



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 055 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 29 mars 2007

Président

M. Leon Benoit

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 29 mars 2007

•(1105)

[Traduction]

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

Aujourd'hui, nous recevons le ministre du Commerce international, M. Emerson, ainsi que des fonctionnaires du ministère, dont Marie-Lucie Morin, sous-ministre du Commerce international; John Gero, sous-ministre adjoint des Politiques et des négociations commerciales; Stewart Beck, sous-ministre adjoint; Kathryn McCallion, conseillère principale en commerce international; ainsi que Doreen Steidle, sous-ministre adjointe des Services ministériels. Merci.

Nous ne prendrons pas plus de temps et donnerons tout de suite la parole au ministre. Nous voulons l'entendre. Nous voulons nous laisser le plus de temps possible pour les questions, donc allons-y.

Merci beaucoup, monsieur le ministre, de vous être adapté à notre horaire et d'être ici aujourd'hui. Si vous le voulez bien, vous pouvez faire votre déclaration préliminaire, après quoi nous vous interrogerons sans plus tarder.

L'hon. David Emerson (ministre du Commerce international): Merci infiniment, monsieur le président. Je suis content de revenir comparaître devant le comité.

Je vais rapidement lire ma déclaration pour que nous puissions tenir une séance de questions et réponses plus interactive.

Compte tenu du témoignage qu'a présenté le ministre MacKay devant le Comité permanent des affaires étrangères et du développement international la semaine dernière sur le Budget principal des dépenses du ministère et de l'intérêt qu'a manifesté le comité à cet égard, je vous propose de traiter d'abord du programme du gouvernement au chapitre du commerce international.

Nous reconnaissons tous que le commerce est essentiel à la compétitivité et au bien-être économique du Canada. Il permet de créer des emplois, d'assurer la prospérité et de soutenir nos programmes sociaux et notre qualité de vie. C'est pourquoi il est indispensable que le Canada pénètre les marchés mondiaux d'une manière stratégique et ciblée.

Depuis que je suis ministre, j'exprime, chaque fois que l'occasion se présente, mon inquiétude de ne pas voir le Canada s'adapter assez rapidement, ou assez rigoureusement, à ce nouveau contexte commercial mondial. Nous sommes un pays de 31,6 millions de personnes seulement, et nos entreprises ne peuvent tout simplement pas se permettre de dépendre uniquement du marché national. Il ne fait aucun doute que si nous nous y risquions, nous nous appauvririons, ce que personne ne souhaite.

Comme je l'ai dit, toutefois, nous perdons du terrain. Les signes d'avertissement sont là depuis plusieurs années. En Asie, par exemple, nous sommes devancés par des concurrents comme l'Australie, qui négocie des accords de libre-échange à un rythme rapide et

audacieux. Ici, en Amérique du Nord, notre part des importations américaines de marchandises diminue depuis 1996. Depuis 2001, les Américains ont signé des accords commerciaux qui s'appliquent dans 15 pays, et 10 autres sont en voie de l'être. Voilà un signal clair qu'ils ne s'assoient pas sur leurs lauriers, avec leur marché de 300 millions de personnes, et qu'ils tentent de trouver des débouchés ailleurs que dans notre pays.

Nous n'obtenons pas accès aux nouveaux marchés aussi rapidement que nos concurrents. Nous n'attirons pas le niveau d'investissement international que nous méritons. Enfin, nos entreprises n'attirent pas le niveau d'attention ou de reconnaissance qu'elles méritent sur les marchés mondiaux. Nous devons absolument créer un Canada plus concurrentiel.

Notre gouvernement s'est engagé à créer une économie canadienne concurrentielle. Nous avons exposé notre plan économique dans *Avantage Canada* et y avons donné suite dans le récent Budget en l'appuyant par des mesures musclées. Nous élaborons des cadres économiques appropriés dans un certain nombre de domaines afin de rendre le Canada davantage concurrentiel. Être concurrentiel signifie établir des liens sur les bons marchés mondiaux ainsi que donner à nos entreprises les outils et l'accès dont elles ont besoin pour réussir. C'est pourquoi le Budget a affecté des ressources supplémentaires à notre Stratégie commerciale mondiale, soit 60 millions de dollars pendant deux ans, qui s'ajoutent aux 50 millions de dollars déjà prévus. Voilà un investissement clé et ciblé dans nos efforts visant à rendre nos entreprises plus concurrentielles et à aider le Canada à accroître son rendement au chapitre du commerce et de l'investissement.

Notre première priorité est d'accroître notre présence sur les marchés émergents. Les marchés traditionnels comme les États-Unis et l'Europe affrontent des géants en pleine croissance comme la Chine, l'Inde et le Brésil. On ne peut faire fi de la puissance et de l'influence actuelles et futures de ces économies. Cette réalité sera fondamentale pour le commerce international et déterminante pour l'évolution des économies du monde. Pour réussir, nous devons être là, sur place, pour nos entreprises, munis des outils, du soutien et des renseignements dont elles ont besoin. Il faut aussi que nos entreprises aient accès aux bassins mondiaux de capitaux et aux talents dont elles ont besoin pour croître et se diversifier.

Grâce à la Stratégie commerciale mondiale, nous élargirons notre présence dans les régions clés, en commençant par la Chine, l'Inde et l'Amérique latine. Nous embaucherons des spécialistes sectoriels, tant à l'étranger qu'au Canada, pour rassembler des renseignements, analyser des marchés et fournir des outils et des conseils à nos entreprises. De concert avec Exportation et développement Canada, nous effectuerons des investissements stratégiques dans le capital-risque qui aideront les petites et moyennes entreprises canadiennes à saisir les occasions sur les marchés émergents et nous augmenterons le nombre d'agents d'Exportation et développement Canada dans les bureaux du MAECI à l'étranger, surtout en Chine et en Inde. De cette façon, nous aiderons nos entreprises aux bons endroits, de la bonne manière et au bon moment, de sorte qu'elles puissent obtenir les débouchés qu'elles recherchent.

● (1110)

Notre deuxième priorité est de renforcer les assises de notre succès commercial qui sont, sans aucun doute, l'Amérique du Nord. Le Canada n'est pas qu'un marché de 31,6 millions de personnes. Il est la porte d'entrée à un marché nord-américain de 410 millions de personnes. Il est essentiel que nous renforçons nos liens avec le marché nord-américain, et c'est principalement ce à quoi nous pensons lorsque nous parlons de la plateforme nord-américaine. Nous avons des chaînes d'approvisionnement intégrées dans toute l'Amérique du Nord, qui nous donnent un avantage compétitif dans nos négociations sur les marchés étrangers.

Maintenant que le différend sur le bois d'oeuvre est finalement derrière nous, nous travaillons avec les États-Unis à tirer profit de notre longue histoire en tant que voisins, partenaires et amis et à approfondir notre relation au chapitre du commerce et de l'investissement.

Pour ce qui est de l'avenir, nous renforcerons notre présence aux États-Unis grâce à un certain nombre d'initiatives. Par exemple, nous embaucherons des spécialistes du secteur privé pour établir des liens entre l'expertise canadienne ainsi que la demande et les bassins de capitaux américains. En ce qui concerne le Mexique, nous aiderons davantage les entreprises canadiennes qui y mènent des activités et continuerons d'appuyer les initiatives comme le Partenariat Canada-Mexique, qui rapproche les gens d'affaires de nos deux pays.

Grâce au Partenariat pour la sécurité et la prospérité, nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires américains et mexicains à construire une plateforme nord-américaine moderne qui permettra de livrer une concurrence plus efficace sur les plateformes asiatiques et européennes semblables. Cela signifie, entre autres, uniformiser notre réglementation et favoriser un plus haut niveau de coopération transfrontalière dans différents secteurs. Nous devons éliminer la tyrannie des petites différences, et nous pouvons le faire sans sacrifice. En effet, nous pouvons probablement améliorer notre efficacité réglementaire et l'atteinte de nos objectifs réglementaires.

Ce travail ouvrira aussi la voie à l'amélioration des relations traditionnelles du Canada au chapitre du commerce et de l'investissement avec les pays des Caraïbes et de l'Amérique latine. Nous allons, en fait, accroître notre voisinage. Nous nous sommes engagés à renforcer notre présence commerciale sur ces marchés, car ce sont des fournisseurs, des clients et des investisseurs de plus en plus importants.

Notre troisième priorité est de donner un second souffle à notre programme de négociations. Nous sommes toujours en faveur de la conclusion positive du Cycle de Doha de l'OMC. Il s'agit encore d'une priorité absolue. Les lents progrès qui sont réalisés forcent toutefois le Canada à évaluer les efforts que déploient ses concurrents

à l'échelle bilatérale et régionale afin d'accéder aux marchés. Nous ne pouvons laisser le Canada devenir un spectateur impuissant dans la course pour l'accès aux marchés. Nous devons élargir notre réseau commercial bilatéral et accéder aux marchés qui offrent le plus de possibilités à nos entreprises et à nos investisseurs.

Nous sommes actuellement en train de négocier des accords de libre-échange avec l'AELE, la Corée du Sud et Singapour. Nous tentons de conclure une gamme d'accords de promotion et de protection de l'investissement étranger avec des pays comme la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Vietnam et d'autres, ainsi que des accords en science et technologie, comme celui que j'ai signé lors de mon séjour en Chine en janvier dernier.

Nous accélérerons nos efforts sur ce front et aiderons les entreprises, les investisseurs et les chercheurs canadiens à profiter de débouchés mondiaux stimulants.

N'oublions pas les nombreuses autres initiatives que comprend le récent budget; elles aideront le Canada à faire concurrence aux autres pays dans le contexte mondial. Je pense tout d'abord aux investissements que prévoit le budget en matière d'infrastructure. En cette époque de chaînes d'approvisionnement mondiales, je crois que nous reconnaissons tous l'importance de la fluidité et de l'efficacité des liens de transports pour notre performance commerciale. Le budget en tient compte. Il verse une somme additionnelle de 410 millions de dollars à l'Initiative de la porte et du corridor de l'Asie-Pacifique, faisant passer l'investissement fédéral total à un milliard de dollars. Voilà une autre étape vers la création d'un nombre plus élevé de débouchés qui permettront d'améliorer le commerce avec l'Asie. Le budget comprend aussi une stratégie financière pour le nouveau corridor Windsor-Detroit, le poste frontalier le plus utilisé au pays, ainsi qu'un fonds de 2,1 milliards de dollars pour soutenir les portes d'entrée et les postes frontaliers du pays.

● (1115)

Ces investissements montrent aux expéditeurs, aux exportateurs et aux importateurs internationaux, sans oublier les investisseurs étrangers, que le Canada comprend l'importance d'avoir un système de transport canadien fluide, efficace et étroitement lié à tout le marché nord-américain, qui lie le coeur de l'Amérique du Nord et du Canada au coeur des marchés d'Asie et d'ailleurs. Ils prouvent aussi que nous effectuons les investissements qui s'imposent dans nos infrastructures de manière à faire du Canada une destination de choix et, par le truchement de notre Stratégie commerciale mondiale, un partenaire de choix au chapitre du commerce et de l'investissement mondiaux des prochaines décennies.

Nous sommes en train de réorienter nos activités ministérielles pour améliorer nos résultats. À l'instar de tous les ministères, nous devons composer avec des restrictions des dépenses tout en respectant notre engagement d'offrir les meilleurs services possibles aux entreprises canadiennes. C'est pourquoi nous continuerons de surveiller étroitement nos dépenses et d'attribuer des ressources à de hautes priorités. Nous nous sommes engagés à affecter les ressources aux bons endroits afin d'obtenir les meilleurs résultats qui soient pour les Canadiens.

Les Canadiens s'attendent désormais à recevoir des services de haut niveau du ministère, et notre objectif est de continuer de répondre à leurs attentes dans les prochaines années. Par le truchement de nos délégués commerciaux, par exemple, qui travaillent aux quatre coins du monde à faire la jonction entre les compétences canadiennes ainsi que les débouchés commerciaux mondiaux et les capitaux d'investissement. Par le truchement de notre groupe de la politique et des négociations commerciales, qui s'efforce d'obtenir l'accès aux marchés mondiaux et aux bassins de capitaux dont nos entreprises et nos investisseurs ont besoin et qui défend nos intérêts à la table de négociation. Par l'intermédiaire du groupe des activités mondiales, qui travaille en étroite collaboration avec les entreprises afin d'élaborer des plans de commercialisation pour les pays les plus prometteurs, au profit des entreprises et des investisseurs canadiens du monde entier. Enfin, par l'intermédiaire de l'équipe de l'investissement, de l'innovation et des secteurs, qui attire au Canada des investissements et établit de nouveaux partenariats en science et technologie avec d'autres pays afin d'aider nos chercheurs à tirer profit du travail innovateur effectué partout dans le monde.

En bref, nous sommes très fiers des nombreuses initiatives mises en oeuvre dans le but d'offrir aux Canadiens des débouchés au-delà de notre frontière. Je peux donner à ce comité l'assurance que nous continuerons d'offrir le plus haut niveau possible de services aux Canadiens, au meilleur coût possible. Il me tarde de travailler en étroite collaboration avec le monde des affaires canadiens et les parlementaires de tous les partis à faire avancer nos priorités commerciales et à accroître la compétitivité, la prospérité et le succès du Canada pour les générations futures. Nous avons besoin d'une politique commerciale stable pour cela. Il me tarde de travailler avec vous à l'élaboration de la meilleure politique commerciale qui soit pour le Canada, une politique à l'abri des cycles partisans au fil du temps.

Merci beaucoup. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre, de cette déclaration détaillée sur ce que votre ministère accomplit au nom du Canada. J'en conclus que vous entendez les doléances des mêmes personnes que nous, que vous suivez ce que le comité fait ou même tous les deux, idéalement.

Nous allons passer directement à la période de questions, en commençant par M. Bains, de l'opposition officielle, qui aura sept minutes.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président. Je vous en suis très reconnaissant.

Monsieur le ministre, je vous remercie beaucoup d'être ici. Je sais que vous êtes très occupé, et nous apprécions grandement votre venue au comité.

J'ai écouté votre déclaration d'ouverture, et j'ai un point de vue légèrement différent du vôtre sur le son de cloche des divers témoins qui ont comparu devant le comité sur les politiques commerciales du Canada. Beaucoup d'experts sont mécontents de certaines initiatives; la Chambre de commerce et les associations d'entreprises sont déçues. Je vais vous parler de certaines de leurs déceptions. Les gens d'affaires ont l'impression que nous sommes à la dérive, qu'on n'en fait pas assez dans ce dossier, particulièrement en ce qui concerne certains grands marchés émergents. De plus, certains dirigeants provinciaux sont un peu frustrés et prennent des mesures pour favoriser le commerce, puisqu'ils estiment que le gouvernement fédéral n'en fait pas assez à cet égard.

Vous avez aussi fait allusion au budget, et j'aimerais là encore vous faire part de préoccupations qu'ont exprimées beaucoup de gens du monde des affaires déçus de la disparition de l'initiative Commerce-CAN et de son remplacement par la stratégie commerciale mondiale. Le financement prévu pour cette stratégie est bien inférieur à celui prévu pour Commerce-CAN, qui représentait des millions et des millions de dollars de plus d'investissements dans la promotion du commerce.

Vous savez probablement que notre comité se concentre sur les marchés émergents et les débouchés pour déterminer comment le Canada peut intensifier ses activités commerciales à l'étranger et améliorer ses relations commerciales avec certains grands marchés, afin de maintenir une qualité de vie élevée, notre prospérité et le reste, comme vous l'avez mentionné dans votre déclaration d'ouverture.

Mes questions porteront surtout sur la fermeture de bureaux consulaires. J'ai de la difficulté à comprendre pourquoi ils ferment. Vous avez une grande expérience du monde des affaires, donc j'aimerais que vous me fassiez part de votre analyse des coûts et des avantages de la fermeture de certains de ces bureaux consulaires. J'aimerais que vous me parliez premièrement du bureau consulaire d'Osaka, au Japon, qui représente la région du Kansai.

Je tiens simplement à m'assurer que nous présentions les faits, puis j'aimerais connaître votre justification. Cette région a une population de 25,5 millions d'habitants; elle produit 19 p. 100 du PIB du Japon; elle génère 1,2 billions de dollars, comme le Canada. Elle représente 20 p. 100 du commerce étranger du Japon, et le Canada exporte chaque année dans la région du Kansai des produits dont la valeur s'élève à 2,2 milliards de dollars. C'est un marché très important et très stratégique. Pourquoi fermons-nous nos services consulaires dans cette région si nous voulons faire la promotion du commerce et le préserver?

• (1120)

L'hon. David Emerson: C'est une excellente question. Je vous dirai simplement que mon ministère, sous ses diverses formes depuis une dizaine d'années, environ, a ouvert et fermé littéralement des dizaines de bureaux et que par conséquent, ce n'est pas un phénomène nouveau ni particulier au gouvernement conservateur. C'étaient les libéraux qui étaient au pouvoir pendant l'essentiel de cette période. La réalité est telle qu'au fur et à mesure que les économies et les marchés se développent, on change sa façon d'offrir des services à ces marchés grâce aux technologies informatiques et aux technologies de l'information, ainsi qu'en fonction des nouvelles façons de faire des banques canadiennes à l'étranger, par exemple, et de la façon dont nos groupes de services participent aux marchés étrangers. La façon dont on sert un marché doit s'adapter.

Dans le cas du Japon, nous avons décidé, selon les analyses de nos professionnels, et non des politiciens, de ne pas réduire notre engagement de ressources au Japon, mais de les utiliser un peu différemment. Nous avons déterminé que pour influencer les groupes de décideurs clés de manière à ce que les entreprises canadiennes puissent créer de la richesse et des emplois plus efficacement, il serait plus avantageux de regrouper nos bureaux en un plus petit nombre de bureaux administrés un peu différemment. C'est le calcul qui s'est fait dans tous nos bureaux. Vous nous verrez ouvrir de nouveaux bureaux au cours des prochaines années. Vous nous verrez probablement en fermer d'autres; nous n'avons pas de plan particulier, mais c'est un processus constant. Si vous observez la façon dont la coopération internationale et nationale se fait, vous verrez qu'elle évolue constamment, qu'on ouvre de nouvelles directions, qu'on en ferme, qu'on restructure la façon dont on cherche à pénétrer le marché, parce que le marché évolue constamment et que la façon d'y participer change constamment elle aussi.

L'hon. Navdeep Bains: D'accord. Servons-nous d'un exemple. Vous nous avez dit que certaines analyses étaient effectuées. Considérons par exemple le bureau de Milan, qui existe depuis 40 ans et emploie 21 personnes. L'ancien consul général a indiqué que le consulat de Milan avait fait montre d'une efficacité telle que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international s'appropriait à y centraliser toutes les activités commerciales du Canada en Italie, y compris celles de l'ambassade canadienne à Rome, étant donné que Milan est, après tout, la capitale commerciale de l'Italie.

C'est un peu comme si l'on voulait implanter un bureau consulaire à Toronto, au cœur de notre secteur des affaires.

Pour quelle raison veut-on fermer ce consulat? C'est notre portail vers l'Europe. Milan est sans l'ombre d'un doute la capitale commerciale de l'Italie. Nous y avons établi de solides relations. Pourquoi fermerions-nous ce bureau?

• (1125)

L'hon. David Emerson: Encore là, nous devons utiliser de façon optimale les ressources mises à la disposition de notre ministère. Ces ressources ne sont pas infinies. Nous avons fait l'objet de mesures de réduction des dépenses. Je crois que l'initiative de limitation des dépenses de l'ancien gouvernement libéral a beaucoup grugé dans le budget du ministère du Commerce international. Comme nous devons en faire davantage avec moins de ressources, nous ne pouvons analyser isolément des marchés comme celui de Milan sans tenir compte du reste du tableau. Il faut examiner la situation en relation avec nos autres marchés et les autres endroits où nous déployons nos ressources. En évaluant les autres capacités dont nous disposons en Italie et les exigences à combler dans d'autres emplacements, nos professionnels en sont venus à la conclusion que nous pourrions faire un meilleur usage de ces ressources en les déployant ailleurs.

Il y a un très grand nombre de villes importantes dans le monde où nous ne sommes pas présents, et c'est le cas pour chacun des pays.

Le président: Merci, monsieur Bains.

Je vais vous limiter à sept minutes. Il devrait y avoir un second tour de questions.

C'est maintenant au tour du Bloc avec M. Cardin puis, si le temps le permet, M. André.

Vous avez sept minutes.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Merci, monsieur le président.

Madame, monsieur le ministre, messieurs, effectivement, on aime les ministres bien branchés.

Vous avez dit dans votre présentation que maintenant que le différend sur le bois d'oeuvre était finalement derrière nous, vous travaillez avec les États-Unis à tirer profit de notre longue histoire en tant que voisins.

Une réunion du conseil binational qui émane de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux a eu lieu à Washington récemment. Quels programmes québécois, entre autres, sont contestés par les États-Unis, et qu'entendez-vous faire à cet égard?

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Merci beaucoup.

Nous avons tenu récemment la toute première réunion, une rencontre d'organisation pour ainsi dire, du comité binational qui permet aux deux gouvernements, aux deux états, de superviser la mise en oeuvre et l'administration de l'accord sur le bois d'oeuvre et de régler les problèmes qui en découlent.

Un large éventail de sujets ont été abordés à l'occasion de cette première rencontre. Une partie de ces sujets exigeaient des discussions plus approfondies, comme les engagements pris au moment de la conclusion de l'entente. Nous nous sommes notamment engagés à entreprendre des discussions et des consultations plus poussées relativement aux règles de fonctionnement et aux modes de concrétisation de l'accord. Nous nous sommes aussi engagés à nous pencher sur la question de l'exportation des billes de bois, un dossier d'importance pour la Colombie-Britannique, et nous avons ainsi formé un comité spécialement constitué à cette fin.

Depuis la conclusion de l'entente, quelques provinces — le Québec et l'Ontario notamment, bien qu'il y ait quelques autres cas qui émergent — ont mis en place, comme vous le savez, des programmes de soutien à leur industrie du bois d'oeuvre. Nous avons parlé à ces provinces, ou elles nous ont consultés, relativement aux politiques qu'elles se proposaient de mettre en oeuvre. Nous avons eu d'excellentes discussions préalables et nous avons informé les Américains que ces politiques allaient être instaurées.

Sous différents aspects, les États-Unis craignaient que quelques-unes de ces politiques puissent aller plus loin que ce qui est considéré comme permmissible dans le cadre de l'accord, ce qui fait que nous discutons actuellement de différentes initiatives de soutien mises en place par le Québec et par l'Ontario, ainsi que d'un ou deux autres dossiers.

On en est à l'étape des consultations et des échanges d'information afin d'essayer de déterminer si ces politiques contreviennent aux dispositions de l'entente en créant une forme de subside pour l'industrie, ce que nous avons bien évidemment convenu d'éviter en application de cet accord.

• (1130)

[Français]

M. Serge Cardin: Je vais vous arrêter pour poser rapidement une autre question avant de laisser la place à mon collègue.

En ce qui a trait à l'OMC, vous déclarez être en faveur d'une conclusion positive du Cycle de Doha et vous dites que vous voulez y consacrer passablement d'énergie. Vous voulez également que le Canada retrouve une certaine crédibilité dans les négociations du Cycle de Doha.

Peut-on s'attendre à ce que vous protégiez la gestion de l'offre? Vous n'irez pas jusqu'à sacrifier la gestion de l'offre au profit de la conclusion du Cycle de Doha.

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Comme vous le savez, le Parlement a adopté une résolution unanime dans laquelle tous les partis ont indiqué que nous ne ferions ni sacrifices ni concessions pour ce qui est des secteurs assujettis à la gestion de l'offre. C'est la position que nous avons adoptée pour les négociations. Nous avons fait savoir que nous n'accepterions aucun changement pour ces secteurs, tant pour ce qui est du taux de droit hors contingent que des contingents tarifaires. Nous nous en sommes tenus très strictement à cette position.

Mais comme 149 pays sont en cause dans ces négociations, les pourparlers se poursuivent. Le Canada a indiqué très clairement qu'il s'agissait là des points auxquels il accordait une importance toute particulière; nous allons tout mettre en oeuvre pour veiller à ce que ces secteurs demeurent forts et dynamiques à l'issue des négociations.

Nous continuons donc d'appuyer la gestion de l'offre. Nous essayons simplement de tirer notre épingle du jeu dans ces négociations de manière à maximiser nos gains tout en optimisant la défense de nos intérêts, particulièrement pour ce qui est de la gestion de l'offre.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci.

[Traduction]

Le président: Il vous reste un peu plus d'une minute.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Monsieur Emerson, je suis content de pouvoir vous parler.

J'aimerais vous entendre sur le sujet du secteur manufacturier. Au Québec, comme vous le savez, entre 2003 et 2006, 100 000 emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier. Depuis janvier et février, on parle de 35 000 emplois perdus dans ce secteur. Au Québec, le surplus commercial est passé de 7 milliards de dollars, en 2003, à un déficit de 10 milliards de dollars, en 2007. De plus, on veut conclure des ententes bilatérales avec des pays d'Asie, la Chine, etc. Où s'en va-t-on avec cela?

On est en train de sacrifier tout un secteur, le secteur manufacturier. On parle de l'industrie du meuble, du textile et d'autres secteurs d'activité qui contribuent beaucoup à la survie des gens dans les communautés rurales. C'est le cas dans mon coin et dans d'autres régions du Québec.

On pousse la logique encore plus loin, on veut multiplier les ententes. D'ailleurs, une entente avec la Corée est imminente. On en a évalué l'impact sur l'industrie automobile, mais encore une fois, on n'en a pas évalué l'impact sur le secteur manufacturier.

[Traduction]

Le président: Monsieur André, vous n'avez plus de temps.

[Français]

M. Guy André: J'aimerais obtenir une réponse du ministre.

[Traduction]

Le président: Je vais permettre au ministre de répondre brièvement.

L'hon. David Emerson: Ce sont de bonnes questions qui sont tout à fait légitimes. Je voudrais simplement vous faire remarquer que le secteur manufacturier, non seulement au Québec mais dans de nombreuses régions du Canada et de l'ensemble de l'Amérique du Nord, tout comme dans d'autres grands pays industrialisés, connaît actuellement des moments particulièrement difficiles. Cette situation peut être attribuable à différents facteurs, dont les coûts élevés de l'énergie et le problème des taux de change. On pourrait retracer ainsi plusieurs causes distinctes. Le fait est qu'il s'agit d'emplois importants. J'estime que le secteur manufacturier a un rôle essentiel à jouer et j'appuie mes dires sur le même motif que vous avez avancé: bon nombre des emplois bien rémunérés offerts dans les petites collectivités relèvent du secteur manufacturier, et l'industrie touristique ne peut pas combler le vide à ce chapitre parce qu'elle procure des emplois de moindre qualité.

Mais je crois que si l'on considère les actions prises par le gouvernement au chapitre de la politique commerciale, on peut certes constater une volonté d'intervenir lorsque les différents secteurs industriels soumettent des dossiers au Tribunal canadien du commerce extérieur. Je crois d'ailleurs que la déduction pour amortissement accéléré prévue dans le budget va revêtir une importance capitale pour le secteur manufacturier.

Selon moi, c'est grâce à une combinaison d'investissements dans la technologie et la mise à niveau des compétences et du capital humain que le secteur manufacturier trouvera son créneau et son salut pour l'avenir. J'estime d'ailleurs que le gouvernement réussit assez bien à consentir les investissements nécessaires en sciences et technologie ainsi que pour la formation et le perfectionnement.

• (1135)

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre.

Nous passons maintenant à M. Menzies puis, s'il reste du temps, à M. Allison. Vous avez sept minutes.

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Merci, monsieur le président. Je veux d'abord souligner à quel point le ministre a fait montre de générosité dans le temps qu'il a alloué au comité. Nous vous en sommes très reconnaissants. Nous avons parfois l'impression que le travail de nos comités passe inaperçu, mais nous osons espérer qu'en votre qualité de ministre, vous reconnaissez ce travail, et c'est ce que vous semblez confirmer en nous honorant de votre présence en de nombreuses occasions. Nous tenons donc à vous en remercier.

J'ai quelques brèves questions. J'aimerais simplement avoir une précision. Je me suis laissé dire qu'entre 1993 et 2006, nous avons fermé 31 consulats pour en ouvrir 43 autres. Pourriez-vous m'indiquer dans votre réponse si ces chiffres sont exacts? Bien évidemment, les dates n'ont pas vraiment d'importance.

Nous avons beaucoup entendu parler du rôle que joue EDC et la CCC dans l'élargissement des débouchés commerciaux et j'aimerais simplement savoir ce que vous pensez de la suppression du plafond de 10 millions de dollars dans le budget 2007. Pensez-vous qu'il s'agit d'une mesure favorable? Comme vous le savez très bien, je me suis rendu il y a deux semaines en Inde où EDC a établi un poste permanent à Mumbai. Est-ce que EDC travaille de façon efficace? Pourrions-nous les aider davantage? Que pourrions-nous faire?

L'hon. David Emerson: Merci beaucoup, monsieur Menzies.

Je tiens à faire savoir aux membres du comité que Ted est un secrétaire parlementaire formidable. Il possède un bagage extraordinaire dans le secteur commercial et il a su relever le défi de façon incroyablement efficace lorsqu'il a dû me remplacer au pied levé, en assumant une importante charge de travail, quand je n'ai pu me rendre en Inde pour des raisons de santé. Je tenais à le souligner devant les membres de ce comité et à vous en remercier, monsieur Menzies. Vous avez accompli un excellent travail. Vous serez un grand ministre un de ces jours — peut-être très bientôt, si on se fie à ces messieurs.

Des voix: Oh, oh!

Une voix: Allez-vous changer d'allégeance?

L'hon. David Emerson: Oui. Je vais joindre les rangs du NPD, si Peter veut bien de moi.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Silence, s'il vous plaît!

L'hon. David Emerson: Pour revenir à votre question concernant les missions commerciales qui ont été fermées, vos chiffres sont exacts.

Pour ce qui est d'Exportation et développement Canada, le gouvernement a indiqué dans le budget qu'il examinait la réglementation applicable au processus d'approbation d'une participation au capital dans le cadre des investissements consentis par EDC. Nous souhaiterions rationaliser le processus de telle sorte qu'il soit plus facile pour EDC de consentir de tels investissements au-delà de la limite de 10 millions de dollars.

Je crois qu'il peut être bon de s'arrêter un instant à cette question, parce qu'elle illustre bien la nécessité de s'adapter à l'évolution des modes d'intervention. J'ai souvent fait valoir, et je sais que je ne suis pas le seul à l'avoir souligné aux membres de ce comité, que les chaînes d'approvisionnement mondiales jouent un rôle capital au sein de l'économie planétaire dans laquelle nous évoluons. Il est essentiel pour notre pays de trouver les moyens de faire en sorte que les entreprises canadiennes soient les moteurs de ces chaînes d'approvisionnement, ou en fassent partie intégrante, en intervenant de façon directe, soutenue et sûre.

Cela nous ramène à nouveau à l'importance de la porte d'entrée et du transport juste-à-temps, et à tous les gains d'efficacité associés à la gestion des chaînes d'approvisionnement et de valeur, autant d'éléments qui s'appuient sur le mouvement perpétuel des biens et services et la création incessante de valeurs. Pour ce faire, il faut investir non seulement ici même au Canada, mais également à l'étranger. Il ne faut pas se limiter à la nécessité d'investir davantage au pays.

Il va de soi qu'il faut accroître les investissements au Canada. Mais, parallèlement à cela, il faut aussi investir de façon plus soutenue sur les marchés étrangers, car c'est ainsi que l'on bâtit des chaînes d'approvisionnement. C'est la façon pour nous d'avoir accès à des technologies étrangères qui n'existent pas au Canada. C'est de cette manière que nous pourrions jeter les bases d'une économie forte et concurrentielle. EDC peut jouer un rôle très important, notamment quant à la participation au capital de petites et moyennes entreprises, pas nécessairement pour en devenir propriétaire, mais pour collaborer avec des investisseurs privés, des partenaires stratégiques, et démontrer clairement que nous croyons en ces entreprises canadiennes. Dans bien des pays dont le gouvernement a tendance à fausser les données sur le marché, l'intervention de notre gouvernement peut montrer qu'on n'a pas intérêt à agir de la sorte avec les entreprises canadiennes.

• (1140)

M. Ted Menzies: Merci.

Le président: Monsieur Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le ministre, pour votre présence aujourd'hui.

Je suis propriétaire d'une PME et je sais que les études font notamment état du grand rôle que ces entreprises ont à jouer. Les responsables d'EDC nous ont indiqué que 90 p. 100 des activités commerciales auxquelles ils contribuaient étaient menées par des PME. J'ai toujours pensé qu'il en était ainsi, mais voilà maintenant que c'est confirmé.

Je sais que le Conference Board du Canada a fait valoir que la solution résidait dans le commerce intégré et vous venez vous-même d'intervenir en ce sens.

On nous a également souligné à maintes reprises que le Canada devait faciliter les investissements directs à l'étranger. Je crois d'ailleurs que de nombreuses entreprises canadiennes importent des marchandises qu'elles intègrent à leur processus de production pour ensuite les réexporter. Certains croient que seules les exportations sont bénéfiques et que les importations sont néfastes; je suis persuadé que mon ami du NPD va probablement nous dire que nous ne devrions pas faire autant d'importations et que nous devrions nous montrer prudents avec les activités de ce genre.

Étant donné que la solution au maintien de la capacité concurrentielle du Canada semble résider dans le commerce intégré, pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ce concept et sur la manière dont les Canadiens pourraient devoir réorienter leurs stratégies quant au rôle important que nous pourrions jouer sur ce tableau?

L'hon. David Emerson: C'est une très bonne question.

Comme je l'ai indiqué dans ma réponse précédente, EDC apparaît de toute évidence comme un véhicule de tout premier plan pour appuyer les entreprises canadiennes dans leurs efforts de participation au « commerce intégré », pour employer votre expression, ou encore aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Mais nous pouvons également nous tourner vers la Banque de développement du Canada en tant qu'outil interne permettant à notre gouvernement d'appuyer les entreprises canadiennes qui ont besoin de capitaux et mettent l'accent sur les activités commerciales.

Nous veillons à ce que la Banque de développement du Canada travaille en collaboration avec EDC. Nous nous assurons en outre que la Corporation commerciale canadienne appuie leurs efforts. Nous voyons aussi à ce que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international façonne son approche en faveur du commerce et de l'investissement.

Nous sommes en fait en train de devenir Canada Inc., une organisation dont le rôle ne se limite pas à cogner aux portes pour essayer de vendre les biens et services offerts par les entreprises canadiennes. Canada Inc. a pour but d'aider ces entreprises à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux et à prendre en charge les chaînes d'approvisionnement mondiales en établissant des partenariats stratégiques qui seront propices à la création de richesses ici-même au Canada.

Vous pouvez partir du principe que toutes les activités d'externalisation et de délocalisation sont à éviter. Mais si vous vous aventurez trop loin sur cette pente abrupte, vous constaterez qu'en dissuadant et en n'appuyant pas de telles activités, si vous n'arrivez pas à une dose optimale de délocalisation et d'utilisation de cette capacité de production à faible coût accessible à l'étranger, sans parler d'un recours absolu à ces procédés, les entreprises d'ici commenceront à disparaître. Je puis vous assurer que je préfère voir une entreprise haut de gamme consolider sa force et son dynamisme ici au Canada, avec des perspectives de croissance au sein de l'économie mondiale, plutôt que de la voir mourir.

C'est le genre de choses dont nous discutons actuellement. Nous constatons de plus en plus un certain renversement d'une tendance qui était assez marquée en faveur de la délocalisation. Les entreprises commencent à se rendre compte qu'elles doivent trouver un juste équilibre entre la présence nord-américaine — et je souligne à nouveau qu'on parle de l'Amérique du Nord dans son ensemble, et pas uniquement du Canada — et la participation étrangère. En parvenant à un tel équilibre, les entreprises peuvent obtenir beaucoup de succès sur les marchés mondiaux.

Ce rôle est particulièrement crucial pour les petites et moyennes entreprises qui ne disposent pas des dizaines de milliers, voire des dizaines de millions de dollars, que les grandes entreprises mettent à contribution pour embaucher les directeurs financiers et les experts techniques dont elles ont besoin pour réaliser des transactions commerciales sur les marchés internationaux.

Encore là, c'est EDC et le gouvernement qui doivent voler au secours des entreprises qui n'ont pas ces capacités.

• (1145)

Le président: Merci, monsieur le ministre.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

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

Je remercie tous nos témoins pour leur présence aujourd'hui. Nous pouvons vraiment compter sur les gros canons du commerce international.

Nous avons beaucoup de questions à vous poser.

Il est bien évident qu'il nous faudrait plus de 40 minutes pour traiter de toutes les questions qui nous intéressent. Je pense que nous acceptons ces 40 minutes en guise d'acompte en espérant vous accueillir à nouveau en avril. Je crois que notre comité voudra que la présidence intervienne en ce sens, de sorte que nous puissions avoir avec vous des discussions plus approfondies.

Je vais m'adresser encore à vous, monsieur Emerson, étant donné que vous avez parlé du premier comité sur le bois d'oeuvre en réponse à une question précédente. J'aimerais savoir s'il est vrai que lors d'une réunion tenue il y a quelques semaines, les Américains ont proposé un moratoire sur tout nouveau programme pouvant être annoncé pour le secteur forestier dans les différentes provinces canadiennes?

L'hon. David Emerson: Je peux vous assurer que je n'ai reçu aucune information à cet effet. Je vais demander à mon sous-ministre ou à M. Gero si une telle proposition a été formulée, mais rien de tel n'a été porté à ma connaissance.

Il est bien certain que l'accord a été structuré de manière à ce qu'un tel moratoire ne soit pas requis. Il s'agit simplement d'un processus permettant aux deux parties de se tenir informées.

En fait, l'accord limite dans une certaine mesure le type d'initiatives stratégiques pouvant être mises en place, ce qui représente le prix à payer pour éviter les droits compensateurs et antidumping. Si cette entente n'avait pas été conclue, nous serions probablement confrontés aujourd'hui à de nouveaux dossiers avec des droits se situant entre 30 p. 100 et 40 p. 100.

Il est bien évident que cela crée une certaine agitation au sein de l'industrie américaine, mais ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose.

M. Peter Julian: On peut lire dans *Inside U.S. Trade* que John Melle, l'adjoint du délégué commercial général des États-Unis, a proposé un moratoire à l'égard de tout nouveau programme pouvant être annoncé pour le secteur forestier dans les différentes provinces canadiennes. Vous êtes en train de nous dire que ce n'est pas ce qui s'est produit.

L'hon. David Emerson: Je dis simplement que je n'étais pas à cette réunion et que l'on ne m'a pas informé d'une telle démarche. Mes collaborateurs ici présents n'en savent rien eux non plus.

Nous allons poser la question aux personnes qui ont participé à la réunion. Il est possible que certains renseignements ne soient pas parvenus jusqu'à nous.

M. Peter Julian: Cela fait partie du domaine public. Il en a été question dans *Inside U.S. Trade*.

En guise de questions supplémentaires, je vous demanderais si toutes les provinces canadiennes ont été informées de cette requête des États-Unis et si cette demande a été inscrite à l'ordre du jour de la prochaine réunion qui, je crois, est prévue pour le moi de mai.

L'hon. David Emerson: La question ne se pose pas étant donné que nous n'avons pas été informés d'une telle requête. Elle est donc purement théorique. Un grand nombre de demandes sont ainsi formulées...

M. Peter Julian: Monsieur Emerson, il suffit aux Américains d'alléguer que les termes de l'entente sur le bois d'oeuvre n'ont pas été respectés. Le ministre a participé à ces discussions.

Le président: Veuillez lui permettre d'abord de répondre, après quoi vous pourrez intervenir de nouveau.

Veuillez répondre, monsieur le ministre.

L'hon. David Emerson: Il n'y a aucun problème. Il peut bien...

Le président: D'accord. Allez-y, Peter.

M. Peter Julian: S'ils invoquent la non-observation, ils peuvent simplement... Comme vous le savez, l'article de l'accord sur le bois d'oeuvre est très clair; tout ce qu'ils ont à faire, c'est de prétendre que l'accord n'est pas respecté.

Si le fait n'est pas communiqué, voilà qui est préoccupant. Soit que les déclarations sont erronées, soit qu'il y a un véritable problème dans la chaîne de commandement.

L'hon. David Emerson: Tout ce que je puis vous dire, c'est que si une pareille déclaration avait été faite, nous n'y souscririons pas. Cela ne risque pas de se produire. La mise en oeuvre de l'accord et l'entretien des relations se déroulent actuellement de manière très constructive. Il est vrai qu'il y aura toujours des points qu'une partie interprétera différemment de l'autre et qu'on cherchera toujours à tirer un peu la couverture de son côté. Cependant, l'accord est efficace, et le processus de règlement des litiges qui y est prévu sera beaucoup plus efficace, plus définitif et plus rapide pour régler des questions relevant du chapitre 19, dans le cas du bois d'oeuvre.

Je ne dis pas que c'est le meilleur mécanisme pour tous les genres de produits, mais dans le cas du bois d'oeuvre, il va être meilleur.

• (1150)

M. Peter Julian: Quand la prochaine réunion doit-elle avoir lieu?

M. John Gero (sous-ministre adjoint, Politiques et négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)): Elle doit avoir lieu en mai ou en juin, comme vous l'avez laissé entendre.

M. Peter Julian: Monsieur le ministre, êtes-vous au courant que la U.S. Coalition for Fair Lumber Imports a déposé une plainte formelle auprès de l'administration Bush, à nouveau au sujet d'une prétendue non-conformité avec l'accord sur le bois d'oeuvre? En plus, elle le fait, bien sûr, en utilisant le demi-milliard de dollars canadiens qu'elle a empoché.

L'hon. David Emerson: Comme vous le savez, la coalition dépose constamment des plaintes officielles depuis de nombreuses années, de sorte qu'il y a rien là de nouveau. La question sera réglée de gouvernement à gouvernement, et lorsque le gouvernement des États-Unis nous avisera, le cas échéant, qu'il souhaite entamer une procédure officielle de résolution de conflit, nous verrons. Toutefois, pour l'instant, nous échangeons de l'information, et le climat des discussions est bon.

L'accord a été conçu de manière à évoluer; il ne reflète pas une situation statique. Il a été conçu de telle manière que nous pourrions explorer les différents moyens de s'en sortir, pour que nous puissions examiner des solutions au problème posé par les exportations de grumes qui, je le sais, est une autre de vos idées fixes sur laquelle nous pourrions revenir tout à l'heure, si vous le désirez.

C'est donc un accord évolutif qui prévoit des mécanismes pour faciliter les échanges, plutôt que les tribunaux de règlement des litiges et les procédures coûteuses qui caractérisent le recours au chapitre 19.

M. Peter Julian: Monsieur le ministre, il me semble que l'accord prend l'eau. Si les Américains font de nouvelles exigences en vue de faire « décréter un moratoire sur toutes les nouvelles annonces de programme » dans le secteur forestier très troublé, si l'U.S. Coalition for Fair Lumber Imports dépose des plaintes officielles actuellement, avec des coffres remplis d'argent canadien, et compte tenu des pertes d'emplois que nous avons subies depuis le 12 octobre, l'accord est en difficulté.

Je reviendrai à la question des pertes d'emplois. Est-ce que le ministère surveille les pertes d'emplois survenues dans le secteur du bois d'oeuvre depuis le 12 octobre 2006, c'est-à-dire depuis que l'accord a été provisoirement mis en oeuvre?

L'hon. David Emerson: Le premier fait à admettre, c'est que l'industrie du bois d'oeuvre et d'autres pans de l'industrie forestière connaissent une crise actuellement qui n'a rien à voir avec l'accord relatif au bois d'oeuvre résineux.

M. Peter Julian: Je ne suis pas d'accord avec ce que vous venez de dire.

L'hon. David Emerson: La crise est due à un très grave ralentissement du marché de l'habitation des États-Unis qui affecte de nombreux secteurs de l'économie américaine. C'est un phénomène cyclique.

Il y a effectivement eu des pertes d'emplois dans l'industrie forestière, mais je puis vous affirmer catégoriquement que si cet accord sur le bois d'oeuvre n'était pas en place et que nous n'avions pas versé plus de 5 milliards de dollars aux marchands canadiens de

bois pour les aider à s'outiller et à survivre au ralentissement avec lequel ils sont aux prises, cette industrie au Canada serait en très grave difficulté.

Le président: Monsieur Julian, il ne vous reste plus de temps. Je vous ai accordé une minute de plus.

Nous allons maintenant entamer le deuxième tour de table, en commençant par l'opposition officielle.

Monsieur Maloney sera le premier et, s'il reste du temps, ce sera au tour de M. Temelkovski.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Monsieur le ministre, j'ai trois petites questions à poser, deux d'intérêt local et une autre d'intérêt général.

D'intérêt local — pour M. Allison et moi —, vous avez mentionné des fonds de 2,1 milliards de dollars pour appuyer les portes d'entrée et les postes frontaliers. Vous avez mentionné plus particulièrement le nouveau corridor Windsor-Détroit. À Niagara, on prévoit un poste frontalier, un nouveau pont, reliant Buffalo à Fort Erie. On est presque sur le point de donner le premier coup de pelle. L'autorité chargée du pont aura-t-elle elle aussi accès à ce bassin de financement?

Ensuite, on projette d'établir un couloir pour les véhicules au centre de la péninsule qui irait de la partie occidentale de la région métropolitaine de Toronto jusqu'à la frontière. Cela ferait-il partie de votre initiative relative à la porte d'entrée, en partenariat avec les provinces?

Quant à ma question d'intérêt général, vous avez mentionné qu'EDC est en train de faire des placements stratégiques dans le capital-actions. Cela inclurait-il également peut-être la capacité de financer des importations qui sont également névralgiques pour les exportations canadiennes?

Quand vous aurez répondu, M. Temelkovski aura quelques questions à vous poser également.

• (1155)

L'hon. David Emerson: Je vais commencer par répondre aux questions concernant les points d'entrée.

Mon portefeuille inclut la responsabilité de l'Initiative de la porte et du corridor de l'Asie-Pacifique. Il s'agit essentiellement d'une initiative visant l'Ouest canadien, comme vous le savez, pour renforcer les couloirs de transport, les ports, les systèmes de transport qui relient le coeur de l'Amérique du Nord à celui de l'Asie. Voilà en réalité ce qui relève de ma compétence.

Comme vous y avez fait allusion, elle a d'énormes répercussions sur l'Ontario, parce que les portes et corridors de l'Asie-Pacifique aboutissent souvent en Ontario et soit y livrent des produits, soit les réacheminent peut-être vers les États-Unis.

Le budget comporte également une plus grande enveloppe relative à l'infrastructure des portes et des corridors. Les projets que vous avez décrits cadreraient selon moi avec cette enveloppe plus générale. Toutefois, ce n'est pas moi qui en aurait le contrôle, mais bien le ministre Cannon.

Le président: Monsieur Maloney, avez-vous d'autres questions à poser à ce sujet?

M. John Maloney: En ce qui concerne la question sur l'exportation et développement Canada, oui.

L'hon. David Emerson: Exportation et développement Canada a un mandat plutôt large. Vous avez demandé à savoir si elle contribuerait à financer des importations qui sont...?

M. John Maloney: Qui sont névralgiques pour les exportations canadiennes.

L'hon. David Emerson: Oui.

À mon avis, son mandat lui permettrait de le faire. J'ignore à quel point elle le fait actuellement. Il faudrait que je demande à mon collègue. Toutefois, elle en a nettement le mandat.

Le président: Pourriez-vous faire parvenir au comité de la documentation sur son mandat et préciser s'il lui permet de le faire déjà et à quel point elle le fait?

L'hon. David Emerson: Je le ferai volontiers.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Temelkovski, il vous reste encore trois minutes.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président, tout comme vous, monsieur le ministre.

Dans la foulée simplement des questions posées par notre très compétent secrétaire parlementaire, pour citer quelques chiffres, avant janvier 2006, 36 consulats avaient été fermés et 43, ouverts. Depuis janvier 2006 jusqu'à aujourd'hui, quatre ont été fermés, aucun n'a été ouvert — mais nous savons tous que les dates ne sont pas un facteur.

Des voix: Oh, oh!

M. Ted Menzies: Touché, Lui.

M. Lui Temelkovski: Monsieur le ministre, vous avez mentionné que, dans la Stratégie commerciale mondiale, vous envisagez d'engager des spécialistes des affaires pour faciliter à l'acquisition des renseignements, des outils et des conseils dont a besoin l'industrie. Pourriez-vous nous en dire un peu plus au sujet de ces outils et des conseils, mais surtout, peut-être, des renseignements dont on a besoin?

L'hon. David Emerson: Avec plaisir.

Tout d'abord, j'en reviens toujours aux chaînes de valeur mondiales, aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Je m'explique.

Dans les relations commerciales du Canada avec les États-Unis, on peut faire une ventilation régionale, se demander par exemple ce que sont nos relations commerciales et nos liens d'investissement avec la Californie. Ensuite, au sein même de la Californie, on en vient rapidement à la Silicon Valley, et l'on se rend compte que les plus importantes sources de capital de risque du monde et les plus grands réservoirs de technologies innovatrices et nouvelles se trouvent dans la Silicon Valley.

Donc, ce que nous allons faire, c'est d'engager des personnes. Idéalement — c'est moi qui parle, par forcément le personnel du ministère —, nous souhaitons engager plus de personnes qui connaissent l'industrie et ont une expertise dans le domaine, des personnes qui ont travaillé dans cette industrie et qui en connaissent les technologies, les entreprises et les moyens de créer une richesse dans l'entreprise privée. Donc, nous allons en engager, parfois à contrat. D'autres fois, nous déploierons des fonctionnaires pour faire en sorte que nous sommes capables de comprendre les nouvelles technologies qui sont développées en Californie et la recherche qui est menée dans les universités californiennes, de manière à pouvoir faire une interface avec l'industrie canadienne. Nous serons à l'affût d'entreprises canadiennes qui auraient intérêt à se rapprocher davantage des bassins de capital de risque, des débouchés technologiques et des universités de la Californie. Nous serons donc à la recherche de personnes capables de faire cela.

Je vous ai parlé de la Californie. Si vous alliez en Chine, vous seriez à la recherche d'un autre genre de personne. Vous voudriez trouver quelqu'un qui connaît les débouchés là-bas.

Il ne sert à rien d'aller sur un marché étranger et d'afficher des produits canadiens. Je suppose que de pareilles initiatives ont du bon, mais elles ne sont pas très efficaces. En fait, il faut faire une analyse fouillée du marché pour connaître le genre de services requis et le genre d'entreprises canadiennes qui sont techniquement capables de les livrer ou pour savoir si, en fait, ce n'est pas tant une entreprise qui est requise, mais une combinaison d'entreprises canadiennes qui représentent un ensemble de connaissances, de produits et d'expertises.

Quel rôle doit ensuite assumer le gouvernement? Dans certains marchés, le gouvernement joue un rôle plus grand. La Chine en serait un exemple, car s'il n'y a pas de présence gouvernementale, vous allez connaître des difficultés. Nous en sommes conscients. Donc, on examine chaque marché séparément et on engage le genre de personnes qui peuvent y créer de la richesse pour les entreprises canadiennes.

• (1200)

Le président: Monsieur le ministre, je vous remercie beaucoup.

La parole va maintenant au Bloc Québécois. Monsieur André, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Guy André: Monsieur le ministre, permettez-moi d'être en désaccord avec vous lorsque vous dites que vous faites du bon travail, notamment pour le secteur manufacturier du Québec. J'aimerais que vous notiez que depuis l'arrivée de votre gouvernement, nous avons perdu plus de 70 000 emplois dans le secteur manufacturier. À ce rythme, d'ici trois ans — nous avons fait le calcul —, il n'y aura plus de secteur manufacturier au Québec. Il est urgent d'agir.

En Alberta, les activités du secteur manufacturier représentent 7 p. 100 des activités, mais au Québec, le secteur manufacturier constitue 90 p. 100 de nos exportations, et 59 p. 100 de notre PIB est touché par ces politiques.

Vous avez proposé, dans le budget, des programmes d'amortissement pour aider la production. Cela peut aller. Il y a aussi un programme de diminution d'impôt pour les entreprises, mais lorsque les entreprises ne font pas d'argent parce qu'elles sont en faillite, elles ne paient pas d'impôt. Cela n'aide vraiment pas les entreprises.

J'insiste pour demander ce que vous prévoyez faire. On le voit, on s'en va à la dérive en empruntant la route actuelle, et on veut aller de l'avant avec plus d'ententes avec la Chine, la Corée et d'autres, ce qui peut nous affecter davantage.

Quelles mesures le gouvernement prendra-t-il pour réagir à cette situation? Si vous n'agissez pas rapidement, nous serons dans le pétrin.

J'aimerais entendre quelles sont vos pistes de solution pour résoudre cette situation alarmante et dramatique.

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Je répète que mon portefeuille est le commerce international, mais je veux bien m'aventurer sur un terrain qui déborde un peu de mon mandat.

Prenons des exemples, notamment l'industrie de la construction navale. Nous sommes en train de mettre en place un programme d'acquisition qui offrira d'énormes possibilités aux chantiers navals. Comme vous le savez, le chantier de la Davie vient d'être acheté par une entreprise norvégienne. Voilà donc un exemple d'une initiative gouvernementale contraire, en réalité, aux principes d'un marché compétitif.

Nous affirmons avoir besoin d'une industrie de la construction navale stable, sûre et prospère au Canada. Il faut construire des navires ici si l'on veut avoir les contrats d'entretien. Nous avons besoin que l'entretien se fasse ici pour des raisons de sécurité entre autres, de sorte que nous appuyons ce principe.

Si vous vous arrêtez à ce que nous sommes en train de faire dans l'aérospatiale et la défense, à nouveau, on procède à l'acquisition dynamique de produits de défense, en exigeant de très fermes engagements pour que les entreprises des secteurs canadiens de l'aérospatiale et de la défense en profitent. Sur le plan technologique, ce sont là les plus riches débouchés pour la technologie et la recherche canadiennes.

Une partie disproportionnée des avantages — je sais ce n'est pas assez, selon votre parti — ira au Québec.

•(1205)

M. Guy André: Il n'est pas question de mon parti, mais bien du Québec. Notre préoccupation est impartiale.

L'hon. David Emerson: Votre parti a affirmé que vous souhaitez en obtenir 60 p. 100, par exemple...

[Français]

M. Guy André: Le Québec a besoin de cela.

[Traduction]

L'hon. David Emerson: ... et je dis que les entreprises québécoises en tireront des avantages considérables — des avantages énormes — parce que le gouvernement actuel s'est engagé dans un solide programme d'avantages pour l'industrie régionale, pour les achats, pour ce genre d'initiatives.

Du côté de la formation, je préférerais ne pas avoir à en parler en détail parce que j'en suis incapable. Par contre, je sais que nous engageons des ressources considérables dans la formation postsecondaire de tous genres et qu'en fin de compte, c'est là que se trouve la source d'avenir du secteur manufacturier, que ce soit au Québec ou ailleurs au Canada.

M. Guy André: [Note de la rédaction: Inaudible]... en Alberta.

[Français]

Merci.

Je cède ma place à M. Cardin.

[Traduction]

Le président: Il vous reste une minute — en réalité un peu moins — pour très rapidement poser une question et obtenir une réponse toute aussi brève.

[Français]

M. Serge Cardin: On sait que le système multilatéral est tout de même d'une très grande efficacité, même si on a des problèmes dans le cadre de l'ALENA, même si le Cycle de Doha a des problèmes aussi. Il reste que le système multilatéral est efficace.

Toutefois, des gens se posent des questions. Tout le monde a l'impression de perdre, et on sait que lors de transactions économiques idéales, c'est donnant-donnant. De plus, l'OMC, quand

elle faisait l'analyse de la politique commerciale canadienne, disait que la participation du Canada aux négociations et aux accords commerciaux préférentiels suscitait des préoccupations quant aux ressources qui sont ainsi détournées du système commercial multilatéral.

[Traduction]

Le président: Monsieur Cardin, je suis désolé, mais je dois vous interrompre. Vous avez plus qu'épuiser votre temps. Pourriez-vous poser très rapidement une question et obtenir une réponse toute aussi brève? Le temps que nous a réservé le ministre tire à sa fin.

[Français]

M. Serge Cardin: C'était une mise en contexte.

Bref, pourquoi le Canada veut-il se tourner de plus en plus vers des accords bilatéraux, donc des accords de pays à pays, plutôt que de travailler concrètement à une mondialisation équitable dans le cadre de l'OMC?

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Voilà une excellente question!

Essentiellement, la priorité numéro un du Canada est le multilatéralisme. L'OMC et son prédécesseur, le GATT, ont permis à une économie petite mais ouverte comme le Canada de réaliser des gains commerciaux qu'il n'aurait jamais réalisés sur une base bilatérale, parce qu'il n'a pas le même poids géopolitique que les Américains et les Européens. Donc, notre priorité numéro un doit être le multilatéralisme.

Nous reconnaissons cependant que nos partenaires commerciaux — et nous l'entendons de plus en plus de la part d'entreprises et d'exportateurs canadiens — sont désavantagés parce que les Américains, les Mexicains, les Chiliens, les Japonais, les Chinois, les Australiens, les Néo-Zélandais et les Européens commencent tous à conclure des accords bilatéraux et régionaux qui viennent s'ajouter au cadre de l'OMC. En d'autres mots, ils créent un accès privilégié à leur marché et au marché de leurs partenaires commerciaux que nous n'avons pas. Voilà qui nuit aux entreprises canadiennes, étant donné qu'une grande partie — pas toute, mais une bonne partie — de notre commerce bilatéral est sur la défensive. Ainsi, nous sommes désavantagés en Amérique centrale actuellement.

Le président: Monsieur le ministre, je vous remercie. Je sais que vous devez partir bientôt.

Monsieur Cannan, vous avez deux minutes environ pour poser des questions, après quoi nous devons mettre fin à la séance. Allez-y, monsieur Cannan.

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

Monsieur le ministre, je vous remercie d'avoir répondu à notre invitation et de l'excellent travail que vous faites dans ce portefeuille. Comme je viens de la Colombie-Britannique, je puis vous assurer que toute la population de cette province — mes électeurs de Kelowna-Lake Country et le secteur forestier — vous sont très reconnaissants du leadership dont vous faites preuve pour injecter un peu de certitude et de stabilité dans l'industrie forestière. La situation pourrait être bien pire, comme vous l'avez dit, en ce qui concerne les problèmes aux États-Unis.

De plus, je remercie mes collègues du Québec d'avoir appuyé notre budget.

Il y a une industrie de l'aviation dans notre province; Kelowna Flightcraft se trouve dans ma circonscription, de sorte que c'est un autre exemple.

Pour en revenir au budget plus particulièrement, le comité a accueilli plusieurs délégations différentes au cours des derniers mois, notamment du groupe ASEAN, dont les porte-parole étaient Peter Clark et M. Woo, et je leur ai posé une question au sujet de la porte de l'Asie-Pacifique, de leur vision et de leurs réflexions à ce sujet. Je suis ravi que nous ayons réussi à inclure dans ce budget un montant additionnel de 410 millions de dollars.

De votre point de vue, non seulement sur la scène nationale, mais sur la scène internationale également, de quelle façon cette porte de l'Asie-Pacifique nous permettra-t-elle d'atteindre nos objectifs en matière de commerce international?

● (1210)

L'hon. David Emerson: À nouveau, si l'on se fie aux grandes tendances qui se dégagent en matière de commerce international depuis quelques décennies, les tarifs baissent graduellement. Certaines zones demeurent très protectionnistes et imposent des tarifs très élevés, et il existe d'autres formes de protectionnisme qu'il faudra mettre en échec avec le temps. Un moteur croissant de la compétitivité est la capacité de transporter les produits, qu'il s'agisse d'intrants, de personnel ou de produits, partout dans l'économie mondiale. La porte est en réalité une grande initiative du Canada dans l'ouest pour augmenter l'efficacité de notre système de logistique et de transport, et cela aura une très nette influence sur la compétitivité de notre industrie canadienne.

Essentiellement, on est en train de réaliser les gains d'efficacité que permet un système de transport mondial qui relie des marchés représentant des milliards avec les centaines de millions d'Amérique du Nord. Voilà qui donne un réseau de transport très efficace et constamment en évolution qui offre des services de très haut niveau à faible coût. On est en train de donner aux entreprises canadiennes l'accès à ce système. C'est un système de transport qui, s'il était absent, ne conférerait pas aux entreprises canadiennes l'atout concurrentiel dont elles ont besoin. C'est donc un énorme avantage.

Le président: Monsieur le ministre, je vous remercie et je vous remercie vous aussi, monsieur Cannan.

Monsieur le ministre, je tiens à vous dire à nouveau à quel point je vous sais gré, à vous et à vos fonctionnaires, d'avoir répondu à notre invitation aujourd'hui. Comme d'habitude, vous avez réussi à fournir beaucoup de renseignements en très peu de temps. Je vous en suis reconnaissant.

L'hon. David Emerson: C'est moi qui vous remercie.

Le président: Vous pouvez quitter la table quand vous voudrez. Le comité est saisi d'une motion d'usage concernant le budget principal des dépenses, après quoi le comité suspendra ses délibérations pendant une courte période avant de reprendre ses travaux, mais à huis clos. Nous allons commencer par examiner la motion.

Monsieur Cannan, allez-y.

M. Ron Cannan: Merci, monsieur le président.

En réalité, je suis reconnaissant au ministre d'être venu. Il était censé répondre à toutes les questions concernant le budget principal et il s'en est fort bien acquitté.

Donc, j'aimerais maintenant proposer que le comité, par consentement unanime, approuve les crédits 15 et 55 du budget principal des dépenses de 2007-2008 du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et que le président en fasse rapport à la Chambre à la première occasion.

Le président: Plaît-il aux membres du comité d'adopter la motion?

AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL

Corporation commerciale canadienne

Crédit 15—Dépenses de programme.....16 182 000 \$

Commission mixte internationale

Crédit 55—Dépenses de programme.....2 802 000 \$

(Les crédits 15 et 55 sont adoptés.)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Le comité va maintenant poursuivre ses délibérations à huis clos en vue de terminer son rapport.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.