monsieur. C'étaient de bonnes questions, mais votre temps est écoulé.

C'est maintenant au tour des libéraux.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole cinq minutes. Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Je remercie nos trois témoins.

L'autre jour, des témoins ont comparu devant le Comité et nous ont dit qu'ils croyaient que cet accord n'aurait rien de bon pour les entreprises canadiennes, qui veulent une forte croissance. J'entends la même chose de votre part, monsieur Nantais, ainsi que de la part du Conseil canadien des pêches. Si l'accord se concrétise, que pouvons-nous faire pour favoriser ce commerce afin que les petites et moyennes entreprises canadiennes en bénéficient?

M. Mark Nantais: Tout d'abord, comme je l'ai mentionné, notre industrie est si fortement intégrée en Amérique du Nord que l'ALENA est la priorité absolue. Nous l'avons dit au premier ministre, de même qu'à votre comité, par exemple. C'est le dossier que nous devons régler en premier.

Dans notre industrie, si nous n'avons pas de chaînes d'approvisionnement intégrées pour produire de manière efficace et compétitive, et si nous ne pouvons pas utiliser ces chaînes, nous ne serons plus ici. Nous ferons comme d'autres entreprises, qui se servent des accords de libre-échange pour abaisser les tarifs douaniers au pays, pour renforcer leurs industries nationales et pour accroître leurs capacités d'exportation à l'étranger. Pourquoi ne le ferions-nous pas aussi, surtout que nous sommes un des pays où la production est la plus coûteuse au monde?

C'est pourquoi nous adoptons cette position. En même temps, nous sommes toujours très favorables à l'ouverture du plus grand nombre possible de marchés dans le monde, en raison des débouchés possibles non seulement pour l'industrie, mais aussi pour tous les secteurs, que les entreprises soient petites ou moyennes. Quelle que soit l'entreprise, je pense que s'il est possible d'obtenir un mandat mondial et de fabriquer des produits qui répondent aux exigences des marchés d'exportation, c'est une bonne chose. Mais pour ce qui est de notre industrie, nous tenons profondément à régler la question de l'ALENA avant d'aborder ces autres enjeux.

M. Sukh Dhaliwal: Et vous, monsieur Lansbergen? Vous avez dit la même chose, c'est-à-dire que nous accusons un déficit commercial en matière de pêche. Je suis persuadé que nous pouvons faire

quelque chose pour favoriser les échanges commerciaux avec ces pays et sensibiliser la population pour qu'elle consomme davantage. Pourriez-vous s'il vous plaît nous en parler?

• (0915)

M. Paul Lansbergen: Bien sûr. Je pense qu'une différence importante entre notre secteur et celui de l'automobile est que... Puisqu'il y a cinq mois que je suis dans le secteur et que je siège au Conseil, je ne sais peut-être pas tout, mais je ne suis au courant d'aucune barrière non tarifaire semblable qui poserait problème au secteur de la pêche comme celle dont M. Nantais a parlé.

À vrai dire, les pays du Mercosur représentent un très petit marché d'exportation pour nous à l'heure actuelle, mais il est manifestement possible de le développer. Comme je l'ai dit, leur consommation par habitant est très faible, de sorte que les encourager à manger plus de poissons et de fruits de mer, qu'ils viennent du Canada ou d'ailleurs, représenterait une occasion de croissance pour nous. Je pense que ce serait le principal défi à relever pour tirer profit d'un nouvel accord de libre-échange avec le Mercosur.

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur Dietrich, envisagez-vous à l'avenir des risques sur les plans environnemental ou social? Vous dites que vous allez bénéficier de ces échanges commerciaux, n'est-ce pas?

M. Robert Dietrich: Oui. J'ai passé toute ma carrière dans des entreprises technologiques canadiennes tournées vers les marchés internationaux, et le modèle est le même dans tous les cas. Autrement dit, il est dans l'intérêt du Canada d'avoir les sièges sociaux et les emplois de développement technologique, et de créer de la valeur grâce à l'application de la technologie. Cela stimule ou met à contribution notre excellent secteur de l'éducation.

Le Brésil, par exemple, est l'un des plus grands marchés au monde. De notre point de vue, c'est un marché du « rafraîchissement » — en d'autres termes, il fait chaud là-bas, et il y a beaucoup de climatisation. Les Brésiliens gaspillent beaucoup d'énergie en utilisant un équipement inefficace. C'est une occasion en or pour une entreprise comme la nôtre. Il en va de même pour l'Inde, le sud de la Chine ou l'Asie du Pacifique.

Je suis un grand partisan, et notre entreprise aussi, de la suppression de certaines barrières non tarifaires qui freinent le commerce. Nous aimerions exporter à partir de notre usine de Toronto, mais, si c'est nécessaire pour des questions de distance et de logistique, nous fabriquerons ou assemblerons les produits dans ces marchés avec la technologie canadienne. Je pense qu'il est très important de comprendre cela. Il est vrai que les emplois manufacturiers de notre industrie pourraient être importants, mais c'est la technologie qui crée de la valeur.

Le président: Merci, monsieur.

Monsieur Dhaliwal, votre temps est écoulé.

C'est maintenant au tour du NPD.

Madame Ramsey, la parole est à vous.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Je remercie nos témoins d'aujourd'hui.

Ma région est connue comme étant la capitale de l'automobile du Canada. Vous ne serez donc pas surpris que je pose mes questions au représentant de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Vous avez mentionné que nos résultats commerciaux incitent essentiellement les entreprises à quitter le Canada ou les empêchent d'être compétitives. Vous avez également parlé de l'importance de négocier des dispositions qui offrent un accès réciproque au marché pour les exportations de véhicules canadiens. J'aimerais que vous nous l'expliquiez un peu plus, et que vous nous disiez à quoi ressemblerait une telle réciprocité dans un accord commercial.

M. Mark Nantais: Pour qu'une telle réciprocité soit possible, en particulier dans les pays sans tarifs... Comme je l'ai dit, ces gens ont des stratégies industrielles axées sur les barrières non tarifaires, entre autres.

Le Japon et la Corée ont été si rusés dans leurs barrières non tarifaires qu'ils ont essentiellement empêché les importations de véhicules de tout autre pays producteur d'automobiles. Les Européens ont fait quelques progrès minimes pour les véhicules haut de gamme. Mais en général, les barrières non tarifaires sont considérables et largement appliquées — elles vont de taxes jusqu'à l'utilisation de leurs procédures et installations d'essai, en passant par les règlements de zonage local qui empêchent notre secteur, par exemple, d'établir un réseau de concessionnaires pour l'entretien des véhicules qui seraient exportés là-bas. Cela a pour effet de maintenir les chiffres d'importation tellement bas qu'il n'est plus viable de tenter de pénétrer ce marché, d'un point de vue commercial. Par exemple, les importations d'automobiles du Japon et de la Corée sont les plus faibles de tout autre pays de l'OCDE.

C'est en raison de toutes ces choses — les taxes, les permis, les règlements de zonage local, et ainsi de suite — qu'il est extrêmement difficile de faire entrer de nouveaux véhicules sur ce marché. C'est particulièrement vrai lorsque vous essayez de pénétrer un marché où la catégorie de véhicule, la taille... Les véhicules de petite taille n'ont vraiment pas les mêmes marges que certains véhicules haut de gamme, qui leur permettraient d'absorber une partie des coûts. C'est ce qui rend le marché très difficile.

De toute évidence, c'est un marché ou un cadre réglementaire en constante évolution. Vous pourriez envoyer une cargaison de véhicules dans le pays, pour apprendre qu'une modification a été apportée pendant le transport. Ces véhicules resteront au quai jusqu'à ce que vous respectiez les nouvelles exigences, que vous vous occupiez des inspections et de je ne sais quoi d'autre, des mesures qui sont propres au pays. Nous ne pouvons tout simplement pas nous le permettre. Et ce n'est pas que nous. Je pense que tout fabricant qui assume un tel coût sur un aussi petit volume de véhicules serait du même avis.

• (0920)

Mme Tracey Ramsey: Je pense que le Comité comprend bien votre argument. Nous ne devons pas nous concentrer uniquement sur les droits de douane, mais aussi approfondir les problèmes de réglementation sous-jacents. En réalité, je pense que cela doit à l'avenir être au cœur des accords commerciaux — afin de régler ces problèmes fort sérieux.

Dans le contexte du commerce, quelles mesures le gouvernement devrait-il prendre dans les accords commerciaux pour assurer la viabilité de la fabrication de pointe au Canada, d'après vous? Vous avez mentionné l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste et d'autres ententes. Je me demande si vous pourriez nous dire comment le Canada peut s'assurer que notre secteur manufacturier demeure solide.

M. Mark Nantais: Il est essentiel de préserver notre empreinte manufacturière actuelle. Puisque nous sommes l'un des pays où les coûts sont les plus élevés, si ce n'est le pays le plus coûteux au

monde, il est très important de réduire les coûts. Nous pourrions faire tout ce que nous pouvons, mais nous minerons tous ces efforts s'il est simplement trop cher de produire ici.

La coopération qui existe entre l'Ontario, où se trouve 96 % de l'industrie de l'automobile, et le gouvernement fédéral est absolument essentielle. La collaboration en matière d'innovation et de développement technologique est tout à fait déterminante.

Nous parlons de tous ces autres pays qui considèrent l'industrie de l'automobile comme étant la pierre angulaire économique de leur économie. Chacun met en place des stratégies, des incitatifs et des aides qui dépassent de loin les nôtres à bien des égards, et ils sont constamment... Ils sont dynamiques, et non pas statiques. Nous devons continuellement nous réévaluer et nous repositionner par rapport à ces pays qui voient un grand avantage économique à avoir une industrie de l'automobile.

Nous avons déjà quelques mesures en place. Le gouvernement fédéral, qu'il s'agisse de celui-ci ou des gouvernements précédents, a réalisé de grands progrès en matière d'incitatifs et de choses semblables, mais il faut que les mesures soient actuelles et adaptées.

Mme Tracey Ramsey: Le NPD, l'Ontario... On demande depuis longtemps une stratégie nationale en matière d'automobile, une stratégie manufacturière nationale qui répondrait selon moi à certaines des préoccupations que vous relevez.

Nous avons un témoin jeudi qui disait que les négociations du Mercosur...

Le président: Veuillez m'excuser, madame Ramsey, mais vous n'avez plus le temps d'intervenir. Votre temps est écoulé. Je sais que c'était probablement une question intéressante.

Nous allons maintenant écouter les libéraux.

Monsieur Peterson, la parole est à vous.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président. Je suis ravi des témoins qui sont ici aujourd'hui.

Mark, je vais commencer par vous. Je suis heureux de vous revoir.

Je connais Mark depuis une douzaine d'années, à l'époque de Magna. Marc n'a pas vieilli, mais je pense que je le rattrape. J'ignore quel est votre secret, Mark.

M. Mark Nantais: Je doute que ce soit vrai.

M. Kyle Peterson: Il est bon de vous voir aujourd'hui.

Je veux juste parler un peu de tous les accords de libre-échange à Ottawa, si vous me le permettez.

Il semble actuellement y avoir une série d'accords en négociation. Il ne fait aucun doute que l'ALENA est la priorité de votre groupe et de votre industrie, comme vous l'avez dit. Pouvez-vous nous dire quel serait le résultat idéal de toutes ces ententes pour votre Association?

M. Mark Nantais: Tout d'abord, si nous ne pouvons pas préserver nos fondements, à savoir la chaîne d'approvisionnement intégrée nord-américaine... C'est ce qui accroît notre compétitivité. Même si nous sommes le pays le plus coûteux, nous croyons encore que l'analyse de rentabilisation reste à faire. Le vent peut tourner rapidement si certaines choses ne se concrétisent pas, en particulier dans le cadre de l'ALENA, ce pour quoi cet accord est aussi important pour nous, encore une fois.

C'est pourquoi l'AECG a été négocié en tenant compte de cette intégration, comme je l'ai dit. Nous devrions le faire non seulement pour notre industrie, mais aussi pour toutes les grandes industries qui ont une chaîne d'approvisionnement intégrée en Amérique du Nord. Sinon, nous ne pourrions pas tirer avantage de certains autres accords, qui profitent clairement aux industries nationales de ces pays. C'est essentiel ici. Et pourtant, nous continuons ainsi. À l'exception de l'AECG, nous continuons à négocier ces ententes sans cette approche. C'est ce qui doit changer pour notre industrie, et j'ajouterais que ce serait également bénéfique à d'autres industries.

● (0925)

M. Kyle Peterson: Merci.

Monsieur Dietrich, des témoins qui sont ici aujourd'hui, vous semblez être le plus optimiste par rapport au Mercosur, avec raison, je crois. Je pense que vous avez dit que les deux plus grands marchés du Mercosur, selon vous, seraient probablement le Brésil et l'Argentine.

M. Robert Dietrich: Oui, pour nous, ce sont les deux marchés les plus attrayants.

M. Kyle Peterson: Ils ont les plus grandes populations, et les températures y sont élevées.

M. Robert Dietrich: Oui, c'est exact.

M. Kyle Peterson: Quel genre d'infrastructure avez-vous actuellement pour envoyer nos produits, qu'ils soient fabriqués ici ou là-bas, et la technologie... Si l'entente était nouée, votre infrastructure actuelle vous permettrait-elle de faire affaire avec ces marchés?

M. Robert Dietrich: Oui. Je le répète, nous avons eu une très longue discussion sur la question d'investir au Brésil, mais étant donné les barrières non tarifaires... En vertu des barrières non tarifaires, il faut essentiellement employer des moteurs fabriqués au Brésil pour respecter les normes électriques, ce qui est faux. C'est la barrière non tarifaire. Pour faire des affaires là-bas, nous devons absolument nous installer au pays. Si nous avions un accord de libre-échange et si les problèmes d'accès au marché étaient réglés, nous mettrions beaucoup plus de produits sur le marché brésilien et nous pourrions fabriquer ces produits au Canada, où nous avons des volumes et des frais intéressants.

M. Kyle Peterson: Ainsi, pour que l'entente conclue avec le Mercosur soit réussie, il faudrait qu'elle vienne à bout des problèmes tant tarifaires que non tarifaires.

M. Robert Dietrich: Absolument, c'est l'objectif fondamental.

M. Kyle Peterson: Sinon, cela n'en vaudrait pas la peine.

M. Robert Dietrich: C'est exact. Aussi, je ne suis pas sûr si c'est le cas du Mercosur, mais certainement par rapport à d'autres accords — le PTP, notamment —, ce serait très important de prendre des mesures à l'égard des droits de propriété intellectuelle, de mettre en place de la réglementation et d'avoir la possibilité d'avoir recours au système juridique canadien pour régler les litiges.

M. Kyle Peterson: D'accord, merci.

Je pense qu'il me reste environ une minute. Je vais m'adresser à M. Lansbergen, du Conseil des pêches.

Je ne veux pas dire que vous êtes totalement pessimiste à l'égard de l'entente. Vous semblez croire qu'elle pourrait donner de bons résultats si A, B et C étaient mis en place. Une partie du problème, c'est que vous n'avez pas de chaîne d'approvisionnement dans ces pays, et comme vous l'avez dit, à l'heure actuelle, le marché pour vos produits est limité, voire inexistant. À quel point serait-il facile de

faire le nécessaire pour que l'entente devienne lucrative pour votre association et pour vos membres?

M. Paul Lansbergen: Certaines exportations seraient faites par l'intermédiaire, par exemple, de courtiers; ainsi, au départ, dans une certaine mesure, nous n'aurions pas besoin de créer une grande chaîne d'approvisionnement. Or, si nous voulions accroître le marché considérablement, comme nous l'avons fait en Chine au cours des 10 à 20 dernières années, il faudrait que nous établissions nos propres chaînes d'approvisionnement et que nous encourageions la population à consommer davantage de poisson et de fruits de mer.

M. Kyle Peterson: D'accord, merci.

J'ai terminé, monsieur le président.

Le président: J'ai une question brève pour vous concernant les pêches. Nous envoyons par avion beaucoup de produits de la pêche de la Nouvelle-Écosse directement en Chine et à des endroits divers en Asie et en Europe. Qu'en est-il des routes aériennes du Canada atlantique, disons... Y a-t-il des routes nord-sud qui pourraient vous être utiles si vous comptiez vendre plus de produits frais là-bas?

M. Paul Lansbergen: Bonne question. Je ne peux vraiment pas vous répondre aujourd'hui. Je vais devoir m'informer.

Le président: D'accord, merci.

Je donne la parole à Mme Lapointe.

Allez-y.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins et je les remercie d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Nantais, j'aimerais vous poser une question.

Plus tôt, vous avez parlé de manipulation des devises. Faisiez-vous référence à certains pays du Mercosur?

[Traduction]

M. Mark Nantais: D'après nous, la manipulation des devises est un principe qui doit être compris dans tout accord commercial efficace. À notre sens, tous les accords commerciaux devraient inclure une forme quelconque de mesures exécutoires relatives aux devises. Nous croyons qu'il s'agit d'un principe fondamental de tout accord réussi. Je ne dis pas que ces pays manipulent les devises, mais l'accord doit inclure des dispositions les empêchant de le faire. Nous avons vu des pays du PTPGP — le Japon, la Chine et la Corée — tenter de manipuler leurs devises à l'avantage de leur industrie nationale et saper nos dispositions relatives à l'accès aux marchés. Selon nous, il s'agit d'un principe de tout accord commercial.

● (0930)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Plus tôt, vous avez mentionné que 96 % des fournisseurs de l'industrie automobile se trouvent en Ontario.

La circonscription que je représente est Rivière-des-Mille-Îles, là où se trouve Boisbriand. Auparavant, c'est là qu'était établie l'usine de General Motors. L'usine de Montréal était située chez nous.

Il s'y trouve aussi Raufoss, une division de Neuman Aluminium, que vous connaissez sûrement puisque l'entreprise doit faire partie de votre association. Raufoss exporte partout dans le monde, et ses usines, qui se trouvent au Mexique, au Canada, en Norvège et en Chine, font des bras de suspension en aluminium.

Selon vous, est-ce que Raufoss exporte dans les pays du Mercosur?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Pardon, qui?

[Français]

Mme Linda Lapointe: Raufoss, une division de Neuman Aluminium.

[Traduction]

M. Mark Nantais: Exporte-t-elle... Je ne sais pas.

Mme Linda Lapointe: Vous ne savez pas.

M. Mark Nantais: Je n'en suis pas certain.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je sais que l'entreprise exporte ses jantes en aluminium partout dans le monde et qu'elle fait affaire avec plusieurs compagnies, dont Ford, BMW et Mercedes-Benz.

Je comprends votre point de vue quand vous dites qu'il s'agit d'une industrie intégrée en matière d'automobiles, mais il y a sûrement des fournisseurs qui peuvent profiter des débouchés du Mercosur. N'est-ce pas?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Je suis certain que oui. Notre industrie obtient de l'aluminium, de l'acier et d'autres métaux légers de fonderies, par exemple du Québec pour l'aluminium. C'est une des sources principales pour la production nord-américaine. Je présume que ces pays voudraient également accéder à des marchés dans d'autres pays. Normalement, pour les produits que nous fabriquons sur place, disons dans les pays du Mercosur ou ailleurs, évidemment, il faut que les fournisseurs se trouvent près des installations de production. S'il n'y a pas de contraintes de délai, nous pouvons chercher ailleurs, mais s'il y en a, normalement, nous faisons affaire avec des fournisseurs locaux, et de façon générale, c'est eux qui viennent à nous. Pour ce qui touche l'industrie nord-américaine et les trois pays de l'ALENA, cela faisait certainement partie des objectifs du nouvel ALENA: d'avoir davantage recours aux fournisseurs nord-américains, et plus précisément aux fournisseurs américains pour les États-Unis.

Nous obtenons déjà beaucoup d'aluminium et d'autres produits d'entreprises canadiennes productrices d'aluminium et aussi d'acier. Les États-Unis tentent de faire en sorte que la priorité soit donnée aux fournisseurs américains. Or, nous sommes d'avis que notre industrie intégrée doit pouvoir faire affaire avec des fournisseurs des trois pays.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

J'aimerais vous poser une question, monsieur Dietrich.

J'aimerais parler des fournisseurs. Plus tôt, vous avez dit que vos fournisseurs étaient principalement canadiens. Avez-vous d'autres fournisseurs au Brésil?

[Traduction]

M. Robert Dietrich: Je suis désolé, le volume de l'interprétation a baissé.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je parlais des fournisseurs.

Vos principaux fournisseurs sont au Canada. Pourriez-vous aider les fournisseurs qui sont au Canada ou en établir d'autres au Brésil?

[Traduction]

M. Robert Dietrich: Nous avons des fournisseurs partout dans le monde. Aujourd'hui, au Brésil, nous importons de l'Inde et du Canada, et nous utilisons une chaîne d'approvisionnement locale. Si les barrières tarifaires et non tarifaires étaient abolies, nous ferions venir certaines pièces du Canada. Nous augmenterions probablement la quantité de pièces, surtout de composants électroniques, que nous fabriquons au Canada et que nous fournissons au Brésil.

Le président: Merci.

Nous passons aux conservateurs.

Monsieur Hoback, la parole est à vous. Nous sommes ravis que vous soyez de retour.

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

Merci d'être ici aujourd'hui, messieurs.

Monsieur Dietrich, j'ai déjà travaillé pour une entreprise appelée Flexi-coil, qui a été achetée par New Holland, qui, à son tour, a été achetée par Case New Holland. Nous vendions du matériel de semis en Amérique du Sud, plus précisément en Argentine et au Brésil. Votre histoire me donne une impression de déjà vu. C'est étonnant que rien n'ait changé. C'était au début des années 2000, et le scénario était le même. Nous regardions ces marchés avec envie, mais personne n'arrivait vraiment à réussir sans faire ce que vous avez fait: s'installer là-bas.

Pour qu'un accord commercial soit réussi, il faut que les deux parties soient gagnantes. Il faut que le Brésil ou les pays du Mercosur et le Canada soient gagnants. Vous avez parlé de pièces. Y a-t-il des pièces au Brésil ou dans d'autres pays du Mercosur qui pourraient rendre votre produit ici au Canada plus concurrentiel à l'échelle internationale? Disons que j'avais plus facilement accès à une pièce du Brésil, à un meilleur prix, et que je l'importais au Canada pour finir le produit ici et l'expédier. Ou encore, je pourrais envoyer vos pièces au Brésil, puis les vendre dans d'autres pays du Mercosur ou ailleurs.

Est-ce une possibilité, selon vous? Je ne vois pas d'autre façon pour les deux parties d'être gagnantes.

● (0935)

M. Robert Dietrich: Absolument.

J'ai donné l'exemple des moteurs. WEG est une société brésilienne, une des plus grandes de notre industrie, et ses produits sont facilement accessibles. Elle fabrique maintenant ses pièces aux États-Unis; c'est donc une question de chaîne d'approvisionnement. Nous finirions aussi par fabriquer certains produits au Brésil pour d'autres pays du Mercosur. De plus, je suis curieux de savoir comment le PTP et l'accord du Mercosur s'agenceraient, car nous pourrions alors avoir accès à d'autres marchés sud-américains en assemblant nos produits au Brésil.

M. Randy Hoback: Les normes dans ces pays seraient certainement différentes et elles seraient peut-être plus près de celles du Brésil.

Monsieur Nantais, au sujet de la concurrence, nous entendons de plus en plus souvent dire que nous ne sommes pas concurrentiels. Cela me fait vraiment peur, car je suis très favorable au commerce et j'ai toujours pensé que nous étions concurrentiels.

Pouvez-vous me donner un exemple de ce qui vous empêche de soutenir la concurrence ici au Canada?

M. Mark Nantais: D'abord, avant de répondre à votre question, j'aimerais vous dire que le Conseil du Partenariat du secteur canadien de l'automobile vient de publier un document portant sur l'avenir de l'industrie pour ce qui concerne l'innovation dans les domaines de la fabrication, du développement de produits, des matériaux, etc. Si vous ne l'avez pas vu, je vous recommande vraiment...

M. Randy Hoback: Pouvez-vous envoyer ce document à la greffière?

M. Mark Nantais: Oui. Je serai ravi de vous fournir ce document très utile.

Pour répondre à votre question, par exemple, le système de plafonnement et d'échange de l'Ontario impose des frais à notre industrie que nos concurrents aux États-Unis n'ont pas à payer. De plus, les frais d'électricité que nous devons payer en Ontario sont deux à trois fois plus élevés que ceux supportés par les usines américaines que nous concurrençons. Il y a aussi d'autres complexités et questions de réglementation en Ontario qui n'existent pas ailleurs. C'est l'ensemble de la liste qui finit par nous faire dépasser le seuil. Nous devons faire en sorte d'être en mesure de continuer à justifier le réinvestissement. Ce sont ces...

M. Randy Hoback: Vous concurrenchez à l'intérieur même de vos entreprises pour vos investissements.

M. Mark Nantais: C'est à l'intérieur même de notre entreprise.

Il y a une somme affectée aux nouveaux investissements, disons en Amérique du Nord, voire à l'échelle mondiale, et vous et votre usine, en Ontario par exemple, devez montrer que vous êtes en mesure de fabriquer le produit de manière efficace et concurrentielle, et au prix où il devra être vendu. Si vous n'y arrivez pas, vous serez probablement retiré de la liste des investissements futurs.

M. Randy Hoback: Pour résumer, peu importe le nombre d'ententes d'accès au marché que nous obtenons; elles ne servent à rien si les entreprises ne sont pas concurrentielles, si elles ne peuvent pas en tirer profit et si leurs coûts les excluent du marché en raison des coûts internes qu'elles doivent payer au Canada.

M. Mark Nantais: À mon sens, ce que vous dites est vrai.

M. Randy Hoback: D'accord.

Par rapport à la concurrence et à l'ensemble de la liste, vous avez parlé des programmes provinciaux, des programmes municipaux et de la grande variété de gens qui ajoutent des coûts à votre production. Comment peut-on prendre des entreprises comme la vôtre, les lancer sur le marché mondial et leur faire supporter la concurrence d'entreprises du Brésil, où les normes et la réglementation sont différentes? Tout est différent. Les normes du travail sont différentes. Nous avons dit la même chose concernant le Mexique, mais le Mexique a haussé ses normes pour les rendre conformes à celles de l'Amérique du Nord. De nombreuses façons, tout le monde a gagné. La situation au Mexique s'est grandement améliorée comparativement à il y a 40 ans. Certains ne sont peut-être pas satisfaits et aimeraient que le Mexique en fasse encore plus, mais les choses ont changé en mieux.

Comment peut-on pénétrer un marché comme celui du Mercosur? Pour moi, le Mercosur est un peu différent de l'Alliance du

Pacifique. L'Alliance du Pacifique est un bloc favorable au commerce. Selon moi, au départ, il en était de même du Mercosur, mais il s'est transformé en bloc protectionniste. Qu'en pensez-vous?

M. Mark Nantais: Vous avez dit juste: c'est devenu un bloc protectionniste. Pour soutenir la concurrence, nous devons trouver d'autres façons de réduire nos coûts internes. Nous devons trouver des moyens d'augmenter notre productivité, et nous l'avons fait. Nous avons une très bonne main-d'oeuvre. Nos travailleurs sont très instruits et qualifiés. Ce n'est plus aussi vrai aujourd'hui, mais juste pour vous donner un exemple, les coûts de la santé ont été un point positif pour nous. Voilà le genre de choses que nous essayons de mettre dans la colonne positive du bilan pour compenser celles qui se trouvent dans la colonne négative.

Comme je l'ai déjà dit et comme vous venez de le dire concernant le Mercosur, la stratégie employée par ces pays est de protéger leur industrie nationale en offrant des incitatifs, du soutien financier et des allègements fiscaux. C'est ainsi que tous ces pays croissent et qu'ils font croître leurs industries. Ils protègent l'industrie nationale et ils la placent dans une position lui permettant de renforcer ses capacités afin d'exporter. Nous allons dans la mauvaise direction en ajoutant des coûts.

Les provinces et le gouvernement fédéral doivent coordonner leurs efforts. Les municipalités ne sont pas vraiment responsables, quoi qu'elles puissent nuire à notre capacité de soutenir la concurrence en imposant des règles et des coûts qui n'existent pas ailleurs.

• (0940)

Le président: Merci, monsieur.

Nous avons dépassé le temps qui vous était alloué, monsieur Hoback, mais c'était une bonne question.

Il nous reste assez de temps pour une autre députée.

Madame Ludwig, la parole est à vous.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Bonjour, messieurs. Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest; je vais donc m'adresser à M. Lansbergen.

J'ai ici une liste de produits: la palourde, la moule, l'huître, le bigorneau, le pétoncle, la crevette, le homard, l'écrevisse et le crabe.

En votre qualité de président du Conseil, selon vous, quels seraient les produits principaux ciblés pour les pays du Mercosur? Serait-ce un des produits que j'ai nommés?

M. Paul Lansbergen: Vous avez lu la liste un peu vite, mais de façon générale, les crustacés sont les produits qui rapportent le plus; les marges et la valeur ajoutée sont plus élevées. Les données sur le commerce montrent que la crevette et le pétoncle comptent parmi les principaux produits importés de l'Argentine. Or, pour ce qui concerne le développement des marchés, un sujet que j'ai déjà abordé, je pense que nous devons examiner quels types de poisson et de fruits de mer sont consommés actuellement dans les pays du Mercosur, quels sont leurs intérêts par rapport à l'élargissement de l'offre et quelles espèces différentes nous pourrions fournir. Prenez le homard, par exemple. Nous avons du homard d'Amérique, tandis qu'eux auraient de la langouste. Ils n'ont pas le même goût, entre autres.

Voilà le genre de choses que je considérerais, si cela aide à répondre à votre question.

Mme Karen Ludwig: Tout à fait.

Vous avez aussi mentionné des droits de douane de 32 %.

M. Paul Lansbergen: Cela vise les sardines qu'ils importent; c'est donc un obstacle pour nous. Quant à l'occasion que cela représente réellement, les sardines comptent peu dans nos exportations. Le Mercosur impose actuellement d'autres droits, qui vont de 10 à 16 %; ils sont un peu moins élevés, mais cela représente tout de même un important obstacle aux exportations, et c'est pourquoi nos exportations sont si faibles actuellement.

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie de la réponse.

J'ai fait quelques recherches et j'ai remarqué que Clearwater Seafoods a des activités en Argentine. J'ai aussi remarqué que les pétoncles argentins sauvages sont vendus au Canada sous la marque PC Menu bleu. Notre secteur du pétoncle, du moins dans l'Est, est à la fois lucratif et vigoureux. Comme je représente des gens de cette région, les pêcheurs me parlent souvent, comme il y a deux semaines à peine, des enjeux liés aux quotas, aux aires marines protégées et à la durée des saisons de pêche. Savez-vous si l'Argentine, par exemple, a des règlements semblables qui pourraient avoir une incidence sur notre compétitivité?

M. Paul Lansbergen: Je n'ai pas de renseignements sur les règlements que pourrait avoir l'Argentine concernant les zones côtières, mais il s'agit d'un enjeu important alors que nous cherchons à tirer parti d'un accord de libre-échange. Les questions sont liées au climat d'investissement au Canada, à la stabilité de l'accès aux permis et aux quotas de pêche et à la réduction des zones de pêche attribuable aux aires marines protégées. Ce sont d'importants enjeux auxquels nous sommes confrontés actuellement et qui nous toucheront aussi à l'avenir. Il est important d'en connaître l'incidence sur les investissements si nous voulons en tirer des avantages.

Mme Karen Ludwig: Je pense qu'il est en effet important de trouver cet équilibre et d'examiner la viabilité de ces industries au Canada.

Monsieur Lansbergen, vous avez aussi mentionné les problèmes sanitaires et phytosanitaires. Y a-t-il des préoccupations liées aux importations de pétoncles ou de crevettes, par exemple, en provenance du Mercosur?

M. Paul Lansbergen: Vous parlez d'importation au Canada?

Mme Karen Ludwig: L'importation de leurs produits, oui. Leurs exigences sanitaires et phytosanitaires sont-elles comparables aux nôtres?

M. Paul Lansbergen: À vrai dire, il faudrait que j'examine les règlements en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires applicables aux exportations. Notre réglementation est rigoureuse. L'ACIA a mis en place un solide régime de réglementation en matière de salubrité des aliments pour les Canadiens.

Quant à savoir comment cela se compare aux règlements de ces pays, je ne sais pas vraiment. Il faudrait que je vérifie.

Mme Karen Ludwig: J'ai une dernière petite question.

Vous avez souligné l'importance d'une augmentation de la consommation d'un kilogramme par habitant. Une société canadienne qui exporterait directement aux pays du Mercosur ciblerait-elle les supermarchés, les grandes surfaces et les restaurants plutôt que les particuliers?

• (0945)

M. Paul Lansbergen: Oui, tout à fait.

Cela fait partie des questions qu'il faut se poser à l'étape de l'expansion des marchés. Dans quel contexte consomment-ils le poisson? Est-ce au restaurant? Achètent-ils du poisson frais au

marché pour le consommer à la maison, ou l'achètent-ils à l'épicerie, congelé ou frais? Ce sont les trois possibilités, mais je ne connais pas les pourcentages que chacune représente.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Le président: Merci.

C'est là-dessus que se terminent la discussion et les séries de questions. Nous avons terminé la première heure.

Je remercie les témoins d'avoir participé aujourd'hui. La présentation de notre rapport aura lieu dans plusieurs mois. Nous nous rendrons probablement en Amérique du Sud plus tard cette année. Cela dit, lorsque nous aurons terminé notre rapport, nous vous en fournirons un exemplaire avec plaisir. Merci encore d'être venus et de vous être joints à nous.

Chers collègues, nous allons faire une pause de deux ou trois minutes, le temps d'accueillir les représentants d'EDC.

• _____ (Pause) _____

•
• (0950)

Le président: Nous reprenons. Bienvenue à la deuxième partie de la réunion d'aujourd'hui. Nous accueillons les représentants d'EDC.

Bienvenue à tous. Je souhaite particulièrement la bienvenue à la nouvelle présidente du conseil d'administration, Mme Martine Irman. C'est un plaisir de vous avoir parmi nous.

Vous savez comment cela fonctionne. Nous accordons habituellement cinq minutes, tout au plus, pour votre déclaration, ce qui donne plus de temps pour la discussion avec les députés.

La parole est à vous.

Mme Martine Irman (présidente du Conseil d'administration, Exportation et développement Canada): Monsieur le président, honorables membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invitée à comparaître.

Comme mentionné, je m'appelle Martine Irman. C'est un plaisir pour moi de venir discuter avec vous aujourd'hui de ma nomination à titre de présidente du Conseil d'administration d'Exportation et développement Canada. Ce fut un véritable honneur d'être choisie pour occuper ce poste prestigieux, et même si quelques mois seulement se sont écoulés depuis mon entrée en fonction, je peux d'ores et déjà dire que l'expérience est à la fois enrichissante et précieuse.

Avant mon arrivée à EDC, j'œuvrais dans le secteur des activités bancaires commerciales et d'investissement. Je suis actuellement vice-présidente du Conseil et chef des Services bancaires aux entreprises à l'échelle mondiale chez Valeurs Mobilières TD, ainsi que première vice-présidente du Groupe Banque TD. Dans le cadre de ces fonctions, je suis responsable des initiatives bancaires à l'échelle de Valeurs Mobilières TD. À titre de directrice principale, je suis chargée de veiller à ce que la gestion des relations avec les clients soit harmonieuse pour tous les secteurs clés de l'entreprise, notamment les marchés mondiaux, les activités bancaires internationales, commerciales et d'investissement.

Je siège aussi au comité de surveillance de Valeurs Mobilières TD, je joue un rôle clé dans la définition des stratégies de l'entreprise et au sein de l'équipe de direction.

Je fais carrière chez Valeurs Mobilières TD depuis plus de 25 ans, et j'ai occupé divers postes de direction au fil du temps. Je suis aussi une fière diplômée de l'Université Western Ontario. Je suis détentrice d'un baccalauréat ès arts en économie et en études financières. J'ai également suivi le programme avancé de management à la Wharton School of Business de l'Université de la Pennsylvanie, et je suis titulaire d'une attestation de l'Institut des administrateurs de sociétés de l'École de gestion Rotman de l'Université de Toronto.

[Français]

Voilà sans doute une panoplie de titres et de qualifications.

[Traduction]

Je parle trop vite? Je vais ralentir.

[Français]

Voilà sans doute une panoplie de titres et de qualifications. J'ai dû déployer beaucoup d'efforts pour les acquérir et j'en suis très fière. Mais, pour bien me présenter, je dois expliquer au Comité certaines des valeurs qui me tiennent à cœur.

Tout au long de ma carrière, je me suis fait un point d'honneur de m'investir dans la collectivité et de redonner à cette dernière. Ce principe directeur, je le dois à mes parents, qui me l'ont inculqué à un jeune âge. Je siège actuellement au conseil d'administration du YMCA du Grand Toronto et j'ai été cofondatrice et la première coprésidente du conseil d'une organisation de Centraide, Women Gaining Ground.

• (0955)

[Traduction]

Je suis également très sensible à la cause de l'équité en milieu de travail, puisque j'ai moi-même fait carrière dans une profession dominée par les hommes. Je suis fière d'être la deuxième femme à être nommée à la présidence d'Exportation et développement Canada au cours de ses 75 ans d'histoire.

Je suis déterminée à faire tout ce qui est en mon pouvoir pour aider plus de femmes à accéder à des postes comme le mien, tant au sein d'EDC qu'ailleurs dans le monde des affaires. J'accorde une grande importance à l'apprentissage et au perfectionnement continu. Comme vous pouvez le deviner, c'est l'une des principales raisons pour lesquelles je suis devant vous aujourd'hui.

Je travaillais dans le secteur privé lorsque j'ai entendu parler d'EDC pour la première fois. C'est de ce point de vue que j'ai constaté l'avantage qu'EDC pouvait représenter tant pour les exportateurs canadiens que pour leurs partenaires financiers. Maintenant, quelques mois seulement après avoir été nommée, j'ai déjà acquis une plus grande compréhension du rôle unique d'EDC dans l'économie canadienne. Premièrement, le mandat d'Exportation et développement Canada est de soutenir et de développer le commerce extérieur du Canada ainsi que la capacité des entreprises canadiennes d'y participer et de profiter des débouchés offerts sur le marché international.

À une époque où le secteur du commerce international devient de plus en plus complexe et concurrentiel, je considère qu'EDC est un outil indispensable pour les entreprises canadiennes de toutes tailles. De nos jours, toutes les entreprises, des petites entreprises de cinq employés aux grandes sociétés bien établies comptant des milliers d'employés, sont confrontées à la même réalité: l'évolution rapide de l'environnement économique mondial. Cette évolution résulte de divers facteurs puissants, comme la montée du protectionnisme à l'échelle mondiale, le contexte politique changeant aux États-Unis, les nouveaux accords de libre-échange, la modification des accords

existants, l'émergence de marchés comme la Chine et l'Inde, les changements climatiques, le commerce électronique, etc.

[Français]

La seule certitude que nous ayons quant à l'avenir, c'est qu'il y aura du changement. Il incombe à Exportation et développement Canada, ou EDC, et à ses partenaires de l'écosystème commercial du Canada de rester au fait de cette évolution et de tenir les entreprises canadiennes informées et équipées pour qu'elles puissent s'adapter au changement.

[Traduction]

Exportation et développement Canada a un rôle important, pour ces raisons, mais j'ai aussi constaté que notre organisme a fortement appuyé les entreprises canadiennes lors des périodes difficiles. L'exemple plus pertinent qui me vient à l'esprit est celui de la crise financière de 2008-2009, lorsque EDC est intervenue et a offert du financement à des entreprises en difficulté, ce que les banques du secteur privé ne pouvaient pas faire.

À mon avis, les exportateurs canadiens ont besoin d'une source stable et fiable où trouver du financement et de conseil spécialisé en matière de commerce. EDC a joué ce rôle pendant près de 75 ans. Voilà ce que j'ai appris au sujet d'EDC tout au long de ma carrière et en particulier dans les cinq derniers mois, en ma qualité de présidente du Conseil d'administration.

Je reconnais évidemment que le Comité souhaite en savoir davantage sur EDC que le survol de haut niveau que je viens de vous donner. Comme j'assume la présidence depuis seulement cinq mois, je ferai de mon mieux pour répondre aux questions plus pointues concernant notre organisme, mais je demanderai parfois à mes collègues Benoit et David de répondre, car ils pourront sans doute vous donner plus de détails, au besoin.

[Français]

Cela dit, j'ai hâte de m'entretenir avec les membres du Comité pour discuter de toute question pouvant les intéresser.

[Traduction]

Je vous remercie de votre temps, monsieur le président. C'est avec plaisir que je répondrai aux questions.

[Français]

Je vous remercie de votre attention.

[Traduction]

Le président: Merci, madame Irman.

Nous commençons par les conservateurs.

La parole est à vous, monsieur Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président. Merci à tous d'être avec nous aujourd'hui.

Madame Irman, j'ai eu l'occasion hier de rencontrer les membres du Comité de liaison avec Ottawa de la Chambre de commerce du Canada. Nous avons discuté de divers aspects liés au commerce et à la compétitivité. De votre côté, vous avez un excellent point de vue sur la situation des marchés financiers mondiaux dans votre emploi principal. Je ne crois pas que nos collègues libéraux et nous ayons d'importantes divergences d'opinions sur les accords commerciaux. Nous y sommes tous favorables. J'aimerais que vous nous parliez de la situation actuelle de la compétitivité au Canada.

Parmi les enjeux soulevés par la Chambre de commerce du Canada, notons la réglementation excessive, les multiples taxes futures sur le carbone et la multitude de choses qui ont une incidence sur notre compétitivité au pays, ce qui rend la situation plus difficile. EDC a évidemment eu un excellent rendement et remis d'importantes sommes au gouvernement du Canada en raison de la réussite des Canadiens. J'aimerais que vous parliez brièvement des difficultés auxquelles nous sommes confrontés.

Bien entendu, nous devons poursuivre nos efforts pour conclure des accords commerciaux, ce qui est très sensé, à mon avis. Nous en conviendrons certainement. Je pense que nous pourrions être en désaccord avec le parti d'en face quant à la compétitivité réelle du pays sur les marchés internationaux, en particulier par rapport aux États-Unis, qui viennent de mettre en œuvre une importante réforme fiscale. Comparativement à certains de nos marchés, on pourrait presque entendre le flot de l'argent vers les États-Unis. Vous dites que vous avez une vue de haut niveau. Parlez-nous brièvement des difficultés auxquelles nous sommes confrontés au Canada.

Mme Martine Irman: Je tiens d'abord à préciser que j'ai siégé au conseil d'administration de la Chambre de commerce du Canada pendant quatre ans, un poste que j'ai quitté à contrecœur. Je suis consciente de l'incroyable valeur du mouvement des chambres de commerce, un mouvement qui représente 200 000 organismes au Canada, je crois.

Pour ce qui est de la compétitivité, je vais simplement vous donner mon opinion en fonction de mon expérience avec les PME au Canada et à l'étranger dans le domaine du commerce international. À mon avis, EDC pourra mieux se faire connaître des PME canadiennes, au fil de sa croissance, grâce à son plan directeur assez dynamique. Cela s'appuie sur une stratégie. Je pense qu'il y a toujours une certaine pression venant d'autres pays pour l'inciter à mieux faire connaître son rôle aux entreprises canadiennes. Donc, son plan directeur s'appuie sur une stratégie. Le nombre de clients d'EDC est passé l'an dernier à un peu plus de 10 000, contre 7 500 auparavant. Je pense que c'est en grande partie lié à la connaissance des occasions, des transactions commerciales, et à la capacité d'en tirer parti.

Je suis convaincue que la concurrence est de plus en plus forte, mais je pense qu'EDC peut en faire plus pour établir son image de marque et mieux se faire connaître de cette clientèle partout au Canada.

Cela dit, je pourrais céder la parole à Benoit, qui souhaiterait peut-être ajouter un commentaire.

● (1000)

M. Benoit Daignault (président et chef de la direction, Exportation et développement Canada): J'ajouterais simplement que la compétitivité du Canada est en grande partie liée au taux de change de notre devise. Si vous examinez nos prévisions pour 2017 et 2018, vous constaterez que la croissance est évaluée à 3,5 % en 2017 et 3,8 % 2018. Parmi les véritables moteurs de cette croissance, notons évidemment la vigueur de l'économie américaine et le taux de change concurrentiel actuel, le taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui est un important avantage concurrentiel pour les entreprises canadiennes.

M. Dean Allison: Outre l'aspect que nous venons de mentionner, je pense qu'EDC fait un excellent travail pour promouvoir et aider nos entreprises. Je pense que vous faites un excellent travail. J'aimerais donc que vous nous parliez brièvement des méthodes qu'on utilise pour rejoindre plus de PME. Vous avez parlé de vous faire connaître, mais il semble que beaucoup d'entreprises ignorent

voire existence ou ne savent pas comment vous contacter, ce qui pose problème. Je sais que vous avez des gens dans tout... Il y a un membre d'EDC à la succursale de la BDC à Niagara. Vous êtes présents sur le terrain. Comment pouvons-nous aider plus de PME à communiquer avec vous?

Mme Martine Irman: Mes propos sont encore une fois d'une perspective de haut niveau, mais je dirais qu'à l'instar de toute autre entité, cela dépend du mode d'interaction avec les gens. Nous devons avoir une plus grande présence en ligne et avoir des visées plus générales. À certains égards, nous devons avoir une meilleure présence sur le terrain, mais à ce moment-là, la réussite dépend de la qualité de l'interaction. Nous examinons les services en ligne, les modes de communication que les gens utilisent, et la capacité de faire des recherches... Je parle de nouveaux clients potentiels. À mon avis, la stratégie d'EDC en matière d'image de marque et de publicité est plutôt étoffée.

Permettez-moi de souligner l'importance des partenariats. EDC a d'excellents partenariats avec d'autres sociétés d'État, des institutions financières et d'autres organisations comme la Chambre de commerce du Canada et les chambres de commerce locales.

M. Dean Allison: Merci.

Le président: Nous allons passer aux interventions des libéraux. Vous disposez de cinq minutes.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Félicitations, madame Irman, pour votre nouveau poste. Je souhaite aussi la bienvenue aux membres de votre équipe.

Vous avez une vaste expérience dans le secteur privé et dans le cadre de votre travail avec la Chambre, etc.

De nombreux témoins nous ont dit qu'ils avaient opté pour d'autres marchés. Certains ont évoqué EDC, mais ils sont très peu nombreux. La plupart parlent du secteur privé, de leur travail avec les banques privées et d'autres. La Banque Scotia a une très forte présence en Amérique du Sud; La TD aux États-Unis. Quelle est la proposition de valeur d'EDC? Pourquoi, en tant qu'entreprise, devrais-je me tourner vers EDC et non vers la TD ou la Banque Scotia, alors qu'elles affichent une présence dans le marché qui m'intéresse?

Mme Martine Irman: Je vais répondre à la question en tant que représentante d'EDC et non en tant que représentante de la TD, puisque c'est à ce titre que je témoigne devant vous.

Je crois que la proposition de valeur d'EDC est très intéressante. Son principal objectif est d'aider les exportateurs à faire des affaires à l'étranger et inversement, en attirant des gens au Canada et en misant sur les initiatives de la chaîne d'approvisionnement. EDC évalue les possibilités de manière approfondie... et vous me corrigerez si je me trompe, mais il y a 19 administrations en dehors de l'Amérique du Nord — Sydney étant la plus récente — et leur nombre est en croissance. Je le sais parce que j'ai fait affaire avec EDC lorsque je travaillais dans le secteur privé. L'organisation procède à une évaluation approfondie; elle tient compte des risques et elle est axée sur l'avenir. Le profil de risque d'EDC est assez unique, parce que l'organisation réalise ses activités dans plusieurs zones géographiques; c'est très différent de ce que font les autres institutions financières auxquelles vous avez fait référence.

David, vouliez-vous ajouter quelque chose?

M. David Bhamjee (vice-président, Communication et affaires publics, Exportation et développement Canada): Je vous remercie de votre question. J'aimerais simplement ajouter à ce qu'a dit Mme Irman.

On ne doit pas nécessairement choisir l'un ou l'autre. Une société canadienne pourrait travailler avec une institution financière du secteur privé ou avec EDC, surtout dans le cas des PME, en partenariat, afin d'avoir une offre complémentaire pour permettre...

M. Peter Fonseca: Je dois vous interrompre. Quel est le pourcentage d'entreprises qui feraient cela?

M. David Bhamjee: Dans la majorité des cas, pour les PME, EDC sert de garantie pour les banques canadiennes, afin qu'elles puissent prêter plus d'argent aux sociétés canadiennes, ou d'assurance-crédit... lorsqu'une entreprise canadienne souhaite accroître ses activités avec un acheteur existant ou prendre un risque avec un nouvel acheteur; c'est une assurance à cet égard. Pour ce qui est des prêts, les PME établissent des partenariats presque exclusivement avec le secteur privé, qui leur offre une assurance-crédit pour atténuer les risques.

M. Peter Fonseca: Ma prochaine question a trait à l'organisation. Est-ce qu'elle adopte une approche passive ou active dans ces accords commerciaux?

Nous avons signé l'AECG et nous avons le PTPGP. Pour miser sur ces possibilités, nous avons usé de stratégie et avons parlé des façons de mobiliser davantage les sociétés canadiennes. Dans le cadre de votre analyse, est-ce que vous dites par exemple qu'il y a des possibilités extraordinaires en Europe, en Asie ou — dans le cas du Mercosur — en Amérique du Sud pour ensuite cibler activement le marché et présenter votre offre? Ou est-ce que vous attendez que les sociétés franchissent votre porte pour vous demander de l'aide?

• (1005)

Mme Martine Irman: Encore une fois, nous ne sommes pas là pour établir les politiques commerciales, mais nous appuyons celles du gouvernement et leurs extensions, en plus des nouvelles politiques commerciales. Nous voulons appuyer le gouvernement, favoriser l'économie et veiller à ce que les politiques commerciales soient utilisées par les clients, mais nous ne sommes certainement pas là pour établir ces politiques. Nous nous fions à Affaires mondiales à cet égard. Il s'agit bien sûr d'un outil de commercialisation que nous utilisons pour présenter les diverses politiques, les diverses négociations commerciales en cours et les résultats possibles... Nous pouvons donner des idées et parler de tel ou tel pays. Nous offrons des conseils et des solutions à cette fin.

M. Peter Fonseca: Nous avons reçu le représentant d'Armstrong Fluid juste avant vous. J'ai profité de l'occasion pour lui demander comment l'entreprise avait choisi le Brésil. Aujourd'hui, ce pays a la cote, bien sûr. L'entreprise offre des services de chauffage, de ventilation et de conditionnement d'air. Vous ne vous dites pas: « D'accord. Nous avons cette entente avec les pays du Mercosur ou avec d'autres pays qui ont la cote, et voici les entreprises du Canada qui pourraient innover là-bas, où le marché est intéressant. » Vous n'allez pas voir les entreprises pour leur parler de cela et leur proposer votre aide?

Mme Martine Irman: Benoit, voulez-vous...?

M. Benoit Daignault: La diversification du commerce est au cœur de notre travail. C'est un objectif très important pour nous. Bien sûr, les entreprises peuvent se tourner vers les États-Unis, mais il y a de nombreux bons accords commerciaux ailleurs, comme vous l'avez fait valoir.

Nous faisons la promotion des accords commerciaux en deux temps: d'abord au Canada, par l'entremise de ce que nous appelons nos services du savoir — je ne sais pas si vous avez entendu parler de Peter Hall, qui est notre économiste en chef —, nous prenons de multiples engagements en personne ou en ligne, et nous faisons la promotion des accords commerciaux. C'est très important pour nous, parce que nous croyons en la diversification.

Ensuite, nous renforçons notre présence dans les autres pays. Par exemple, nous sommes présents en Europe et nous demandons à nos représentants là-bas de parler des accords de libre-échange et des façons dont ils peuvent accroître la compétitivité des entreprises canadiennes dans ce marché.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant aux députés du NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole. Vous disposez de cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey: Bonjour et bienvenue, madame Irman. Nous sommes heureux de vous recevoir aujourd'hui. Félicitations pour votre nouveau poste.

Mme Martine Irman: Merci.

Mme Tracey Ramsey: J'aimerais parler un peu de ce qui a été dit aux nouvelles, des enjeux relatifs à la lutte contre la corruption et à EDC, au sujet d'un prêt de 41 millions de dollars à la famille Gupta pour l'achat d'un avion. Je crois que nous connaissons tous cette histoire.

Je sais que EDC est dotée de lignes directrices sur la lutte contre la corruption. J'aimerais savoir quelles mesures EDC a prises pour veiller à ce que ses employés comprennent l'importance de ces lignes directrices et pratiques en la matière et comprennent aussi ce qu'ils doivent faire s'ils ont des soupçons au sujet d'un client qui fait appel à vos services.

Mme Martine Irman: Je laisserais peut-être quelqu'un d'autre répondre à cette question. Je sais que EDC a de nombreux processus et activités en place à cet égard.

Je laisserais Benoit vous répondre, si vous me le permettez.

M. Benoit Daignault: J'aimerais porter quelques points à l'attention des membres du Comité. Premièrement, nous prenons très au sérieux le risque associé à la responsabilité sociale des entreprises. Nous affichons un solide rendement en la matière. Cela étant dit, nous ne sommes pas parfaits et nous voulons toujours nous améliorer. Nous le faisons depuis de nombreuses années.

La transaction à laquelle vous avez fait référence a eu lieu il y a trois ans. Nous avons décidé de financer la transaction. Depuis — et il n'y a pas nécessairement de lien avec cette transaction —, nous avons changé nos pratiques et nous avons nommé un agent principal de conformité et d'éthique. Nous avons un nouveau processus d'acheminement au PDG. Lorsque l'équipe a des doutes ou des préoccupations au sujet d'une situation particulière, elle peut se rendre jusqu'au PDG pour lui en faire part. Nous avons mis à jour nos processus, nos recherches et notre code de conduite. Nous avons aussi entrepris une formation plus robuste.

Encore une fois, cela ne découle pas directement de la transaction en question, mais c'est ce que nous faisons de façon continue. Nous améliorons nos pratiques de gestion du risque et nos pratiques de responsabilité sociale d'entreprise.

•(1010)

Mme Tracey Ramsey: J'espère que c'est ce qu'on continuera de faire sous votre direction.

Mme Martine Irman: Tout à fait.

Mme Tracey Ramsey: On a soulevé une autre question récemment. Lors de la réunion du Comité permanent des finances de la Chambre des communes du 21 mars dernier, Mora Johnson, une avocate, a témoigné à titre personnel. Elle a fait valoir ceci au sujet d'EDC: il semble qu'elle « risque fort de traiter des produits de la criminalité. Par exemple, si EDC consent des prêts de dizaines ou de centaines de millions de dollars à des entreprises qui ont obtenu des contrats par la corruption, elle risque d'être remboursée par des produits de la corruption. »

Nous savons que vous avez des lignes directrices sur la lutte contre la corruption; vous avez aussi parlé d'autres dispositions. Elles disent que EDC a « la responsabilité juridique et éthique de s'assurer qu'elle n'appuie pas sciemment une transaction comportant l'offre ou la remise d'un pot-de-vin. »

Encore une fois, cela préoccupe les Canadiens. Si c'était le cas, si vous aviez des soupçons à cet égard, est-ce que vous en aviseriez les autorités canadiennes chargées de l'application de la loi?

Mme Martine Irman: Encore une fois, je vais laisser Benoit répondre. C'est une très bonne question; je vous remercie.

M. Benoit Daignault: Selon nos pratiques en matière de responsabilité sociale d'entreprise — et il s'agit aussi d'une obligation légale —, nous devons rapporter tous les cas de corruption ou de pot-de-vin aux autorités compétentes. Cela fait partie de nos processus.

Mme Tracey Ramsey: Est-ce que vous appliqueriez l'évaluation des risques sociaux et environnementaux à tous vos services?

M. Benoit Daignault: Oui.

Mme Tracey Ramsey: C'est très bien.

Nous avons visité votre bureau de Singapour lorsque nous y sommes allés récemment, et nous visitons souvent les bureaux d'EDC lorsque nous voyageons à l'étranger. Pouvez-vous nous donner une idée de qui finance ces coûts administratifs à l'échelle mondiale?

Mme Martine Irman: Je vais laisser Benoit répondre, mais il s'agit d'EDC, au sommet. Il n'y a pas d'autres sortes de transferts de paiement. Je répondrais à cette question selon l'angle des finances. Cela passe par les opérations.

M. Benoit Daignault: Nous sommes autosuffisants. Bien sûr, les opérations coûtent de l'argent, mais les services que nous offrons nous rapportent de l'argent. L'année dernière, nous avons réalisé environ 1 milliard de dollars de profits et nous avons redonné 986 millions de dollars en dividendes au gouvernement. C'est ce qui nous permet de fonctionner, d'élaborer des programmes pour encourager les entreprises canadiennes à diversifier le commerce. C'est un modèle autosuffisant.

Mme Tracey Ramsey: C'était ma prochaine question. Je voulais savoir quels étaient les dividendes. Je suis heureux d'entendre cela.

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous devons passer aux libéraux.

Je crois que c'est Mme Ludwig qui prendra la parole.

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie pour votre exposé et je vous félicite pour votre poste. Vous avez d'excellentes compétences.

Mme Martine Irman: Merci.

Mme Karen Ludwig: Ma question a trait à la préparation à l'exportation. Je regarde votre expérience, madame Irman, et je crois qu'en tant que femme, vous avez une expérience unique qui servira à EDC. Quel conseil donneriez-vous à une femme qui aimerait exporter pour une première fois?

Mme Martine Irman: Je sais que le gouvernement offre un programme. Nous travaillons en collaboration avec notre ministre en ce qui a trait au processus des CFD et nous nous concentrons sur les femmes entrepreneures, les femmes des Premières Nations et les femmes autochtones, et sur la façon de leur donner un accès.

Je vais parler de l'expérience avec les banques et avec EDC. Je sais que je suis ici à titre de représentante d'EDC.

Je vais revenir à la base, soit la sensibilisation. Il faut que les femmes sachent qu'elles peuvent devenir des exportatrices et il faut les aider à y arriver. À certains égards, les jeunes entrepreneures, les femmes — pas seulement les jeunes femmes — ont d'autres moyens de communication. Nous devons être préparées pour l'ère numérique. Il nous faut un accès, et je ne parle pas seulement de l'accès traditionnel, où l'on rencontre les gens en personne, où l'on participe à une réunion et où l'on écoute un économiste en chef à la Chambre de commerce du Canada ou par l'entremise d'autres sources de conversation. Il faut aussi communiquer avec elles de manière à ce qu'elles connaissent les possibilités et à ce qu'elles puissent progresser.

En ce qui a trait à l'élaboration de la stratégie client que l'entreprise a en tête, il faut une grande diffusion numérique. Il faut cibler les personnes qui autrement n'auraient pas su qu'elles pouvaient être des exportatrices et les aider à passer par le processus éducatif et le processus de facilitation.

C'est la réponse d'en haut, si l'on veut.

•(1015)

Mme Karen Ludwig: Je suis tout à fait d'accord avec cela. Récemment, j'ai organisé un atelier sur le commerce dans ma circonscription. L'un des panélistes était un représentant d'EDC; vous avez fait un excellent travail. Une femme qui faisait partie de l'auditoire a dit qu'elle aimerait beaucoup exporter, mais qu'elle croyait son entreprise trop petite. J'ai trouvé cela triste. Il faut éduquer et sensibiliser les gens. Des femmes qui ont témoigné devant notre comité et d'autres ont dit qu'on leur avait refusé un financement, qu'elle n'avait pas d'assez grands réseaux. Habituellement, elles gèrent de très petites entreprises, qui n'ont pas de filiales. Elles n'entendent pas parler des possibilités qui s'offrent à elles. Lorsqu'elles veulent exporter, on leur dit qu'elles ne sont pas prêtes à le faire.

Aussi, lorsqu'une personne vient à vous parce qu'elle souhaite être exportatrice, mais qu'elle n'a jamais exporté ses produits ou qu'elle souhaite les exporter dans un marché plus risqué, est-ce que votre organisation lui propose des moyens d'atténuer les risques? Est-ce que vous les renvoyez à des agents et des distributeurs, des alliances stratégiques ou des partenariats? Ou leur proposez-vous autre chose à la place?

Mme Martine Irman: Je vais laisser Davis à cette question, mais oui, tout à fait, si le profil du produit répond à un besoin.

M. David Bhamjee: J'ajouterais qu'une partie de la question concernant la préparation aux exportations... lorsque vous avez devant vous un client excité ou craintif, votre travail consiste à mieux comprendre non seulement ce qu'EDC peut faire pour lui, mais aussi toutes les options qui s'offrent à lui. Une partie de notre travail consiste à nous assurer que nos employés comprennent mieux non seulement ce qu'EDC peut faire, mais aussi le rôle de la Banque de développement du Canada, des délégués commerciaux et des associations de l'industrie, notamment, afin de pouvoir exposer le client à l'ensemble de l'écosystème du Canada. Dans certains cas, EDC ne pourra pas aider le client. Par exemple, peut-être que celui-ci n'a pas de contrat d'exportation, qu'un tel contrat fait peut-être partie de son plan à long terme, mais qu'il n'est pas prêt. La meilleure chose à faire est alors de lui dire « Pas maintenant, toutefois... » et ensuite de l'orienter vers la solution qui correspond le mieux à sa situation.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Madame Irman, ma prochaine question concerne les actions d'information. J'ai déjà enseigné le commerce international dans le cadre d'un programme de MBA. Participez-vous à des programmes de MBA? Est-ce qu'EDC fait des présentations devant des étudiants en administration et dans les écoles secondaires à titre de conférencier afin d'initier les étudiants au domaine avant même qu'ils ne se lancent en affaire?

Mme Martine Irman: Je vais laisser Benoit vous répondre, mais je dirai simplement que l'éducation se fait de nombreuses façons: par l'entremise de partenariats avec le secteur privé, d'autres sociétés d'État, de chambres de commerce locales et de partage. Nous disposons d'un très bon programme de référence. La compréhension du produit offert est l'un des éléments du programme.

Pour répondre à votre question au sujet du recrutement, et pas seulement le recrutement, mais aussi le volet éducatif, je vais laisser Benoit vous parler des écoles concernées.

M. Benoit Daignault: Très brièvement, il y a plusieurs points de contact, mais je crois que c'est une idée merveilleuse. C'est quelque chose dont nous allons tenir compte dans le cadre de notre stratégie d'information, car je ne crois pas que notre structure cadre bien avec ce public.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Il s'agit d'une bonne cible pour vous, pour aider les entreprises.

Merci.

Le président: Merci, madame Ludwig.

Il ne nous reste pas suffisamment de temps pour une série de questions complète; il ne nous reste qu'environ cinq ou six minutes. Chaque partie disposera de deux minutes pour une question brève et je demanderais aux témoins de répondre brièvement. Nous mettrons ensuite fin à la séance.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président. Merci également à vous, madame Irman, et toutes mes félicitations.

J'ai deux questions à poser et je vais les poser en même temps.

Premièrement, j'aimerais vous entendre sur les conflits d'intérêts potentiels entre votre emploi et votre rôle à titre de présidente du conseil d'administration et sur ce que vous faites pour les prévenir.

Deuxièmement, 2020 arrive à grands pas. Notre économie vivra toutes sortes de transitions qui nécessiteront toutes sortes d'outils, de nouvelles technologies et de nouveaux produits et services. Certains actifs pourraient avoir besoin de financement sans avoir de biens concrets à offrir ou auxquels une valeur peut être attachée. J'aimerais

connaître votre vision pour 2020 et comment vous allez composer avec ces nouvelles technologies et ces changements.

Mme Martine Irman: Je suis ici pour représenter EDC — et non TD, mon employeur actuel — et je peux vous assurer que le conseil d'administration a un ensemble de politiques fermement établies. En cas de conflits d'intérêts, nous nous récusons. Comme tous les autres membres du conseil d'administration qui exprimeraient, verraient ou s'apercevraient d'un conflit d'intérêts, je me récuserais.

M. Randy Hoback: Y a-t-il un processus en place?

Mme Martine Irman: Absolument, et il est très détaillé. Il faisait partie du processus d'accueil et d'intégration. J'ai passé par là avec mon employeur et cela fait partie intégrale du processus de recrutement chez EDC. Il s'agit d'un processus plutôt rigoureux que tous les membres du conseil doivent respecter et auquel ils doivent se soumettre.

Concernant votre question au sujet de 2020, je dirais qu'EDC se concentre beaucoup non seulement sur les marchandises, mais aussi sur les services, un secteur en pleine croissance. Je vais laisser notre président et chef de la direction, Benoit, vous fournir plus de détails à ce sujet.

• (1020)

M. Benoit Daignault: Très brièvement, nous tentons d'en apprendre davantage sur ce secteur. Nous effectuons des transactions. Le risque est plus élevé, mais nous mesurons les résultats et avons l'intention d'accroître notre soutien dans ce secteur et de continuer à travailler avec la BDC.

Le secteur des logiciels, en tant que service, est un bon exemple de la façon de structurer des transactions. C'est plus difficile, mais nous y mettons beaucoup d'effort et avons l'intention d'élargir ce secteur d'activité.

M. Randy Hoback: Je tiens à vous féliciter pour le personnel que vous avez sur le terrain un peu partout dans le monde. Lors de mes déplacements, j'essaie toujours de me rendre à l'ambassade locale afin de m'entretenir avec les gens d'EDC, car ils sont au courant de ce qui se fait sur le terrain et fournissent des renseignements très précis. J'espère que ce service sera maintenu. Il s'agit d'un service très professionnel que j'aime bien.

Le président: Merci, monsieur Hoback.

Madame Ramsey, vous avez quelques minutes.

Mme Tracey Ramsey: Brièvement, j'aimerais savoir dans quel pays vous prévoyez d'accroître votre présence. Pourriez-vous nous donner une idée dans quel pays EDC prévoit-il ouvrir son prochain bureau?

M. David Bhamjee: Selon ce que j'ai pu comprendre, en 2018, la priorité sera d'accroître notre présence aux États-Unis de façon ciblée.

J'aimerais juste souligner que, sauf à Singapour, tous les bureaux d'EDC à l'extérieur du pays sont installés dans l'ambassade canadienne locale. Donc, nous cherchons à travailler en collaboration avec les délégués commerciaux dans le marché local. Toutefois, nous accorderons la priorité aux États-Unis en 2018.

Mme Tracey Ramsey: Le nouvel organisme Investir du Canada amorcera bientôt ses activités. J'aimerais que vous nous parliez également de la collaboration que vous aurez avec cet organisme.

Mme Martine Irman: Il s'agit d'un organisme tout nouveau. Tout ce que je sais, c'est que le président du conseil d'administration et le président et chef de la direction ont été nommés récemment. Nous tenterons de conclure un partenariat avec l'organisme, comme nous le ferions avec toute autre société d'État. La Banque de l'infrastructure est un autre exemple. À mon avis, il faudra d'abord apprendre à se connaître et voir comment tirer parti de nos mandats respectifs.

Benoit, auriez-vous quelque chose à ajouter?

M. Benoit Daignault: Il s'agit de deux mandats différents, mais il est clair que nous allons collaborer. Nous devons savoir comment nous aider l'un et l'autre et connaître nos mandats respectifs.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Madame Lapointe, vous avez quelques minutes.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous souhaite la bienvenue et vous félicite, madame Irman.

Mme Martine Irman: Merci beaucoup.

Mme Linda Lapointe: Tout à l'heure, nous avons parlé du fait que l'un de nos objectifs est d'aider les femmes à se tourner davantage vers l'exportation et de les aider à prendre leur place sur le marché. Avez-vous des objectifs à cet égard?

Tout à l'heure, vous avez dit à M. Hoback que vous mesuriez les résultats. En avez-vous au sujet de Women in Trade?

Mme Martine Irman: Merci de votre question, honorable députée. Je vais y répondre de manière générale.

Dans le récent budget, des démarches ont été faites pour mesurer les résultats. Je ne me rappelle pas du montant exact; j'ai l'information dans mes notes, mais j'en ai plusieurs pages.

[Traduction]

M. David Bhamjee: C'est 250 millions de dollars.

Mme Martine Irman: C'est 250 millions de dollars? Wow! C'est bien.

[Français]

Nous avons donc fait des démarches en ce sens. Ce que nous regardons, c'est un secteur d'activité. Nous allons déterminer des paramètres permettant de mesurer les résultats et le nombre de personnes que nous aidons.

Pour ce qui est des détails, je vais demander à M. Daignault d'y revenir.

Mme Linda Lapointe: Comme vous dites que c'est mesurable, j'aimerais poser une autre question.

Mme Martine Irman: Avec de l'argent aussi.

Mme Linda Lapointe: Oui, c'est important.

Voici mon autre question.

Je représente la circonscription de Rivière-des-Mille-Îles, qui est constituée des villes de Deux-Montagnes, de Saint-Eustache, de Boisbriand et de Rosemère. Au nord, il y a Mirabel, où se trouvent Bombardier, Bell Helicopter et plusieurs fournisseurs qui évoluent dans les domaines de l'aérospatiale et de l'aéronautique.

Comme l'a dit ma collègue, nous avons visité Singapour, où l'industrie aérospatiale est très présente.

Que faites-vous pour aider le secteur aérospatial à ouvrir encore plus de marchés à l'étranger?

Mme Martine Irman: L'aérospatiale est une grande priorité pour EDC. Je vais demander à M. Daignault de vous donner davantage de détails à ce sujet. Toutefois, je pense que vos chiffres ne représentent pas seulement le domaine aérospatial, mais aussi tous les autres secteurs. Je pense que 188 compagnies sont liées au secteur aérospatial.

Mme Linda Lapointe: Ce sont tous les fournisseurs.

Dans ma circonscription, il y a AP&C, qui est l'unique spécialiste de la poudre de titane en Amérique du Nord. Cela ne se retrouve pas ailleurs.

Mme Martine Irman: D'accord.

Je vais laisser M. Daignault répondre.

M. Benoit Daignault: Merci de votre question.

J'aimerais parler brièvement de deux choses que nous faisons. Premièrement, nous soutenons les chaînes d'approvisionnement. En offrant nos services aux grands intégrateurs, nous nous assurons d'insérer les plus petites compagnies dans leur chaîne d'approvisionnement, que cela soit au Canada ou à l'extérieur.

Deuxièmement, nous avons un programme de garanties avec les banques. Ainsi, si une compagnie de votre circonscription voulait vendre ses produits à une compagnie française, elle aurait besoin d'un soutien financier. Nous donnons une garantie au banquier de cette compagnie, ce qui lui permet de couvrir les frais concernant le contrat. C'est une façon très efficace pour nous d'aider les plus petites entreprises, comme celles qui sont situées dans votre circonscription.

Pour vous donner une idée, l'année dernière, ces garanties ont été évaluées à environ un milliard de dollars.

• (1025)

Mme Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

Me reste-t-il...?

Le président: Non, votre temps est écoulé.

Mme Linda Lapointe: Pourquoi est-ce toujours moi qui a les interventions les moins longues?

Des membres: Oh, oh!

Mme Tracey Ramsey: J'ai la même impression.

Le président: Officiellement... peu importe, ce sont toutes de bonnes questions. Cela met fin au temps que nous avons.

Merci à vous, madame Irman, et à vos associés d'avoir accepté notre invitation.

Mme Martine Irman: Merci à vous de m'avoir accordé tout ce temps.

Le président: Nous vous souhaitons bonne chance. Comme les membres du Comité l'ont souligné, nous avons mené plusieurs études et il a souvent été question d'EDC. Vous faites un excellent travail sur la scène internationale. Comme nous l'avons souligné, nous voulons que vous continuiez à tendre la main aux petites et moyennes entreprises, aux Premières Nations et aux femmes dans le milieu des affaires. Nous aimerions vous voir poursuivre votre travail et élargir votre champ d'activité. Nous espérons vous revoir.

Mme Martine Irman: Eh bien, merci. Je suis enthousiaste à l'idée de revenir devant le Comité pour faire rapport. Je tiens à remercier tous les membres du Comité pour leurs questions.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci.

Nous allons suspendre la séance pour quelques minutes. Il nous reste moins de 10 minutes pour aborder les affaires nouvelles. Nous

allons poursuivre la séance à huis clos. Vous avez quelques minutes avant que nous reprenions.

[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>