



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 003

Le vendredi 30 octobre 2020

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le vendredi 30 octobre 2020

• (1330)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): La séance est ouverte.

Je m'excuse du retard, mais la technologie... Nous ne devrions pas nous en formaliser, parce qu'autrement nous ne pourrions pas avoir de réunions du tout. Désolée encore pour le retard.

Bienvenue à la troisième séance du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

La réunion d'aujourd'hui se déroule de façon hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre des communes le 23 septembre 2020. Les délibérations sont disponibles sur le site Web de la Chambre des communes.

Afin d'assurer le bon déroulement de la réunion, je dois vous donner quelques règles à suivre.

Les députés et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix. Des services d'interprétation sont disponibles pour cette réunion. Au bas de votre écran, vous avez le choix entre le parquet, l'anglais et le français.

Les membres qui participent en personne doivent procéder comme ils le feraient habituellement lorsque tout le Comité se réunit en personne dans une salle, en gardant à l'esprit les directives du Bureau de régie interne concernant le port du masque et les protocoles sanitaires.

Avant d'intervenir, veuillez attendre que je nomme votre nom. Si vous êtes en vidéoconférence, veuillez cliquer sur l'icône du microphone pour activer votre micro. Si vous êtes dans la salle, votre microphone sera contrôlé comme d'habitude par les agents des délibérations et de la vérification, mais je vous rappelle que toutes les interventions des députés et des témoins doivent être adressées à la présidence. Lorsque vous ne parlez pas, votre microphone doit être en sourdine.

Nous allons passer à l'ordre du jour.

Le Comité va commencer par entendre des témoins du ministère, conformément à la motion concernant le commerce international du Canada après la COVID-19, adoptée par le Comité le 23 octobre, et nous réserverons les 15 dernières minutes de la réunion aux travaux du Comité.

Je vous présente nos témoins d'Affaires mondiales Canada.

Sara Wilshaw est déléguée commerciale en chef et sous-ministre adjointe, Développement du commerce international, Investissement et Innovation. Elle est accompagnée de Christopher Thornley, directeur général, Opérations commerciales régionales et relations intergouvernementales, de Duane McMullen, directeur général,

Service des délégués commerciaux, Opérations et de Kendal Hembroff, directrice générale, Politiques et Négociations commerciales.

Madame Wilshaw, je vous cède la parole. Encore une fois, nous nous excusons du retard.

Mme Sara Wilshaw (déléguée commerciale en chef adjointe, Développement du commerce international, Investissement et Innovation, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup, madame la présidente.

Bon après-midi. Je suis la déléguée commerciale en chef — nouvellement nommée il y a quelques semaines — et la sous-ministre adjointe responsable du Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada. Je suis ravie de pouvoir vous parler aujourd'hui des efforts que nous déployons pour appuyer les entreprises canadiennes qui souhaitent exporter.

Bon nombre d'entre vous connaissent probablement déjà le Service des délégués commerciaux, mais pour les autres, je vais expliquer brièvement le travail que nous faisons.

Le SDC est un réseau de professionnels du commerce international qui aide les entreprises canadiennes à croître, grâce aux ventes sur les marchés internationaux, aux partenariats commerciaux et aux investissements. Nous offrons gratuitement quatre services clés à nos clients canadiens. Il s'agit de renseignements de premier plan sur le marché et de conseils d'affaires pratiques, qui ouvrent la voie à de nouvelles occasions d'affaires à l'échelle mondiale et qui permettent d'identifier des contacts qualifiés et de résoudre des problèmes d'affaires sur les marchés étrangers.

Nous offrons également des programmes et des services visant à aider les Canadiens à conclure des partenariats internationaux de recherche et développement, qui les aident à transformer leurs innovations en produits et services distribués avec succès sur les marchés mondiaux.

Le SDC joue également un rôle essentiel pour attirer au Canada des investissements étrangers directs créateurs d'emplois, en collaboration avec Investir au Canada, d'autres ministères et les administrations provinciales, territoriales et municipales.

[Français]

En 2019-2020, le Service des délégués commerciaux, ou SDC, a servi 12 000 clients canadiens à partir de ses 160 bureaux autour du monde, incluant six bureaux régionaux au Canada. Nous fournissons plus de 50 000 services à nos clients annuellement et nous sommes fiers du taux de satisfaction de notre clientèle, qui atteint 91 %. Par ailleurs, 93 % de nos clients sont des petites et moyennes entreprises.

[Traduction]

Nos analyses montrent que le SDC permet à nos clients d'exporter 20 % de plus en valeur, de vendre 25 % de plus sur les marchés étrangers et d'exporter 11 % de plus de variétés de produits que les autres gens d'affaires. Les recherches montrent également que chaque dollar dépensé par le Service des délégués commerciaux accroît de 26 \$ les exportations.

Je suis heureuse de vous parler aujourd'hui de la façon dont le SDC a aidé les Canadiens pendant la pandémie et de ce que nous faisons pour relancer la croissance des entreprises canadiennes.

[Français]

Depuis le début de la crise, le SDC a mis son réseau international et son expertise à contribution pour soutenir les Canadiens pendant la pandémie. Grâce à son réseau de délégués commerciaux basés à l'étranger, le gouvernement du Canada a pu, dès les premiers mois de la pandémie, trouver rapidement les fournisseurs les plus appropriés d'équipement de protection personnelle et d'équipement de sauvetage et communiquer avec eux.

[Traduction]

Nos délégués commerciaux ont également été en mesure d'aider les entreprises canadiennes à acheminer plus rapidement sur les marchés internationaux les produits et les services du Canada liés à la COVID. Grâce au Répertoire canadien des capacités de lutte contre la COVID-19 du SDC, nous pouvons promouvoir auprès des acheteurs étrangers les produits et services prêts à être exportés de plus de 154 entreprises canadiennes. Cette initiative nous aide à élargir notre base d'exportateurs dans des secteurs novateurs, comme les sciences de la vie, tout en contribuant à la lutte internationale contre la COVID-19.

En plus d'aider les entreprises canadiennes à continuer d'exporter pendant la pandémie, le SDC a également changé d'orientation pour aider les entreprises à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement internationales pour des intrants essentiels. Il n'est pas surprenant de constater que les demandes de services des clients concernant la résolution de problèmes ont augmenté de 49 % entre avril et août comparativement à la même période en 2019. Bien que la COVID-19 ait été un choc pour tous, l'engagement de longue date du SDC à l'égard de l'innovation a fait en sorte que nous étions bien placés dans les faits pour relever les défis liés à la pandémie.

[Français]

Par exemple, aider plus d'entreprises à accroître leurs ventes internationales au moyen du commerce électronique a été une priorité du SDC au cours des récentes années. L'expertise et la capacité que nous avons développées dans ce domaine nous ont permis de répondre à une augmentation de l'intérêt envers le commerce électronique découlant de la pandémie.

• (1335)

[Traduction]

Nous reconnaissons également depuis longtemps le potentiel de la modernisation numérique pour nous permettre d'offrir des services de plus grande valeur, d'élargir notre clientèle et d'accroître notre efficacité. Les améliorations majeures apportées à notre présence en ligne, à nos outils numériques et à nos services, au cours de la dernière année, nous ont permis de répondre à la demande accrue de services numériques et de services et de programmes offerts au moyen de plateformes virtuelles. En effet, les services et les pro-

grammes du Service des délégués commerciaux se sont adaptés pour répondre aux besoins des entreprises canadiennes dans le contexte actuel, tout en continuant d'assurer la promotion des priorités de longue date en matière de diversification et de commerce inclusif.

Le SDC est passé avec succès du soutien des réunions d'affaires traditionnelles en personne à l'organisation d'un plus grand nombre d'événements virtuels, de webinaires et de missions commerciales en ligne. Par exemple, le Service des délégués commerciaux continue de promouvoir les exportatrices canadiennes en coordonnant une mission commerciale virtuelle en Corée du Sud. Cette mission aidera les exportatrices novices et les entrepreneures et exportatrices canadiennes chevronnées à prendre de l'expansion sur le marché sud-coréen.

[Français]

En réponse aux restrictions sur les voyages et les rencontres en personne, nous avons adapté notre populaire programme CanExport PME pour aider les petites et moyennes entreprises à couvrir les coûts associés à leur participation à des foires commerciales virtuelles et pour qu'elles puissent entreprendre d'autres activités requises pour se lancer sur de nouveaux marchés d'une façon de plus en plus « sans contact ».

[Traduction]

Malgré la COVID-19, nous avons également continué d'élargir le programme des accélérateurs technologiques canadiens, ou ATC, en créant de nouveaux volets à Mexico et à Berlin. Les ATC se sont rapidement adaptés aux réalités de la COVID-19. Ils continuent de servir les entreprises technologiques canadiennes à fort potentiel au moyen de programmes virtuels, et ils continueront de le faire dans les mois qui viennent.

Le Canada est une nation commerçante. Les exportations de biens et de services représentent 32 % de son PIB et les importations, 33 %. Un emploi sur six est lié aux exportations. La relance économique et la prospérité à long terme du Canada dépendront du renouvellement de notre commerce international, avec un accent sur la diversification continue des pays vers lesquels nous exportons, des exportateurs et des produits exportés. Il faudra aussi veiller à ce que le Canada continue d'attirer des investissements directs étrangers qui créent des emplois.

Le SDC maintiendra son aide aux entreprises canadiennes, en vue d'accroître leur résilience et de maximiser leur relance en diversifiant leurs activités sur de nouveaux marchés étrangers, en particulier ceux qui sont rendus plus accessibles grâce à des accords comme l'AECG et le PTPGP.

[Français]

En se fondant sur plus de 20 années d'expérience avec l'initiative Femmes d'affaires en commerce international, le SDC continue d'aider les exportateurs de toutes tailles provenant de toutes les sphères incluant les femmes, les Autochtones, les minorités visibles, la communauté LGBTQ2 et les jeunes exportateurs à se développer sur les marchés mondiaux. Nous continuerons à positionner le SDC pour aider de façon plus efficace la croissance centrée sur le commerce international de nos entreprises dans des secteurs nouveaux et émergents, tels que le numérique et les technologies vertes.

[Traduction]

Pour soutenir l'expansion des entreprises dans ces secteurs, il faudra aussi continuer à les aider à trouver les bons partenariats internationaux pour stimuler l'innovation, la R-D et la commercialisation. En partenariat avec Investir au Canada et d'autres organismes, nous continuerons également de faire la promotion du Canada comme une destination attrayante pour les investissements directs étrangers, dont nous aurons besoin pour atteindre nos objectifs de création d'emplois et de croissance.

Le SDC a continué d'apprendre, de s'adapter et d'appliquer de nouvelles approches et technologies pour servir ses clients tout au long de ses 125 années d'existence, et nous prévoyons que cela se poursuivra pour les 125 prochaines années.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion de me joindre à vous aujourd'hui. Je serai heureuse de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, madame Wilshaw.

Encore une fois, félicitations et bonne chance pour votre nouvelle nomination.

Nous allons passer à notre liste d'intervenants.

Monsieur Hoback, vous avez six minutes.

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

Merci encore, madame Wilshaw, et félicitations pour votre nomination.

Je tiens également à féliciter Ailish Campbell, qui deviendra ambassadrice auprès de l'Union européenne. Je pense que c'est une excellente nouvelle. J'ai aimé travailler avec elle, et j'ai hâte de collaborer avec vous aussi.

J'apprécie beaucoup les délégués commerciaux. Chaque fois que je voyage, j'essaie toujours de trouver le moyen de leur rendre visite, peu importe où je me trouve. J'ai eu d'excellentes séances d'information et discussions avec eux.

Dans le contexte de la COVID-19 et de la nouvelle réalité des voyages, ou plutôt des voyages que les entreprises ne pourront pas faire, et compte tenu des changements structurels qu'entraîne la COVID-19, je m'interroge sur l'état de préparation de nos services de délégués commerciaux. Vous êtes-vous penchée sur les ressources qui seront nécessaires à l'avenir, qu'il s'agisse d'une augmentation du financement ou peut-être d'une réaffectation des ressources d'un secteur à un autre?

Je pense que vous serez désormais le visage de beaucoup d'entreprises dans de nombreux pays, parce que ces entreprises ne peuvent plus s'y rendre. J'aimerais savoir comment vous allez vous y prendre.

• (1340)

Mme Sara Wilshaw: On pourrait certainement dire que nos délégués commerciaux se sont rapidement adaptés dans ce processus. Je ne sais vraiment pas ce qu'ils auraient pu faire de plus pour aider nos clients ou pour continuer d'offrir leurs services pendant la pandémie. Nous avons continué à fournir nos services, même si certains de nos délégués ont été rapatriés. Ils ont continué de servir les clients en les aidant à s'adapter et, dans certains cas, à trouver de nouveaux débouchés.

Nous évaluons régulièrement les endroits où nos services sont offerts et les besoins de nos clients. Nous évaluons constamment si nous sommes au bon endroit au bon moment pour soutenir nos clients et répondre à leurs besoins. Je pense que nous allons toujours être très prudents et efficaces dans nos affectations, afin de nous assurer d'utiliser ces dernières de la façon la plus efficace possible et dans les marchés où nos clients ont besoin de nous.

M. Randy Hoback: Au début de la pandémie, je sais que nos délégués commerciaux ont dû essentiellement se charger de toutes sortes de choses, de la logistique au rapatriement des gens, et je comprends cela. Je pense que tout gouvernement se retrouvant dans cette situation aurait réagi et aurait fait son travail.

Ce qui me préoccupe maintenant, ce sont nos nombreuses ambassades à l'étranger qui sont vides par suite du rapatriement de ces personnes. Les Canadiens ne voyagent plus autant. De quelles sources avons-nous besoin dans ces ambassades? Je veux m'assurer que nos services de délégués commerciaux ne sont pas forcés de travailler dans des domaines qui ne sont pas les leurs. Je comprends pourquoi vous les avez mis à contribution dans ces domaines au début de la pandémie, mais il faut maintenant que l'accent soit remis sur les entreprises canadiennes.

Avez-vous l'impression que c'est ce qui se produit et avez-vous des préoccupations à cet égard?

Mme Sara Wilshaw: Non, en fait, comme vous l'avez souligné à juste titre, nos délégués commerciaux travaillent en étroite collaboration avec les clients. Ils n'ont jamais cessé de servir leurs clients. Les domaines sur lesquels nous nous sommes concentrés... bien qu'il soit vrai que nous avons réorienté certains de nos efforts vers l'approvisionnement, ce qui n'est pas typiquement du ressort du Service des délégués commerciaux. Nous avons réussi à faire de cette démarche un succès, et nous avons également passé un certain temps à identifier d'excellentes entreprises canadiennes qui peuvent fournir des biens et des services dans le domaine de l'équipement de protection individuelle et des technologies médicales essentielles pour d'autres.

Je pense que nos activités sont bien orientées, et je crois que nous faisons de notre mieux pour nos clients et que nous continuerons de le faire, même à distance. Je peux vous dire que certains des délégués commerciaux qui ont été rapatriés de certaines missions en raison du contexte sur le terrain ont continué de travailler à distance. Nous avons des délégués commerciaux qui sont normalement en poste en Inde et qui servent des clients de Vancouver, et nous avons des délégués commerciaux qui sont normalement affectés à d'autres endroits pour servir leurs clients et qui continuent de travailler et de rester en contact à distance.

Nous continuerons de surveiller les besoins de nos clients et nous continuerons de travailler pour les servir le plus efficacement possible avec les ressources qui ont été affectées.

M. Randy Hoback: Ce qui m'inquiète, c'est que...

La présidente: Soyez très bref, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Je serai très bref. J'aimerais avoir plus de temps.

Les entreprises au Canada peuvent faire des appels Zoom, mais la contribution des délégués commerciaux qui font des appels Zoom au Canada, alors qu'ils devraient être en Inde, se limite à l'expertise qu'ils ont acquise lorsqu'ils étaient sur le terrain. Cela est peut-être acceptable à court terme, mais à long terme, il faut les ramener sur le terrain. Qu'est-ce qui est prévu à ce chapitre, et comment cela peut-il se faire en toute sécurité?

Mme Sara Wilshaw: Le ministère examine de très près la situation de notre personnel et, bien sûr, nous avons une certaine obligation de diligence à gérer. Après avoir exercé notre devoir de diligence à l'égard de nos employés qui devaient être rapatriés, nous réussissons maintenant à organiser leur retour sur place dans nombre de cas; il y a très peu de pays où ils ne peuvent pas retourner. Cela dépend évidemment de la situation sanitaire qui prévaut dans chaque pays, mais ils continuent de servir leurs clients de façon très efficace.

Merci.

• (1345)

La présidente: Merci beaucoup, madame Wilshaw.

Madame Bendayan, allez-y.

Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

J'aimerais remercier le témoin et, bien sûr, la féliciter de sa nomination à titre de sous-ministre adjointe. J'ai moi aussi hâte de travailler avec elle.

Ma première question est assez générale en ce qui concerne la situation de nos chaînes d'approvisionnement. Comme vous le savez sans doute, le Canada a signé un certain nombre de déclarations et d'ententes conjointes au début de la pandémie. L'une des premières a été signée en mars et visait à garder les chaînes d'approvisionnement ouvertes. Que pensez-vous des chaînes d'approvisionnement sur lesquelles comptent actuellement les entreprises et les exportateurs canadiens?

Mme Sara Wilshaw: Il ne fait aucun doute que les chaînes d'approvisionnement internationales ont été touchées, et il y a certainement eu des perturbations et des restrictions commerciales concernant la circulation des personnes et, dans certains cas, des marchandises. De plus, comme vous l'avez mentionné à juste titre, il y a eu certaines discussions sur la scène internationale pour essayer de maintenir ouvertes ces chaînes d'approvisionnement essentielles.

En fait, les chaînes d'approvisionnement internationales se sont relativement bien comportées pendant la pandémie mondiale. Le bureau de notre économiste en chef s'est penché sur la question et il semble qu'il y ait peu de preuves d'une relocalisation à grande échelle des chaînes d'approvisionnement. Selon nous, une telle situation réduirait notre compétitivité pour l'avenir. Bien entendu, l'approche que nous privilégions consiste à accroître la résilience des chaînes d'approvisionnement, grâce à la coopération, et à améliorer la transparence.

Si vous me le permettez, je vais céder la parole à ma collègue Kendal Hembroff, qui travaille avec le ministre sur les propositions de l'OMC au sein du Groupe d'Ottawa, afin qu'elle puisse vous fournir un complément d'information si elle le souhaite.

Merci.

Mme Kendal Hembroff (directrice générale, Politiques et Négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Bien sûr.

Je suis heureuse de pouvoir en dire un peu plus sur les répercussions des divers engagements internationaux que le Canada a pris depuis le début de la pandémie pour essayer de préserver intactes les chaînes d'approvisionnement. Cet effort a pris différentes formes. Nous avons inspiré un certain nombre de...

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Excusez-moi, madame la présidente.

Les services d'interprétation soulignent qu'il faudrait que Mme Hembroff rapproche son microphone pour que l'interprétation fonctionne.

[Traduction]

Mme Kendal Hembroff: D'accord. Je ferai tout ce que je peux.

Le Canada a eu l'initiative d'un certain nombre de déclarations internationales, que ce soit à l'APEC, au G20 ou à l'OMC, dans le but d'inciter les autres pays à garder leurs chaînes d'approvisionnement ouvertes et à s'abstenir d'imposer des restrictions commerciales. Depuis le début de la pandémie, notre ministère fait le compte des restrictions commerciales imposées par les pays, allant des interdictions totales d'exporter à d'autres formes de restrictions. Plus de 200 restrictions commerciales ont été imposées par différents pays depuis le début de mars. La grande majorité d'entre elles n'ont pas été notifiées à l'OMC, si bien que la transparence en a souffert, ce qui a évidemment eu des répercussions très importantes sur les entreprises canadiennes.

Nous avons vraiment tenté de faire valoir sur la scène internationale que toutes les mesures que les pays croient devoir prendre en réponse à la pandémie doivent être ciblées, proportionnées, transparentes et conformes aux règles de l'OMC. Plus récemment, au sein du Groupe d'Ottawa sur la réforme de l'OMC, dirigé par le Canada, nous avons travaillé en étroite collaboration avec les membres de l'OMC qui partagent nos vues afin de voir ce qui pourrait être tenté pour mieux préserver les chaînes d'approvisionnement.

Cela comprend, par exemple, le travail que nous faisons actuellement sur le commerce et la santé en vue de trouver des moyens de promouvoir une plus grande ouverture du commerce de divers produits médicaux et sanitaires.

Mme Rachel Bendayan: Merci beaucoup.

Pour revenir un peu sur ce qui vient d'être dit, une chose qui, bien sûr, me préoccupe beaucoup, et qui préoccupe le gouvernement en général, c'est que la pandémie sert de prétexte à bien des pays pour se replier sur eux-mêmes. Nous constatons un accroissement des tendances protectionnistes.

Je comprends, madame Wilshaw, que vous êtes nouvelle dans votre poste. Peut-être que vous, ou vos collègues, pourriez nous dire ce que les fonctionnaires à votre niveau entendent de la part d'autres pays. Je ne suis pas sans connaître le rôle de chef de file que joue le Canada au sein du Groupe d'Ottawa et de l'OMC. Quelles autres mesures le Canada devrait-il prendre pour assurer le maintien d'un système commercial international fondé sur des règles?

• (1350)

Mme Sara Wilshaw: Dans ce cas-ci, l'ordre international réglementé est, certes, ce à quoi nos clients se fient pour garantir un système commercial équitable.

Je demanderai à Mme Hembroff de vous en dire plus sur la façon dont cela favorise... et sur le genre de discussions qui ont lieu sur la scène internationale à ce sujet.

Mme Kendal Hembroff: Avec plaisir.

Comme vous le savez sans doute, le Canada s'est doté d'un réseau étendu d'accords commerciaux internationaux, à savoir 14 accords avec 51 pays. Nous avons cherché à nous appuyer sur ces accords pendant la pandémie pour travailler avec les pays qui en sont signataires afin de maintenir notre soutien aux entreprises canadiennes.

Par exemple, lorsque les ministres des pays du PTPGP se sont réunis à la fin de l'été, nous avons publié une déclaration insistant sur l'importance de préserver les chaînes d'approvisionnement. Nous travaillons également en étroite collaboration avec l'Union européenne dans le cadre de l'AECG pour faire en sorte que l'accord demeure un point d'appui pour les entreprises au Canada et dans l'Union européenne. Ensuite, bien sûr, nous négocions un certain nombre d'autres accords commerciaux internationaux qui, nous l'espérons, viendront soutenir les entreprises canadiennes pendant la reprise économique.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de six minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bonjour. Je vous remercie de cette présentation.

Il y a été question du numérique. On sait de toute manière que l'on ne peut plus compter sur les foires commerciales ou sur les rencontres en personne à cause du contexte mondial qui le nôtre depuis le mois de mars. Le numérique devient donc une nécessité que l'on pourrait presque qualifier de « vitale ».

Le Québec aide les entreprises dans ce genre de démarches. Vous avez parlé d'une aide fédérale dans votre présentation, mais je voudrais savoir quelle en est la nature et comment elle s'articule.

Pourriez-vous nous donner quelques exemples concrets, s'il vous plaît?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Merci. Je suis très heureuse d'en dire davantage sur ce que nous avons fait pour fonctionner dans le virtuel. Il va sans dire que nous offrons nous-mêmes en virtuel nos programmes et services, qui sont normalement offerts en personne, mais je pense que vous cherchez plutôt à savoir comment nous aidons nos clients à prendre ce virage.

Nous leur offrons un certain nombre de services en virtuel, y compris des missions commerciales. Nous avons modifié les accélérateurs technologiques canadiens pour les rendre virtuels. Dans la pratique, cela a permis de réduire et de supprimer les obstacles à l'entrée pour plusieurs entreprises canadiennes. Dans le cas d'une mission commerciale virtuelle, nous constatons que les entreprises qui, en temps normal, n'auraient pas eu les ressources ou le temps de se rendre, par exemple, en Corée du Sud peuvent se joindre avec facilité à une mission commerciale virtuelle dans le même pays.

Songeons à une jeune entrepreneure qui a peut-être des enfants et qui n'a pas la possibilité d'accompagner la ministre pendant une semaine ou 10 jours en mission. S'il est sûr que le bénéfice de certaines conversations de couloir et de contacts personnels est perdu, ces services en virtuel sont par ailleurs accessibles à un public beaucoup plus large. Nous en sommes très heureux.

Il y a deux jours, mercredi, la ministre a entrepris une mission commerciale virtuelle en Corée, avec 157 participants, je crois. Je pourrais vous obtenir le chiffre exact. Je n'ai pas souvenir d'un seul exemple de mission dans le passé où il y a eu un tel nombre d'entrepreneurs participants.

On vient de m'informer qu'ils étaient 170. Je ne me souviens pas d'un seul cas dans le passé où nous aurions emmené 170 entrepreneurs en mission commerciale. C'est certainement un exemple très éloquent.

Je pourrais aussi parler des mesures de soutien particulières que nous offrons à nos entreprises et des sommes qui sont disponibles pour les aider. Cela se fait dans le cadre du programme CanExport, qui verse ordinairement plus de 33 millions de dollars par année aux PME, aux innovateurs et à d'autres. Depuis le début de la pandémie, le programme CanExport a versé plus de 20 millions de dollars à plus de 500 entreprises canadiennes qui cherchent à diversifier leur marché d'exportation. Ce programme permet à ces gens d'obtenir toutes sortes de nouveaux services, y compris l'embauche de personnes pour les aider avec leurs programmes en ligne et leurs programmes numériques et pour accéder aux plateformes de commerce électronique, à l'assistance en matière de protocole Internet et de cybersécurité et à un certain nombre d'autres outils.

Celui qui gère ce programme, Christopher Thornley, est ici aujourd'hui. Si vous le permettez, je vais lui laisser le soin de parler des détails de ce programme et de donner quelques exemples.

• (1355)

M. Christopher Thornley (directeur général, Opérations commerciales régionales et Relations intergouvernementales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci.

Merci, madame la présidente.

Comme Mme Wilshaw l'a mentionné, nous avons été en mesure d'aider de nombreuses entreprises, même si le programme a été conçu à l'origine pour les déplacements et la capacité de...

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Excusez-moi, madame la présidente, on m'avise encore une fois qu'il faut approcher le micro, parce que les services d'interprétation ne peuvent pas faire leur travail.

M. Christopher Thornley: Je suis désolé, monsieur le député.

Est-ce que c'est mieux?

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce n'est pas à moi qu'il faut demander. Il faut demander aux interprètes si cela leur convient.

M. Christopher Thornley: Oui, je comprends. Je vais essayer de faire mieux.

[Traduction]

Je suis désolé que les interprètes m'entendent mal. Je tâcherai de parler plus fort.

De nombreuses entreprises, à qui les déplacements sont interdits pour le moment, ont bénéficié du programme, que ce soit en accédant à des plateformes de commerce électronique, en obtenant des conseils d'experts ou en apprenant comment faire de la prospection internationale en virtuel.

Je vais vous donner un exemple. La ministre Ng a rencontré récemment une entreprise du Labrador qui a réussi à se tourner très efficacement vers une plateforme virtuelle et à utiliser certains des moyens que nous sommes en mesure de fournir à cette fin.

J'aimerais aussi mentionner brièvement, si vous me le permettez, que nos délégués commerciaux au Canada — ils sont plus de 130 dans tout le pays — travaillent en virtuel avec des entreprises canadiennes pour les soutenir dans leurs efforts d'expansion sur le marché mondial. Nous continuons de faire des visites virtuelles avec elles, puisque nous ne pouvons pas nous rencontrer en personne et, comme cela a été dit, nous continuons de les appuyer non seulement dans le cadre de missions commerciales virtuelles, mais aussi en les présentant en virtuel à nos bureaux commerciaux partout dans le monde.

Merci beaucoup de votre attention.

Nous examinons également d'autres mesures qui permettront à ces entreprises d'être encore plus efficaces en ligne.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Blaikie.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Bonjour et bienvenue à nos témoins.

Plus tôt dans son témoignage, Mme Hembroff a mentionné que le Canada négocie actuellement plusieurs différents accords commerciaux. Je lui demanderais, par votre entremise, madame la présidente, si elle peut remettre au Comité la liste des accords que le Canada négocie actuellement, des pays qui participent à ces négociations, des types d'accords que le Canada cherche à conclure avec eux et des dates de la première et aussi de la plus récente réunion pour chaque ronde de négociations.

Je vois un signe affirmatif, mais je voudrais entendre un « oui », pour le compte rendu.

La présidente: Madame Wilshaw ou monsieur Thornley, pourriez-vous répondre à M. Blaikie?

Mme Sara Wilshaw: Je crois que la question s'adressait à Mme Hembroff et j'ai vu qu'elle hochait la tête, mais soyez assurés que nous allons vous transmettre cette information.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

J'ai aussi remarqué que, plus tôt dans son témoignage, Mme Hembroff a parlé de tentatives visant à préserver les chaînes d'approvisionnement internationales des appareils et des équipements médicaux, mais je sais aussi que le gouvernement a fait des efforts pour développer des chaînes d'approvisionnement nationales pour le matériel dont nous avons besoin. Je remarque que certains des accords commerciaux auxquels le Canada est partie établissent des mécanismes de RDIE, c'est-à-dire de règlement des différends entre investisseurs et États.

Je me demande si le ministère a fait une évaluation d'impact ou une analyse des risques juridiques et financiers auxquels est exposé le Canada aux termes des dispositions sur le RDIE contenues dans

les accords commerciaux existants. Mme Hembroff peut-elle nous en dire quelque chose?

• (1400)

Mme Kendal Hembroff: Pendant que j'ai la parole, je pourrais peut-être confirmer que, oui, nous serions heureux de fournir au Comité la liste de toutes les négociations commerciales internationales auxquelles participe le Canada, avec tous les faits et informations se rapportant au premier cycle de négociations ainsi qu'au plus récent.

Pour répondre à votre question au sujet du RDIE et de ses répercussions éventuelles sur certaines des mesures prises par le Canada au niveau national, je ne suis au courant d'aucune analyse formelle qui aurait été effectuée concernant des initiatives en matière de commerce et de santé. Bien entendu, lorsque les ministères fédéraux, de même que les provinces et les territoires, envisagent de prendre des mesures sur le plan intérieur, nous procédons ordinairement à une évaluation en regard de nos obligations en matière de commerce international afin de nous assurer que ce qui est envisagé est entièrement cohérent.

Je vais devoir vérifier si quelque chose a été fait précisément dans le domaine que vous avez indiqué. Y a-t-il une mesure particulière au sujet de laquelle vous cherchez à savoir si une évaluation a été faite?

M. Daniel Blaikie: Je suis simplement curieux de savoir si des analyses ont été effectuées au sujet des mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États prévus dans les accords auxquels le Canada est partie. Je pense en particulier, dans ce contexte, aux efforts faits pour nous assurer de pouvoir produire et fournir de l'EPI médical, mais aussi d'autres types d'équipement médical essentiel en ces temps de pandémie. Je pense aussi aux ventilateurs, par exemple, ou à tout ce qui pourrait entrer dans cette catégorie de biens nécessaires pour venir à bout de la pandémie. Je suis très heureux que les entreprises canadiennes aient répondu à ce besoin. Mais je crains que des entreprises étrangères qui exercent des activités dans des pays qui sont parties à certains de ces accords avec le Canada ne finissent par y voir matière à litige et à chercher à obtenir des dommages-intérêts en vertu de nos lois commerciales actuelles.

Je suis curieux de savoir ce que le gouvernement sait à ce sujet et quel travail a été fait pour comprendre quels sont ces facteurs de risque et si, de l'avis du gouvernement, il y a ou non un risque réel. J'aimerais aussi savoir s'il y a un plan de contingence ou s'il y a eu des démarches auprès de nos partenaires dans le cadre de ces accords afin d'engager une discussion sur une suspension temporaire des mécanismes de RDIE. Je sais que beaucoup de Canadiens ont pris part à une campagne épistolaire pour demander, à tout le moins, la suspension temporaire durant la pandémie des mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États afin de dissiper les craintes que, en raison de l'invocation éventuelle de dispositions contenues dans des accords commerciaux internationaux, la politique publique risque de ne pas aller jusqu'à nous garantir un approvisionnement national fiable de moyens indispensables en ce moment.

J'essaie simplement d'étoffer le contexte autant que possible. Quelles que soient les discussions qui ont eu lieu au sein du ministère et les analyses qui y ont été faites et que vous êtes en mesure de nous communiquer, j'aimerais beaucoup que vous nous en fassiez part, peut-être par écrit, lorsque vous aurez eu l'occasion de le faire.

Puis-je vous demander de vous engager à communiquer au Comité, par écrit, toute information qui vous paraîtra se rattacher à ce thème général?

Mme Kendal Hembroff: Madame la présidente, avec votre permission, je me ferai un plaisir de veiller à ce que le ministère donne suite à cette demande.

La présidente: Voilà qui est excellent. Merci beaucoup.

Merci, monsieur Blaikie.

Nous passons maintenant à Mme Gray, pour cinq minutes.

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, madame la présidente.

Je vous félicite, madame Wilshaw, de votre nomination. Je me réjouis à la perspective de travailler avec vous.

J'ai une question. Avant que la COVID-19 soit déclarée pandémique, quel était le pourcentage des délégués commerciaux canadiens affectés à l'étranger?

• (1405)

Mme Sara Wilshaw: Il y a environ un millier de délégués commerciaux à l'étranger. Cela comprend les délégués recrutés sur place et ceux basés au Canada, c'est-à-dire des diplomates canadiens en poste à l'étranger. Nous avons aussi un grand nombre d'agents recrutés sur place qui sont citoyens ou résidents locaux de différents pays partout dans le monde. Nous en avons environ 400 au Canada, dans toutes les provinces et tous les territoires, y compris ici à Ottawa. Un millier sur 1 400 signifie qu'environ les deux tiers sont affectés à l'étranger.

Duane McMullen, le directeur général des opérations du Service des délégués commerciaux, est parmi nous. Il aurait peut-être des précisions à apporter.

Mme Tracy Gray: Je vous remercie de cette réponse. Je me demandais si la situation est différente aujourd'hui de ce qu'elle était avant la pandémie. Les chiffres ont-ils changé?

Mme Sara Wilshaw: Je crois avoir mentionné, madame la présidente, que certains de nos délégués commerciaux ont été évacués pour des raisons de santé et de sécurité plus tôt au cours de la pandémie. Depuis, la plupart d'entre eux sont retournés à leur poste, là où cela était possible. Je pourrai communiquer au Comité le chiffre précis de ceux qui ne peuvent pas réintégrer leur poste, mais je peux vous assurer que la grande majorité a pu le faire.

Mme Tracy Gray: Excellent. Merci beaucoup.

Pouvez-vous déposer auprès du Comité toute analyse que votre ministère aurait effectuée sur la modification de la rubrique de l'admissibilité aux services de délégués commerciaux depuis le début de la pandémie de COVID-19? Je parle plus précisément de l'admissibilité au Service des délégués commerciaux et de ses exigences.

Mme Sara Wilshaw: Certainement. Avec plaisir.

Mme Tracy Gray: Excellent. Merci beaucoup.

J'ai autre chose à vous demander. Pourriez-vous nous fournir des analyses ou des rapports de votre ministère portant sur l'efficacité des délégués commerciaux dans chacune des régions où ils sont affectés, par exemple sur le pourcentage d'augmentation, la valeur monétaire et la sensibilisation proactive?

Mme Sara Wilshaw: Oui, ce sera avec plaisir. Je peux vous donner quelques renseignements dès maintenant si vous le désirez.

Mme Tracy Gray: Nous avons un horaire très serré. Si vous avez quelque chose à nous dire très brièvement, nous pourrions obtenir le reste de l'information plus tard. Ce serait parfait.

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, je suis très heureuse de dire au Comité que nos services ont augmenté dans certaines régions. L'aide à la résolution de problèmes a considérablement augmenté comparativement à ce qui se passe en temps normal. Les taux de satisfaction de nos clients ont aussi augmenté de façon spectaculaire parce que, bien entendu, ils avaient vraiment besoin de notre aide et qu'ils sont reconnaissants de l'avoir obtenue.

La plupart de nos chiffres sont légèrement en baisse par rapport aux comparaisons annuelles habituelles, mais ils sont quand même assez impressionnants. Je me contenterai de rappeler qu'au cours de la dernière année, nous avons servi ou aiguillé vers d'autres services 4 700 clients, nous avons fourni près de 12 000 services liés à la seule COVID, et nous avons obtenu plus de 790 succès, soit près de 800.

Mme Tracy Gray: Merci beaucoup pour ces données générales.

Pourriez-vous déposer une analyse de votre ministère à l'intention des délégués commerciaux pour les préparer à l'éventualité, si nous ne concluons pas d'accord avec le Royaume-Uni, que le Canada finisse par revenir aux règles de l'OMC le 31 décembre?

Mme Sara Wilshaw: Certainement. Je tiens à préciser à ce sujet et au sujet de la question précédente que les critères d'admissibilité des clients de nos délégués commerciaux n'ont pas changé. Quant aux entreprises avec lesquelles nous travaillons ou aux entreprises canadiennes aux prises avec des difficultés, les critères d'admissibilité n'ont pas changé non plus. Et nous ne changerons pas les critères d'admissibilité des entreprises avec lesquelles nous travaillons, quels que soient les changements apportés aux accords commerciaux qui nous lient au Royaume-Uni.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est à M. Sarai.

• (1410)

M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci à tous nos invités d'aujourd'hui.

On trouve à Surrey-Centre l'une des plus grandes scieries de bois d'œuvre... et l'un des plus importants employeurs de la province, et peut-être même du pays. Comme vous le savez, le prix du bois d'œuvre est très élevé en ce moment. En fait, on enregistre des prix records de 800 \$ du mille pieds-planche, voire plus. Pour l'instant, c'est bénéfique pour le secteur d'activité, mais je crains une autre riposte des Américains.

Quelles discussions préventives ou quel travail vos services ont-ils entrepris auprès des Américains pour éviter ces répercussions?

Mme Sara Wilshaw: Merci de cette question.

Les délégués commerciaux travaillent bien sûr avec les clients pour leur offrir des possibilités et leur permettre d'être en position optimale pour en profiter.

Pour ce qui est des discussions avec les Américains et des négociations sur le bois d'œuvre, je vais laisser ma collègue Kendal Hembroff vous répondre.

Mme Kendal Hembroff: Notre différend avec les États-Unis sur le bois d'œuvre n'est pas de mon ressort. Si le député souhaite obtenir plus de renseignements à ce sujet, je propose de lui fournir des éclaircissements par écrit. Je ne participe pas précisément à nos discussions sur le bois d'œuvre avec les États-Unis.

M. Randeep Sarai: Je vous serais reconnaissant de nous faire parvenir de l'information ultérieurement. Je pense que d'autres personnes ici l'apprécieraient également.

Deuxième question. Même si ma circonscription n'est pas une région agricole, c'est une zone portuaire d'où partent beaucoup d'exportations. Les exportations de lentilles se portent très bien. Les lentilles canadiennes sont exportées notamment vers l'Asie, mais aussi vers le Moyen-Orient. Comment les délégués commerciaux veillent-ils à ce que cet approvisionnement ne soit pas interrompu? On sait que différents pays, parfois arbitrairement, ont imposé des tarifs ou des consignes de fumigation déraisonnables.

Pouvez-vous nous en parler et nous dire ce que nous faisons auprès de ces pays pour garantir une uniformité et veiller à ce que les Canadiens soient assurés de pouvoir vendre leurs produits alimentaires à l'échelle mondiale?

Mme Sara Wilshaw: Merci beaucoup de cette question.

Nos délégués commerciaux sur le terrain sont bien entendu toujours à l'œuvre pour aider nos agriculteurs et nos producteurs à trouver des débouchés, à diversifier leurs marchés, à s'appuyer sur des partenariats solides et à résoudre les problèmes qui se présentent, notamment en informant nos collègues de la politique commerciale de certains obstacles et en leur demandant de collaborer étroitement et rapidement avec nos collègues d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour trouver des solutions à plus long terme.

À court terme, bien sûr, nous sommes toujours là pour aider à résoudre les problèmes. Je peux parler de mon expérience personnelle. Lorsque j'étais en poste en Inde, nous avions parfois de la difficulté à faire débarquer ou dédouaner des produits. Ainsi, nous discutons avec les gouvernements locaux et essayons de travailler sur ces questions en utilisant des données scientifiques pour aborder ce genre de problèmes d'accès au marché.

Je m'en remets à ma collègue si elle a quelque chose à ajouter du point de vue de la politique commerciale et des négociations.

Mme Kendal Hembroff: Comme le député le sait peut-être, le commerce des légumineuses se heurte en ce moment à des difficultés importantes, notamment sur le marché indien. Vous avez abordé l'un de ces enjeux, à savoir certaines consignes de fumigation.

Nous collaborons étroitement avec nos homologues indiens pour essayer de trouver une solution fondée sur des données scientifiques. Nous faisons connaître nos préoccupations à divers niveaux. Nous passons également par divers comités de l'OMC chargés de permettre aux membres de l'OMC de soulever ce genre de questions.

En fin de compte, notre gouvernement peut parfois décider, selon le type d'irritant, de recourir à un règlement officiel des différends, s'il estime que les mesures prises par un autre pays ne respectent pas ses engagements commerciaux. Nous collaborons bien sûr très étroitement avec le Service des délégués commerciaux et avec nos

missions à l'étranger pour faire valoir nos intérêts à l'échelle internationale. Il reste que notre objectif, dans ce cas, est de régler les problèmes le plus rapidement possible.

Certains de ces problèmes peuvent être très difficiles, et il faut parfois un certain temps pour les résoudre. Nous sommes évidemment conscients des difficultés importantes qu'affronte notre secteur agricole dans différents domaines, notamment du côté des exportations de légumineuses en Inde.

• (1415)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour deux minutes et demie. Allez-y.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie, madame la présidente.

Ma question va s'adresser à vous, madame Hembroff. Vous avez dit qu'il y avait présentement certaines négociations. Qu'en est-il des négociations commerciales du côté du Mercosur en ce moment? Nous savons notamment que des groupes écologiques sont récemment intervenus pour inviter Ottawa à suspendre momentanément les discussions à cause des records concernant les feux de forêt. Il y a un enjeu environnemental qui est aussi lié à cette question.

Dans le cas de l'Union européenne, la France et l'Allemagne sont intervenues aussi pour mettre un frein à ces négociations pour la même raison.

De votre côté, est-ce aussi sur la glace, en ce moment? Où en est-on?

[Traduction]

Mme Kendal Hembroff: Madame la présidente, nous n'avons pas eu de négociations avec les pays du MERCOSUR depuis — je vais vérifier la date — près d'un an. Cela s'explique en grande partie par la pandémie, qui ne nous a pas permis de le faire cet automne comme nous l'espérions au départ.

Nous continuons cependant de collaborer virtuellement avec nos homologues du MERCOSUR dans un certain nombre de domaines tout en restant au fait des préoccupations concernant, par exemple, la protection de l'environnement, notamment au Brésil. Nous tenons à mettre les questions commerciales et environnementales au premier plan dans tous nos accords commerciaux avec des pays étrangers.

Nous sommes évidemment déterminés, dans le cadre d'un éventuel accord entre le Canada et le MERCOSUR, à faire en sorte que la libéralisation du commerce et la protection de l'environnement s'appuient mutuellement. À cet égard, nous avons fait pression pour inclure un chapitre très solide et très complet sur l'environnement. Il comprend des dispositions fondamentales visant à garantir des mesures importantes de protection de l'environnement et une solide gouvernance environnementale, ainsi qu'une série de dispositions permettant de régler les problèmes environnementaux mondiaux, avec notamment des engagements à promouvoir la gestion durable des forêts et à lutter contre l'exploitation forestière illégale et contre le commerce qui s'y rattache.

La présidente: Merci beaucoup de ces renseignements.

La parole est à M. Blaikie, pour deux minutes et demie.

M. Daniel Blaikie: Merci.

À ce sujet, est-ce que, selon Affaires mondiales, il est parfois légitime d'exercer des pressions sur d'autres pays pour qu'ils améliorent leur comportement, par exemple en matière d'environnement, en s'abstenant d'engager des négociations commerciales ou en refusant de nouer des relations commerciales officielles? Le ministre estime-t-il que cela peut être une stratégie légitime dans certains cas?

Mme Rachel Bendayan: Madame la présidente, j'invoque le Règlement pour revenir au sujet de la motion dont le Comité est saisi. Je pense que nous nous éloignons un peu de la motion de M. Hoback sur l'impact de la COVID-19.

La présidente: Merci beaucoup de ce rappel. Ce pourrait être un sujet très vaste, en effet, mais nous essayons, par cette motion, de nous concentrer précisément sur les répercussions de la COVID-19 sur le commerce.

Je vais redonner la parole à M. Blaikie. Il serait utile de présenter vos commentaires sous un angle différent.

M. Daniel Blaikie: Eh bien, j'aimerais approfondir ce thème à un moment donné, madame la présidente, mais j'entends bien qu'une autre tribune ou une autre étude conviendrait mieux. La question pourrait cependant se poser, parce que, dans nos discussions avec d'autres pays, par exemple sur les chaînes d'approvisionnement en biens nécessaires dans le contexte d'une pandémie, certains pourraient...

Ce que j'essaie de comprendre ici, c'est notamment si la position du gouvernement est que nous faisons commerce d'abord et que nous posons des questions ensuite, ou s'il peut être légitime de s'abstenir de relations commerciales pour exercer des pressions visant à faire adopter des politiques qui n'ont pas directement trait au commerce.

Je vais poser la même question sans recourir à l'exemple de l'environnement. Supposons que nous soyons en train de négocier une disposition commerciale liée à la pandémie... ne serait-il pas légitime que le gouvernement utilise son programme commercial pour inciter d'autres pays à adopter certains comportements à l'égard de questions qui ne sont pas directement commerciales, au sens où nous l'entendons en général, mais que le Canada et les Canadiens ont néanmoins à cœur?

• (1420)

La présidente: Pourriez-vous répondre très brièvement à M. Blaikie?

Mme Kendal Hembroff: Madame la présidente, ce que je peux dire très rapidement, c'est que notre politique commerciale est un prolongement de notre politique étrangère et que, quand nous envisageons d'entamer des négociations ou de conclure un accord commercial, nous tenons compte de nombreux facteurs, notamment des avantages commerciaux que pourraient en tirer des entreprises canadiennes, de divers enjeux liés à la politique étrangère et, dans certains cas, de critères liés au développement.

M. Daniel Blaikie: Cela pourrait donc inclure des engagements en matière environnementale.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Blaikie.

C'est au tour de M. Aboultaif, pour cinq minutes.

M. Ziad Aboultaif (Edmonton Manning, PCC): Bonjour, madame Wilshaw. Encore une fois, félicitations et bienvenue à vous et à votre équipe.

Selon les trois chiffres que j'ai entendus, nous avons 1 000 délégués commerciaux à l'étranger et environ 130 au Canada en raison de la COVID, et pour chaque dollar que nous dépensons, nous obtenons 26 \$ à l'exportation.

Cela semble être une bonne marge, mais je crois que, sur le plan commercial, ces chiffres pourraient paraître insignifiants par rapport à certains critères que nous aimerions probablement voir. Environ 13 % des délégués commerciaux sont encore au Canada. Il s'agit de savoir en quoi cela se répercute sur le commerce, et sur les exportations en général.

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, selon nos constatations, le fait que quelques délégués commerciaux n'aient pas pu retourner à leur poste n'a pas entraîné de réduction des échanges commerciaux. D'autres raisons peuvent expliquer la réduction de la circulation des biens et des services à l'étranger. Cela peut évidemment être attribuable à certaines restrictions commerciales récemment imposées, mais en ce qui concerne le Service des délégués commerciaux, je ne pense pas que le retour de délégués commerciaux au Canada ait entraîné une réduction des services ou du commerce.

En fait, comme je crois l'avoir dit tout à l'heure, nos délégués commerciaux continuent, même à partir de leurs lieux d'évacuation, à servir nos clients et à les servir remarquablement bien.

Je vais céder la parole à mon collègue Duane McMullen, qui est chargé de nos activités. Il pourrait peut-être vous donner des détails à ce sujet.

Monsieur McMullen.

M. Duane McMullen (directeur général, Service des délégués commerciaux - Opérations, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci, madame la présidente, et merci à la déléguée commerciale en chef Wilshaw.

Madame la présidente, pour répondre à la question du député, même si certains délégués commerciaux sont revenus au Canada par mesure de prudence, la plupart d'entre eux sont de nouveau à la mission, comme l'a dit la déléguée commerciale en chef. Par ailleurs, nous trouvons de nouvelles façons d'aider les entreprises canadiennes à faire du commerce à distance plutôt qu'en se rendant sur place, et nous leur offrons les outils et la formation dont elles ont besoin pour organiser des réunions d'affaires virtuelles avec leurs homologues.

En fait, la ministre Ng dirigera la semaine prochaine une vaste mission commerciale virtuelle en Corée en guise d'essai à grande échelle pour savoir comment aider les entreprises canadiennes à trouver de nouveaux clients, même dans un monde où il est beaucoup plus difficile de voyager à l'étranger pour les rencontrer.

• (1425)

M. Ziad Aboultaif: Merci.

Par curiosité, au sujet de la marge de 1 \$ à 26 \$, comment nous situons-nous par rapport à des économies semblables?

M. Duane McMullen: Les études économiques suivent une méthodologie normalisée définie par l'Organisation internationale du commerce, qui est une entité des Nations unies dont le siège se trouve à Genève. Les organismes de promotion du commerce de nombreux pays font le même genre de recherches pour évaluer les répercussions de leur travail. Nous pourrions communiquer certaines de ces comparaisons au Comité à titre de suivi, mais le Canada est en très bonne position parmi les organismes de promotion du commerce selon...

M. Ziad Aboultaif: À quelle fréquence surveillons-nous ce critère ou cet objectif? Selon Mme Wilshaw, les exportations ont diminué dans certaines régions, et pas nécessairement en raison de la situation actuelle ici et dans le monde. Les 26 \$ sont-ils toujours effectifs? Est-ce que nous visons plus haut pour nous améliorer? Nous savons que nous pouvons encore faire beaucoup pour accroître nos exportations. Il serait bon, si on se sert de ce critère, d'examiner les moyens d'améliorer encore les exportations.

La présidente: Si vous pouviez répondre brièvement à cette question, ce serait bien.

M. Duane McMullen: Oui, nous suivons de près ce ratio, et nous voulons toujours qu'il s'améliore.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Sheehan, pour cinq minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leur exposé. Merci de vos efforts. Je sais que vous avez travaillé extrêmement fort, comme beaucoup de nos formidables fonctionnaires qui donnent vraiment le meilleur d'eux-mêmes durant la pandémie. Je tiens à le souligner. Tous ces liens que vous créez pour faciliter le commerce en ces temps difficiles sont vraiment essentiels pour relier le gouvernement aux petites et moyennes entreprises, au grand secteur de l'automobile, etc.

Je suis le député de Sault Ste. Marie. Comme beaucoup de membres du Comité le savent, je représente la deuxième région sidérurgique en importance au Canada, qui joue un rôle essentiel dans de nombreuses chaînes d'approvisionnement: l'industrie pétrolière et gazière, l'industrie automobile et le secteur manufacturier en général. J'aimerais me concentrer sur l'industrie automobile en particulier, parce que nous l'avons vue fermer à cause de la COVID et nous l'avons vue s'ouvrir à nouveau.

Selon vous, où en sommes-nous aujourd'hui? Où devons-nous concentrer nos efforts pour continuer de soutenir le secteur de l'automobile en ce qui a trait au commerce et à ces importantes chaînes d'approvisionnement? L'acier qui est fabriqué à Sault Ste. Marie est fait avec du charbon et du minerai de fer qui nous arrive des États-Unis par camion, par bateau et par chemin de fer, puis il est rechargé sur des camions. Soixante pour cent des exportations d'Algoma Steel s'en vont aux États-Unis. Les camions retraversent la frontière.

J'aimerais entendre vos commentaires là-dessus, surtout à propos de l'industrie du camionnage et des déplacements transfrontaliers. Merci.

Mme Sara Wilshaw: Je me souviens d'avoir vu des tableaux plus tôt. Je suis certaine que nous pouvons vous renseigner précisément sur le nombre de camions qui traversent la frontière. Évidemment, il était extrêmement important de préserver autant que possible la libre circulation des biens et des services essentiels, dont

celle des camions qui amènent des fournitures essentielles chez nous pour le secteur de l'automobile, et pour tous les secteurs en fait, entre autres pour garnir les étagères de nos épiceries.

Au Service des délégués commerciaux, nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients. Nous restons en contact avec les associations de l'industrie, ainsi qu'avec nos homologues des provinces et des territoires, pour être certains de ne laisser échapper aucune occasion d'aider leurs membres, qu'il s'agisse de maintenir des approvisionnements ou d'en trouver d'autres, ou encore d'autres clients, et de faire ce que nous pouvons pour que leurs entreprises soient en mesure de fonctionner.

• (1430)

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

Il est absolument essentiel de préserver ces accès. Il y avait beaucoup de nervosité chez nous, évidemment, quand nous ne savions pas trop ce qu'allait décider l'Administration américaine. À un certain moment, on craignait même une fermeture complète. Heureusement, le premier ministre et la vice-première ministre ont réussi à aplanir les difficultés, parce que les conséquences auraient été désastreuses pour des villes comme Sault Ste. Marie. Merci.

Avec la COVID-19, nous voyons de plus en plus de gens fonctionner par Internet. Nous-mêmes, d'ailleurs, nous sommes réunis en mode virtuel. En Ontario, nous avons annoncé en juin dernier, par l'entremise de FedDev et de FedNor, dont je suis responsable à titre de secrétaire parlementaire, un investissement d'environ 500 millions de dollars pour les PME de trois catégories, soit les débutantes, les intermédiaires et les plus avancées. Pourriez-vous nous parler des entreprises, pas seulement en Ontario, mais surtout des PME, et nous dire comment elles s'adaptent à la COVID-19 en utilisant des sites Web commerciaux ou des sites Web tout court pour promouvoir le commerce? Avez-vous des recommandations à ce sujet?

Mme Sara Wilshaw: Je suis heureuse d'aborder ce sujet et de vous dire comment nous nous y prenons pour aider nos clients et les entreprises canadiennes à se convertir au virtuel. En fait, c'est en grande partie l'objet même du programme que M. Thornley administre par le biais de nos bureaux régionaux. Nous avons amélioré les services pour les industries numériques, le commerce, la propriété intellectuelle et le commerce électronique qui faisaient partie de la stratégie de diversification que nous avons lancée il y a quelque temps.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, nous étions déjà tournés vers ce genre de plateformes avant même la pandémie. Nous avons créé 21 nouveaux postes dans des marchés clés comme Tokyo, le Mexique, Delhi, Bangalore, Bruxelles, Washington D.C., notre mission auprès de l'ANASE, Shanghai, Beijing et d'autres endroits dans le monde afin d'aider nos entreprises à accéder à ces plateformes virtuelles, à comprendre les risques qui s'y rattachent, à bien protéger leur TI et leurs transactions financières, et ainsi de suite.

En fait, mon économiste en chef me dit que le nombre de PME canadiennes qui exportent est passé de 19 600 à 15 600 entre février et avril, et qu'il est maintenant de 18 400. C'est 6 % de moins qu'en février, mais c'est une nette amélioration, due en grande partie au fait que les entreprises ont pu avoir accès aux plateformes en ligne et aux moyens du commerce électronique pour communiquer avec leurs clients.

Je dois mentionner très rapidement que le Service des délégués commerciaux n'est pas le seul à aider les entreprises canadiennes à faire ce virage. Chez ISDE et dans d'autres ministères, dans les provinces et les territoires aussi, il y a des programmes qui visent expressément à aider des entreprises canadiennes à saisir les occasions qui se présentent en ligne et à se positionner sur des plateformes de commerce électronique.

Je m'en remets à vous, madame la présidente, pour savoir si M. Thornley a le temps d'ajouter quelque chose.

La présidente: Merci. Je vais donner la parole à M. Lobb, pour cinq minutes, afin que tous les membres aient l'occasion de s'exprimer.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, j'aimerais mentionner un détail technique.

On me dit que, pour les gens qui sont au téléphone, l'interprétation ne se fait plus depuis environ cinq minutes. Ici, nous l'avons et nous l'entendons bien, mais les gens qui sont au téléphone ne la reçoivent pas, semble-t-il.

[Traduction]

Mme Tracy Gray: J'invoque le Règlement. Nous n'avons pas de traduction, madame la présidente.

La présidente: Oui, je l'ai remarqué. Donnez-nous une seconde.

La greffière du Comité (Mme Christine Lafrance): Madame la présidente, pouvons-nous suspendre la séance pendant cinq minutes, s'il vous plaît?

La présidente: Nous suspendons la séance pendant cinq minutes.

● (1435) _____ (Pause) _____

● (1440)

La présidente: Merci beaucoup.

Étant donné que nous avons des travaux de comité à l'ordre du jour, ce sera la dernière occasion de poser des questions.

Monsieur Lobb, vous avez cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci, madame la présidente.

Ma première question est assez simple. Si je suis un propriétaire d'entreprise, un fabricant ou un entrepreneur et que je veux faire des affaires dans un pays donné, lorsque j'appelle le bureau de l'ambassade, du consulat général ou de quoi que ce soit d'autre, combien de temps faut-il pour qu'on me rappelle?

Mme Sara Wilshaw: Je vous remercie de la question.

Nous avons un taux de réponse très rapide, et nous faisons de notre mieux pour répondre aux gens le plus rapidement possible — au bout de quelques heures, si c'est possible. Cela dépend évidemment des fuseaux horaires. Bien entendu, nous aimons aussi que nos clients soient tout près des bureaux régionaux, qui se trouvent un peu partout dans le pays, pour pouvoir les rappeler en temps réel.

Nous avons certainement une norme de service qui consiste à leur fournir une réponse dans... M. McMullen me corrigera si je me trompe, mais je crois que c'est 48 heures. Parfois, il faut un peu de temps pour trouver l'information détaillée dont nous avons besoin

pour répondre à la question, quelle qu'elle soit, et dans ce cas, bien sûr, nous communiquons avec le client pour lui dire que nous allons creuser davantage et lui revenir plus tard.

M. Ben Lobb: D'accord. Si votre norme est de 48 heures, quel pourcentage du temps la respectez-vous?

Mme Sara Wilshaw: Je suis désolée. Je me suis trompée tout à l'heure. On m'a corrigée. La norme est de cinq jours ouvrables, alors j'ai été un peu ambitieuse à cet égard, mais je sais évidemment que nos délégués commerciaux essaient de répondre à leurs clients le plus rapidement possible. Nous respectons la norme plus de 90 % du temps et nous répondons habituellement dans les 24 heures, mais bien sûr, comme je l'ai dit, certaines questions sont plus complexes et prennent un peu plus de temps.

Si je puis conclure — je sais que vous n'avez pas beaucoup de temps —, nous suivons de très près notre taux de satisfaction de la clientèle, et nous prenons au sérieux les plaintes à ce sujet. Nous faisons un suivi auprès du bureau concerné pour voir ce qui s'est passé et pourquoi la réponse a pu tarder, et nous essayons de régler les problèmes aussitôt que possible.

M. Ben Lobb: D'accord.

Cet été, j'ai eu une conversation préliminaire avec un ambassadeur qui est en poste au Canada. Il cherchait un service de logiciel en particulier et il m'a demandé si je connaissais des entreprises canadiennes qui pourraient l'aider. J'ai trouvé cela bien, mais en même temps, je me suis dit que dans le pays même où il cherchait ce service, il me semblait étrange que notre délégué commercial ou quelqu'un d'autre ne puisse pas faire les rapprochements nécessaires.

Ma question est la suivante: les délégués commerciaux dans tous les pays suivent-ils constamment les marchés et les appels d'offres, qu'ils soient publics ou privés? Au Canada, est-ce qu'ils ont une liste d'entreprises susceptibles de pouvoir répondre aux besoins, et cette liste est-elle mise à jour? Dans ce cas particulier, comment peut-on rater un marché public dans ce pays alors qu'il y a, à ma connaissance, au moins une entreprise au Canada qui aurait pu offrir ce service? Comment cela se fait-il?

● (1445)

Mme Sara Wilshaw: En tout cas, je suis contente que l'occasion soit arrivée. J'espère qu'elle a été transmise au Service des délégués commerciaux pour qu'il agisse. Comme vous l'avez souligné à juste titre, il y a fort probablement une entreprise canadienne qui peut répondre aux besoins.

Nous avons effectivement des gens qui surveillent les appels d'offres et qui sont constamment à l'affût de ce qui se passe et des occasions qui se présentent partout dans le monde. Nous faisons appel à notre réseau régional pour voir s'il y a des clients capables de répondre au besoin exprimé. Puis nous communiquons avec eux et nous leur présentons les occasions d'affaires. Il arrive que personne ne veuille les saisir. Je devrais être...

M. Ben Lobb: Y a-t-il un portail par lequel le délégué commercial accède à un filtre central au Canada, et que les entreprises ou les autres délégués commerciaux peuvent consulter? Comment est-ce que cela fonctionne? Comment est-ce diffusé pour que quelqu'un en prenne connaissance?

Mme Sara Wilshaw: Je vais peut-être laisser mon collègue Duane McMullen répondre à cette question. Nous avons certainement un site Web très solide qui contient beaucoup d'information.

C'est l'équipe de M. McMullen qui s'en occupe, alors je vais lui céder la parole.

M. Duane McMullen: Lorsqu'un délégué commercial sur le terrain repère une occasion, la meilleure façon d'y donner suite est de la refiler directement aux entreprises canadiennes qui sont capables de la saisir. C'est ainsi que nous arrivons à ce ratio de 26 \$ d'exportations par dollar investi dans le Service des délégués commerciaux.

Dans les cas où il n'est pas évident de savoir quelle entreprise canadienne pourrait saisir telle ou telle occasion, nous faisons appel à notre réseau national. Nous avons des délégués commerciaux dans toutes les provinces du pays. Nous diffusons l'information auprès d'eux pour qu'ils puissent cerner, soit directement parmi les entreprises avec lesquelles ils travaillent soit auprès de leurs homologues provinciaux, une entreprise qui puisse profiter de cette occasion.

M. Ben Lobb: J'ai une dernière petite question. Un de nos membres a parlé du commerce fondé sur des règles. Tout notre commerce est fondé sur des règles. Y a-t-il un pays avec lequel nous traitons qui applique des règles à son commerce? À mon avis, il n'y en a aucun qui le fait. Ils choisissent les règles comme bon leur semble. Je suis à la recherche d'un pays qui pratique vraiment le commerce suivant des règles dignes de ce nom, autre que le Canada.

Mme Kendal Hembroff: Malheureusement, madame la présidente, il n'y a pas de réponse rapide à cette question. Je pense que c'était plutôt un commentaire.

M. Ben Lobb: C'est mon temps de parole.

La présidente: Si vous pouvez trouver une réponse...

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la Présidente, encore une fois, il n'y a pas d'interprétation parce que son microphone est trop éloigné.

[Traduction]

La présidente: D'accord.

Madame Hembroff, veuillez répéter ce que vous venez de dire.

Mme Kendal Hembroff: Il n'y a pas vraiment de réponse rapide à la question du député.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci beaucoup, madame Wilshaw et vos collaborateurs, pour le bon travail que vous faites en ces temps très difficiles. Vous semblez avoir une excellente équipe autour de vous, madame Wilshaw, et je vous souhaite beaucoup de succès.

Nous allons nous occuper des affaires du Comité.

Mesdames et messieurs les témoins, faites ce que vous avez à faire pour quitter la séance afin que nous puissions poursuivre nos travaux. Je vous laisse une minute pour trouver votre chemin.

Nous allons examiner la motion de M. Dhaliwal. J'ai demandé à la greffière d'en distribuer une autre copie, ainsi qu'une version révisée. Aux fins du compte rendu, j'ai besoin de lire certaines choses pour expliquer ma position sur cette motion.

Les paragraphes 67(1) et 67(2) du Règlement prévoient qu'une motion visant à tenir une séance en public ou à huis clos ne peut faire l'objet d'un débat. On lit également ceci dans l'ouvrage de Bosc et Gagnon:

Tout membre d'un comité peut présenter une motion visant à poursuivre à huis clos une réunion tenue en public (et vice-versa). La motion fait immédiatement l'objet d'une décision, sans débat ni amendement.

Comme les membres le savent, les comités peuvent adopter des règles de procédure pour régir leurs travaux, mais seulement dans la mesure où ils respectent les sources d'autorité supérieures, comme le Règlement. Au cours de la législature précédente, le comité de la procédure et des affaires de la Chambre et le comité des ressources humaines ont adopté des motions semblables. À titre de référence, la procédure décrite dans ce type de motion devait servir de guide au président et au Comité sur la façon de procéder plutôt qu'être considérée comme une règle stricte. De façon générale, un comité peut décider d'adopter cette façon de procéder et convenir de continuer à le faire. Cependant, les membres doivent savoir qu'à un moment donné, cette motion pourrait aller à l'encontre des clauses du Règlement mentionnées ci-dessus.

Compte tenu de la discussion que nous avons eue au sujet de la motion de M. Dhaliwal, j'ai l'impression que les membres du Comité qui en ont parlé voulaient clairement qu'elle soit adoptée, alors je ne vais pas la déclarer irrecevable. Ce que j'ai proposé, ce sont quelques amendements qui faciliteraient grandement le fonctionnement de notre comité. Vous devriez tous les avoir reçus, et je peux les lire au besoin.

Premièrement, cette version de la motion pourrait être interprétée par certains comme enlevant au président la possibilité de commencer une séance à huis clos. Pour plus de clarté, on pourrait ajouter une ligne concernant le pouvoir discrétionnaire du président de convoquer une réunion à huis clos. Par exemple, dans la motion adoptée par le comité de la procédure durant la 42^e législature, la ligne suivante a été ajoutée: « Que le président puisse prévoir la tenue à huis clos de la totalité ou d'une partie d'une réunion pour les raisons susmentionnées ».

Deuxièmement, les travaux du Comité ne sont pas inclus, ce qui signifie, par exemple, que je ne suis pas en mesure de convoquer une réunion pour discuter du calendrier de travail, suivant le libellé actuel. Je propose donc que les travaux du Comité soient dûment inscrits dans la liste des raisons de siéger à huis clos énumérées dans la motion de M. Dhaliwal.

Enfin, selon le libellé actuel de la motion, il n'y a pas de limite au débat sur la tenue d'une réunion à huis clos ou en public, ce qui pourrait durer longtemps et gruger tout le temps dont nous disposons. Nous proposons donc, comme l'a fait le comité de la procédure durant la 42^e législature:

Que toute motion portant sur une séance à huis clos soit soumise à un débat au cours duquel le motionnaire et un membre de chacun des autres partis reconnus seraient autorisés à intervenir sur celle-ci pendant un maximum de trois minutes chacun et que le motionnaire ait alors une minute pour répondre.

Compte tenu de ces amendements à la motion de M. Dhaliwal, les choses devraient continuer de se dérouler comme avant, avec l'appui du Comité.

Y a-t-il des commentaires? Quelqu'un est-il prêt à présenter formellement les amendements à la motion de M. Dhaliwal?

Monsieur Sheehan, allez-y.

• (1450)

M. Terry Sheehan: Madame la présidente, j'espère avoir bien cliqué sur l'icône de la main. J'ai vu apparaître une main jaune, j'espère donc avoir cliqué sur le bon bouton, mais je n'en suis pas certain. Mme Lafrance me dit que oui.

J'aimerais proposer les amendements tels que lus et distribués.

La présidente: Des commentaires? Vous êtes tous d'accord?

M. Ben Lobb: Madame la présidente?

La présidente: Monsieur Lobb, vous avez la parole.

M. Ben Lobb: Madame la présidente, je pensais avoir activé la fonction « main levée », mais il se peut que...

La présidente: Je ne l'ai pas vue. C'est une toute nouvelle manière de procéder pour nous.

M. Ben Lobb: Oui. Pour moi aussi.

Ma question porte sur ce que vous avez lu au sujet de la limite de temps. Cela s'applique-t-il à une motion sur la tenue d'une séance à huis clos? Je ne me souviens plus de la formulation exacte que vous avez utilisée, mais j'ai l'impression que cela limiterait le débat, en quelque sorte. Ce n'est évidemment pas une critique à votre endroit, mais je pense que nous n'avons pas l'habitude de limiter le débat sur une motion.

Pouvez-vous nous donner plus de précisions à ce sujet.

La présidente: Je vais la relire, si vous le permettez. Voici ce qui est proposé:

Que toute motion portant sur une séance à huis clos soit soumise à un débat au cours duquel le motionnaire et un membre de chacun des autres partis reconnus seraient autorisés à intervenir sur celle-ci pendant un maximum de trois minutes chacun et que le motionnaire ait alors une minute pour répondre.

Le but n'est pas de restreindre le débat, mais plutôt de nous éviter de passer une heure à discuter de la pertinence de siéger à huis clos ou non. C'est l'objectif. Le comité de la procédure a aussi adopté cette mesure. Vous savez comment les choses se passent parfois, nous pouvons facilement passer une heure à nous demander si nous allons siéger à huis clos ou non.

En limitant le temps de parole du motionnaire à trois minutes et en donnant à chaque député trois minutes pour intervenir sur la motion, il serait alors techniquement possible de régler la question en une trentaine de minutes, tout au plus. Je pense que c'était l'intention. Le comité de la procédure a adopté cette manière de procéder au cours de la 42^e législature.

• (1455)

La greffière: M. Hoback a levé la main.

La présidente: Monsieur Hoback, je ne vous vois pas à l'écran.

M. Randy Hoback: Je vais essayer de parler. Me voyez-vous maintenant?

La présidente: Vous voilà.

M. Randy Hoback: Je suis simplement curieux de savoir comment vous êtes arrivée à la conclusion de laisser la parole à un député de chaque parti et de limiter le débat à cela. Pour les réunions sur Zoom, je pense qu'un député... cela pourrait être vraiment difficile. Est-ce que d'autres comités ont adopté cette démarche, de laisser un député intervenir pendant trois minutes? Est-ce suffisant, ou devrions-nous plutôt trouver une manière qui reflète davantage la composition de la Chambre? Les libéraux et les conservateurs y sont plus nombreux. Est-ce que nous voulons procéder de cette ma-

nière, c'est-à-dire d'accorder à chaque parti, en fonction de sa représentation à la Chambre, un temps de parole limité pour intervenir sur une motion visant la tenue d'une séance à huis clos?

Je pose simplement la question pour que nous en discutons.

La présidente: Le comité de la procédure a adopté cette partie de la motion, dans le même format. Si le comité de la procédure juge acceptable cette manière de procéder, je pense qu'elle devrait l'être pour nous aussi. Encore une fois, je suppose que nous pourrions toujours apporter des modifications plus tard, si nous le souhaitons.

Madame la greffière, avez-vous un commentaire à faire à ce sujet?

La greffière: Non.

La présidente: Très bien, elle n'en a pas. Elle n'apprécie probablement pas que j'aie rejeté votre idée au départ.

De toute évidence, le Comité voulait aller dans cette direction. J'essayais seulement de trouver un moyen de faire en sorte que nous allions dans cette direction et de m'assurer que tout le monde est à l'aise avec ça.

M. Ben Lobb: Madame la présidente?

La présidente: Oui.

M. Ben Lobb: Je ne sais pas si je figure à la liste ou non.

La présidente: C'est correct. Je n'ai pas de liste, mais je dois en faire une.

Allez-y, monsieur Lobb.

M. Ben Lobb: Est-ce M. Dhaliwal qui a proposé cela?

La présidente: Non. M. Dhaliwal a présenté une motion que nous avons distribuée. Elle était assez longue. Nous discutons d'un amendement.

M. Ben Lobb: Qui a présenté cet amendement?

La présidente: L'amendement est recevable... parce que techniquement, la motion de M. Dhaliwal est irrecevable. Il ressort clairement de la discussion et du débat que nous avons eus que le Comité préférerait adopter la motion. Nous l'avons retenue parce que notre très expérimentée greffière nous a fait savoir que cette motion n'était pas recevable dans sa forme actuelle. Quand j'ai dit que je voulais trouver une façon de la rendre recevable, la greffière nous a suggéré de proposer des changements, après avoir consulté les membres du Comité et moi-même.

Ce que je veux dire, c'est que si le Comité est d'avis que la durée du débat sur la motion leur pose un problème, nous pouvons alors retirer cette partie et voter uniquement sur la partie qui dit que la présidente peut « prévoir la tenue à huis clos de la totalité ou d'une partie d'une réunion » pour les raisons susmentionnées dans la motion de M. Dhaliwal.

M. Ziad Aboultaif: Madame la présidente.

La présidente: Monsieur Aboultaif, vous avez la parole.

M. Ziad Aboultaif: Par simple curiosité, pourquoi n'avons-nous pas eu une petite idée de cela avant la réunion, cela nous aurait permis de mieux comprendre?

La présidente: Tout le monde a reçu une copie de la motion de M. Dhaliwal et des amendements suggérés, afin de nous éviter de passer trop de temps à discuter de cette question. La greffière a envoyé le document.

J'ai l'impression que vous n'êtes pas d'accord avec l'idée de limiter le débat. Je propose donc que nous votions sur cette partie et que M. Sheelan propose uniquement la portion modifiant la motion de M. Dhaliwal par l'adjonction de ceci: « Que la présidente puisse prévoir la tenue à huis clos de la totalité ou d'une partie d'une réunion pour les raisons susmentionnées. »

• (1500)

M. Terry Sheehan: Je suis d'accord.

La présidente: Est-ce que tout le monde est d'accord avec ça? Est-ce que tout le monde est satisfait maintenant?

M. Daniel Blaikie: Désolé, madame la présidente. Moi aussi, j'essaie d'utiliser le dispositif électronique pour être sur la liste des intervenants.

La présidente: Je sais. Pour l'instant, vous n'avez qu'à me faire un signe de la main.

M. Daniel Blaikie: C'est bien. Il me fait plaisir de vous le signifier de la manière qui vous convient le mieux, mais je vous prie de m'inscrire à la liste des intervenants.

La présidente: Très bien, monsieur Blaikie, vous êtes sur la liste.

C'est à vous.

M. Daniel Blaikie: Super.

Je voulais simplement dire que je suis sûr qu'une copie a été envoyée, mais j'ai eu quelques problèmes avec la liste de diffusion. Je n'ai pas reçu la copie de la motion originale et je n'ai pas vu le libellé de l'amendement. La greffière peut-elle l'envoyer à nouveau, du moins à moi. Elle pourrait aussi bien l'envoyer à l'ensemble du Comité, pour que ceux d'entre nous dont la boîte de réception est ouverte l'aient. Cela nous permettrait d'avoir rapidement la version écrite et de voir sur quoi on nous demande de voter. Je pense que ce serait utile.

Je ne l'ai pas sous les yeux, mais de mémoire, je dirais que la motion originale prévoit la divulgation des motions de fond qui ont fait l'objet d'un vote à huis clos ainsi que les résultats des votes. Si c'est bien cela, je suis alors plus à l'aise avec l'idée de commencer les réunions à huis clos. Ainsi, si la présidente souhaite vraiment commencer la réunion à huis clos, je pense que nous pourrions probablement régler la question rapidement en présentant une brève motion au début de la séance.

Je ne suis pas intéressé à éterniser le débat sur la possibilité de commencer une réunion à huis clos. Je me contente de réagir à ces questions au fur et à mesure qu'elles se présentent, et c'est tant pis.

La présidente: Je vais faire une autre suggestion. Je vais demander au Comité de reporter la motion de M. Dhaliwal à notre prochaine réunion. Je n'aime pas demander aux députés de voter sur une motion qui ne les satisfait pas vraiment, surtout sur ce sujet. Je vais demander à la greffière de distribuer à nouveau la motion de M. Dhaliwal à tous les membres, avec les amendements proposés, et nous en discuterons à notre prochaine réunion. D'ici là, je demande à tout le monde de prendre quelques instants pour la lire afin de bien comprendre tout ce que cela implique. Nous pourrions ensuite passer à autre chose.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

Il est 15 heures. Cette réunion nous a posé un défi technique à tous.

M. Daniel Blaikie: Cela me convient, madame la présidente.

La présidente: Merci, monsieur Blaikie.

Autre chose. Nous avons été informés que les whips ont approuvé notre calendrier de la semaine prochaine. Le mardi 3 novembre, la ministre Ng et ses collaborateurs comparaitront devant le Comité pour discuter du Budget principal des dépenses.

Madame la greffière, cette rencontre est prévue à 15 h 30?

La greffière: Oui, madame la présidente, vous aurez deux heures.

La présidente: Très bien, la ministre sera donc ici à cette heure-là.

Si vous êtes d'accord, nous allons lever la séance jusqu'à...

Mme Tracy Gray: J'invoque le Règlement, madame la présidente. Étant donné que nous proposons ce dont nous venons de discuter, l'avis de motion que nous avons déposé aujourd'hui, je veux m'assurer que cela n'empiétera pas sur notre rencontre avec la ministre et les fonctionnaires, vu le peu de temps dont nous disposons. La ministre ne passera qu'une heure avec nous et nous entendrons ensuite les fonctionnaires. Je veux seulement m'assurer que cette période ne sera pas écourtée.

La présidente: C'est justement pour cette raison que je veux que la greffière envoie une copie dès maintenant. Je lui demanderai de vous la renvoyer une heure avant la réunion pour m'assurer que tous les députés l'ont en main et que le libellé leur convient. Nous devrions pouvoir régler la question au cours des...

M. Randy Hoback: J'invoque le Règlement.

La présidente: ... 10 dernières minutes de la séance, je l'espère.

Allez-y avec votre rappel au Règlement.

M. Randy Hoback: Madame la présidente, dans le même ordre d'idées, au lieu d'en discuter audébut de notre réunion, pourquoi ne pas le faire à la fin, quitte à prolonger la séance de 10 minutes pour régler la question, afin que nous disposions de tout le temps nécessaire?

La présidente: Oui, c'est ce que je propose, que nous en discutions à la fin de la réunion.

Mme Tracy Gray: Madame la présidente, j'invoque le Règlement. Je tiens seulement à préciser qu'il pourrait y avoir une discussion à ce sujet, ou peut-être pas. Nous voulons nous assurer que... Si vous ne nous accordez qu'une minute pour intervenir à la fin, pour que nous disposions des deux heures au complet, nous risquons de dépasser le temps alloué. Pourquoi ne pas nous entendre pour prolonger la séance d'une quinzaine de minutes afin de régler la question. Ce sera peut-être plus rapide, mais nous aurions une marge de manœuvre.

• (1505)

La présidente: D'accord. Nous n'allons pas rogner sur le temps prévu pour nos importants témoins pendant qu'ils sont ici.

Si tout le monde est d'accord, je vais proposer l'ajournement de la séance. Merci beaucoup à tous. À mardi prochain.

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 des communes.

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 :
<https://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: <https://www.ourcommons.ca>