



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 013

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le vendredi 29 janvier 2021

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le vendredi 29 janvier 2021

• (1305)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): La séance est ouverte. Il s'agit de la 13^e réunion du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité se réunit pour étudier la réponse du gouvernement à la pandémie de COVID-19. La réunion d'aujourd'hui se déroule par vidéoconférence, et les débats seront disponibles sur le site Web de la Chambre des communes.

Afin d'assurer le bon déroulement de la réunion, j'aimerais vous exposer quelques règles à suivre. L'interprétation dans cette vidéoconférence fonctionnera tout à fait comme dans une réunion de comité ordinaire. Avant de prendre la parole, veuillez attendre que je vous nomme. Lorsque vous êtes prêt à parler, vous pouvez cliquer sur l'icône du microphone pour activer votre micro. Veuillez parler lentement et clairement. Lorsque vous ne parlez pas, votre micro doit être en mode silencieux.

Si vous rencontrez des difficultés techniques, par exemple en ce qui concerne l'interprétation ou un problème avec votre système audio, veuillez m'en informer immédiatement. L'équipe technique s'efforcera de les résoudre. Veuillez noter qu'il se peut que nous devions suspendre la séance dans l'intervalle, car nous devons nous assurer que tous les membres sont en mesure de participer pleinement.

Bonne année à tous les membres du Comité. C'est formidable de vous voir tous en bonne santé. J'espère que vos familles vont bien et que nous aurons une année 2021 fructueuse d'une manière ou d'une autre.

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à nos témoins. De la Canada West Foundation, nous accueillons Carlo Dade, directeur du Trade and Investment Centre. Du Toronto Region Board of Trade, nous avons Jan De Silva, présidente-directrice générale, et Leigh Smout, président du World Trade Centre Toronto. De l'Université York, nous accueillons Rhonda Lenton, présidente et vice-chancelière.

Bienvenue à tous. Nous sommes très heureux de vous avoir avec nous aujourd'hui et nous vous remercions du temps que vous nous consacrez.

Nous aimerions commencer par Carlo Dade, de la Canada West Foundation.

Vous devez activer votre microphone, monsieur Dade.

M. Carlo Dade (directeur, Trade and Investment Centre, Canada West Foundation): Les enfants de la prochaine généra-

tion, les enfants qui ont un ou deux ans, vont tous apprendre à dire « ton microphone est désactivé » avant d'apprendre à dire « maman » et « papa ».

[Français]

Je vous remercie, madame la présidente.

Membres du Comité, bonjour.

Je suis heureux d'être ici à nouveau, pour discuter de ce sujet d'une importance cruciale pour le Canada, et particulièrement pour l'Ouest, à savoir le commerce international à l'époque de la COVID-19.

[Traduction]

Il n'est pas exagéré de dire que ce sujet est important pour l'Ouest en particulier. Nous représentons, dans l'Ouest, moins d'un tiers de la population du Canada, mais nous sommes responsables de plus de 35 % des exportations du pays, un taux qu'aucune autre région du pays ne peut égaler. C'est pourquoi le sujet qui nous occupe a suscité beaucoup d'attention, de réflexion et de recherche ici, à la Canada West Foundation.

J'aimerais vous faire part de deux éléments qui ressortent de ces recherches et qui sont liés à votre étude. D'abord, à quoi ressemblera le commerce après la COVID et que devrait faire le Canada pour s'y préparer? Ensuite, sur quels accords commerciaux le pays devrait-il se concentrer? J'ajouterai également quelques observations sur la relation commerciale avec notre deuxième partenaire commercial en importance, ce qui est fondamental en la matière.

Notre mémoire, qui vous a été remis, approfondit également d'autres points de votre étude, tels que le Service des délégués commerciaux et la question plus générale du soutien aux exportateurs. Notre économiste du commerce, comme c'est devenu une habitude à la Canada West, a fourni une grande quantité de faits, de chiffres, de nombres et de graphiques pour vous aider dans votre étude.

Sur ce, passons à la première question: comment le commerce va-t-il évoluer et que devrions-nous faire?

Le commerce, si l'on y réfléchit bien, est essentiellement le mouvement de quatre facteurs de production: les idées, l'argent, les personnes et les marchandises. Le facteur le plus important ou celui auquel nous consacrons le plus de temps est le mouvement des marchandises, et c'est un domaine où le Canada a de sérieux problèmes. C'est également un domaine qui ne va pas changer après la COVID, et quand je dis « ne va pas changer », je veux dire que, oui, vous aurez un certain remodelage et d'autres attributs, mais l'aspect fondamental de la circulation des marchandises du point A au point B ne va pas changer. C'est un domaine dans lequel nous avons de réels problèmes au Canada.

En 2019, dans le classement du Forum économique mondial sur la perception de la qualité du commerce et de la fiabilité des infrastructures commerciales, le Canada a reculé de 22 places, passant d'un sommet en 2008-2009, à l'époque du concept de la Porte d'entrée de l'Asie-Pacifique, au 32^e rang à l'échelle mondiale. Nos clients nous disent que nous avons un sérieux problème, mais vous auriez du mal à voir cela disparaître dans les mesures que nous adoptons. Si nous voulons exporter nos produits afin de récupérer de la COVID et de générer l'argent dont nous avons besoin pour aller de l'avant, nous devons nous attaquer à ce problème.

Alors que nos concurrents, comme le Royaume-Uni et l'Australie, ont mis au point des systèmes, des institutions et des cadres solides pour recueillir des données, les transformer en information et utiliser cette information de manière transparente pour réaliser des projets à long terme qui relient toutes les chaînes d'approvisionnement et de production du pays, on ne voit presque rien de tout cela au Canada.

Le seul domaine dans lequel nous avons fait des investissements, le Fonds national des corridors commerciaux, était sous-financé au départ et demande encore à être recapitalisé. Ce n'est pas un signal encourageant pour les pays qui se demandent si le Canada peut être une source fiable d'exportations et de clients qui seraient susceptibles de nous aider à financer la reprise après la COVID, mais il y a malgré cela de l'espoir.

Le gouvernement a préparé le terrain afin de faire de la compétitivité des corridors commerciaux une priorité nationale. Le Conseil des ministres responsables des transports, coprésidé par l'Albertain Ric McIver, travaille à la recherche de solutions. À la CWF, nous dirigeons une coalition nationale qui regroupe le Conseil canadien des affaires, la Chambre de commerce du Canada, l'Association de la construction, la Western Canada Roadbuilders and Heavy Construction Association, Canpotex et d'autres, et qui mise sur six années de recherche pour présenter des recommandations stratégiques concrètes au gouvernement.

Par conséquent, tout est prêt pour le dossier des infrastructures commerciales, et je voudrais attirer l'attention sur ce point. Si vous ne pouvez pas transporter des marchandises ou si les clients ne croient pas que vous pouvez le faire, vous ne pourrez pas profiter de l'ouverture des marchés et des débouchés commerciaux qui s'offrent. C'est fondamental en toute chose.

En ce qui concerne la deuxième question, à savoir sur quels accords commerciaux nous devrions concentrer nos efforts, la réponse est assez simple. Il faut nous concentrer sur les accords que nous avons déjà.

Cela signifie tout d'abord nous concentrer sur le nouvel accord nord-américain. Nous allons avoir des tonnes de problèmes avec l'administration américaine. Nous le savions tout au long des négociations. Nous allons devoir consacrer du temps, des efforts et des ressources à travailler avec les Américains ou à nous battre avec eux sur ces questions.

• (1310)

La deuxième priorité serait d'envisager l'élargissement de la portée du PTPGP.

Nous avons eu beaucoup de chance d'obtenir un accord commercial progressiste en Asie. En conclure un autre, ce serait aller trop loin. Si le mot « progressiste » est vraiment le mot d'ordre, nous devrions nous efforcer d'étendre la portée du seul accord progressiste

qui existe. En outre, adopter la voie bilatérale — en envisageant par exemple un accord commercial avec l'Indonésie — est une démarche sous-optimale et potentiellement néfaste pour les entreprises canadiennes.

Ce n'est pas pour rien que les entreprises n'utilisent pas les accords commerciaux. Ils sont complexes. Il y a trop de règles. Vous avez un ensemble de règles qui ne fonctionnent que pour un seul marché. Vous devez modifier vos techniques de production pour vous adapter à ce marché, puis vous avez un autre ensemble de règles et un autre ensemble d'exigences pour un autre marché. Un accord tel que le PTPGP vous permet de mettre en place des chaînes d'approvisionnement et de production dans un grand nombre de pays, ce qui réduit les coûts et les risques.

Pensez au petit exportateur canadien qui veut exporter vers l'Asie. Dans le cadre du PTPGP, cette entreprise dispose d'un ensemble de règles qu'elle peut utiliser pour six économies. Elle a la possibilité de signer un accord de distribution avec une entreprise de Singapour qui peut accéder aux six marchés. Si vous optez pour l'Indonésie, l'entreprise devra signer un accord comportant des règles de production différentes pour chaque économie et des accords de distribution pour chaque pays. En réalité, la voie multilatérale est la bonne.

Il faudra faire une exception pour le Royaume-Uni — évidemment, vu l'ampleur des échanges —, mais je tiens à souligner que les échanges avec le Royaume-Uni portent essentiellement sur les services. Nous n'échangeons qu'un seul produit de base — 73 % de nos exportations vers le Royaume-Uni ne sont formées que d'un seul produit de base — et ce produit ne bénéficie pas vraiment d'un accord commercial, à mon avis.

Enfin, je vais vous dire un mot sur notre deuxième plus important partenaire commercial. Les échanges commerciaux avec la Chine augmentent de 12 % par an. Ils ont augmenté aussi bien quand nous avions de bonnes relations avec ce pays que quand les relations étaient difficiles. Là encore, il s'agit d'une croissance globale.

Le problème est que, jour après jour, les entreprises canadiennes et les consommateurs canadiens prennent des décisions qui se traduisent par l'augmentation des échanges commerciaux. Cela se traduit par des réalités sur le terrain que nous devons gérer. Le gouvernement ne fait pas de commerce. Les partis politiques ne font pas de commerce. Le secteur privé fait du commerce, et ce commerce crée des problèmes qu'il faut gérer, que nous le voulions ou non. Ne pas inciter la Chine à gérer ce commerce n'aide en rien le Canada, ne sert en rien nos intérêts et ne nous permettra pas de rapatrier nos otages plus rapidement.

Nous devons vraiment faire face à cette situation. Si vous pensez aux pays en croissance, aux pays qui se remettent de la COVID et qui sont déjà sur la voie de la reprise, vous parlez de la Chine; le problème va donc s'aggraver.

Encore une fois, regardez nos concurrents. L'Australie et la Nouvelle-Zélande confrontent la Chine sur des questions politiques, et pourtant elles viennent de signer un nouvel accord avec la Chine. L'Union européenne affronte aussi la Chine au quotidien, mais elle vient de signer un accord commercial. Les États-Unis, qui sont presque en guerre contre la Chine, viennent de nous poignarder dans le dos lorsqu'ils ont signé leur accord commercial de phase 1 avec la Chine.

Vous vous souvenez peut-être que lors des négociations de l'ALENA, les Américains nous ont dit de ne même pas oser penser à négocier avec la Chine, mais que faisaient-ils pendant ce temps? Ils négociaient un accord qui, en gros, a mis les agriculteurs canadiens dans le pétrin. Nous allons donc devoir réfléchir à l'équilibre de nos intérêts: les intérêts politiques et économiques avec la Chine, et les intérêts politiques et économiques avec les États-Unis.

Vous savez, ce problème n'est pas nouveau. Le gouvernement Diefenbaker a réussi à protéger les intérêts canadiens en brisant l'embargo américain sur les ventes de céréales à la Chine tout en se tenant aux côtés des États-Unis pendant la guerre froide. C'est une chose que nos alliés continuent de faire, mais que nous avons oublié de faire.

Je vais m'arrêter là-dessus. En fait, c'est la première fois que je termine un témoignage devant le Comité avant que mon temps soit écoulé. Je vous signale que je me ferai un plaisir de vous parler du SDC, de Keystone XL, du programme « Buy America » ou de tout autre sujet d'actualité.

Je vous remercie beaucoup.

• (1315)

La présidente: Merci, monsieur Dade.

Nous passons maintenant à Jan De Silva, présidente-directrice générale du Toronto Board of Trade.

Je vous souhaite la bienvenue. C'est un plaisir de vous revoir au comité.

Mme Jan De Silva (présidente-directrice générale, Toronto Region Board of Trade): Je suis ravie de vous voir. Merci beaucoup.

Merci au Comité de nous avoir invités à parler du commerce international du Canada pendant et après la COVID. Comme vous l'avez entendu, je suis présidente-directrice générale du Toronto Region Board of Trade. Je suis accompagnée de mon collègue Leigh Smout, président du World Trade Centre Toronto, qui est la division des services commerciaux de notre chambre de commerce.

Aujourd'hui, nous allons essentiellement discuter avec vous du travail que nous faisons pour inciter les entreprises canadiennes à tirer profit des possibilités commerciales qui ont été créées. Le Toronto Region Board of Trade représente plus de 13 500 entreprises dans la région de Toronto, dont 75 % sont de petites et moyennes entreprises.

Tout d'abord, au nom de nos membres, je tiens à vous remercier de vos efforts énergiques et réactifs en ces temps incroyablement difficiles. Vos actions ont permis de maintenir à flot des centaines de milliers d'entreprises dans tout le pays.

À la chambre de commerce, nous nous concentrons sur les solutions permettant d'aider les entreprises à prospérer et à se développer. Avant la COVID, notre World Trade Centre avait à son actif cinq années de programmes éprouvés ayant aidé plus de 1 200 PME canadiennes à se lancer sur le marché mondial. Depuis la pandémie, nous avons réorienté les programmes existants et lancé un nouveau programme pour aider les entreprises à s'adapter aux circonstances entourant la COVID.

Je vais céder la parole à Leigh, qui va pouvoir vous en dire plus.

• (1320)

M. Leigh Smout (président, World Trade Centre Toronto, Toronto Region Board of Trade): Merci, madame De Silva.

En tant que division des services commerciaux de la chambre de commerce, nous nous concentrons sur les programmes et les mesures de soutien qui aident les entreprises à se développer et à accéder aux marchés à forte croissance. Nous concevons et lançons ces programmes à Toronto, mais nous travaillons également avec des chambres de commerce partenaires, des centres de commerce mondial, des agences de développement économique et ainsi de suite dans tout le Canada pour nous assurer que ces programmes sont offerts à l'échelle nationale.

Nous avons créé le programme primé d'accélération du commerce, qui a aidé plus de 1 200 entreprises canadiennes à se préparer au commerce au moyen de plans d'exportation exclusifs. Grâce à plus de 21 missions commerciales organisées par le World Trade Centre, nous avons mis des centaines de ces entreprises en contact avec des clients ciblés sur les marchés internationaux, ce qui a permis d'obtenir d'excellents résultats commerciaux.

Lorsque la pandémie a frappé, provoquant la fermeture des magasins, interrompant les voyages internationaux et perturbant les chaînes d'approvisionnement, nous avons, comme d'autres, mis nos programmes en ligne. Pour ce faire, nous avons notamment rendu nos missions commerciales virtuelles. Depuis lors, plus de 200 entreprises ont participé à nos programmes virtuels d'accélération du commerce à l'échelle du Canada, et plus de 120 se sont jointes à des missions virtuelles.

La mise en ligne de nos programmes nous a également permis de constater que bon nombre des PME que nous essayons d'aider sont véritablement très en retard sur le plan de leurs capacités numériques. Cela nous a amenés à créer le programme d'activation de la reprise, pour aider les entreprises à comprendre où et comment passer au numérique. À ce jour, plus de 900 entreprises ontariennes ont rejoint ce programme pour apprendre à convertir au numérique leurs services à la clientèle, leurs services intermédiaires et leurs services administratifs. Permettez-moi de vous donner quelques exemples des effets de notre programme.

Signarama, de Peterborough, applaudit le programme d'activation de la reprise, qui fournit les outils pratiques et le mentorat nécessaires pour relever les défis que pose la COVID pour ses activités. Signifi Solutions, de Mississauga, reconnaît que c'est grâce à notre programme d'accélération du commerce qu'elle a pu développer son plan d'exportation et activer les contacts internationaux sur les marchés à forte croissance pour ses systèmes de vente infonuagique. Enfin, Greenlid de Toronto, qui s'est jointe à 26 autres entreprises pour une mission de technologie propre au Mexique, estime que le programme lui a permis de rencontrer des acheteurs qualifiés pour développer le marché de sa boîte à compost compostable.

C'est à nouveau à vous, madame De Silva.

Mme Jan De Silva: Dans notre pays, nos entreprises sont en mesure de bénéficier de l'engagement du gouvernement fédéral à diversifier le commerce.

Je suis tout à fait d'accord avec les commentaires de M. Dade sur la nécessité de nous engager auprès des marchés cibles et de renforcer notre capacité de faire circuler les marchandises à l'intérieur du pays. Toutefois, je tiens à rappeler que vos efforts nous ont permis d'accéder à 1,5 milliard de clients potentiels, grâce à 14 accords de libre-échange couvrant 51 pays. Il est maintenant impératif d'amener les entreprises canadiennes à prendre des mesures à cet égard.

En ce moment, la pandémie entrave l'accès aux clients locaux en personne, mais pas l'accès aux clients mondiaux. L'exportation ne sera pas la panacée face aux défis économiques auxquels nos entreprises doivent faire face, mais c'est certainement un outil puissant. Nous encourageons le gouvernement fédéral à redoubler d'efforts afin d'équiper nos entreprises pour qu'elles puissent exporter et être prêtes pour le numérique, car la préparation au numérique est le nouveau prix à payer pour la survie des entreprises et le commerce pendant la pandémie et au-delà.

Les entreprises ont besoin de soutien pour traverser cette période difficile, non seulement par des injections de fonds qui leur apportent une aide temporaire, mais aussi par un accès national aux programmes d'activation de la reprise et d'accélération du commerce décrits par M. Leigh. Ces programmes renforcent la résilience de nos entreprises devant la COVID et leur permettent d'accéder aux marchés à forte croissance, ce qui les mettra également en position de prendre de l'ampleur lors de la reprise.

En conclusion, je vous remercie encore une fois de vos investissements et de vos partenariats avec nous. Ensemble, nous représentons le coup de pouce dont de nombreuses entreprises ont besoin en cette période difficile.

La présidente: Merci beaucoup à vous deux.

Je souhaite la bienvenue à Mme Rhonda Lenton de l'Université York.

Je suis ravie de vous voir.

Mme Rhonda Lenton (présidente et vice-chancelière, York University): Je suis également ravie de vous voir.

Madame la présidente, distingués membres du Comité, merci de me donner l'occasion de discuter avec vous aujourd'hui du secteur universitaire dans le contexte du commerce international.

Je pourrais vous parler de la recherche que font les universités, y compris sur la circulation des biens, et de ce que nous faisons pour soutenir l'innovation, les entreprises en démarrage et l'expansion. Je voulais toutefois vous parler aujourd'hui de l'importance d'accroître le soutien pour l'éducation internationale en tant que moyen de renforcer l'économie du Canada après la pandémie.

L'éducation internationale a beaucoup gagné en importance au cours des 10 dernières années, et elle pourrait être une des principales exportations canadiennes, si ce taux de croissance se maintient. À l'heure actuelle, les étudiants étrangers injectent plus de 21 milliards de dollars par année dans l'économie canadienne.

Pour commencer, je pense que je devrais mentionner que même si je suis ici à titre de représentante de l'Université York, il est juste de dire que les défis et les possibilités dont je vais parler sont pertinents pour le secteur universitaire canadien en général. À titre de référence, l'Université York figure toujours parmi les trois principales institutions canadiennes sur le plan de l'éducation internationale. En effet, plus de 8 500 étudiants parmi les plus de

200 000 étudiants étrangers de premier cycle et de cycle supérieur du Canada la fréquentent.

L'éducation internationale vise à atteindre des objectifs multiples et à combler des lacunes dans la politique étrangère du Canada, y compris en aidant à répondre au besoin d'immigrants qualifiés, en contrant les effets d'une société vieillissante sur notre économie et en favorisant la diplomatie. De plus, les étudiants étrangers sont un élément crucial de l'écosystème canadien de recherche, d'innovation et d'entrepreneuriat. Les étudiants étrangers de cycle supérieur sont notamment un pilier de nos activités de recherche.

En outre, il va sans dire que les diplômés et les chercheurs internationaux qui décident de retourner dans leur pays procurent d'importants réseaux d'affaires et de recherche pour l'avenir et qu'ils deviennent des ambassadeurs à vie du Canada et des valeurs canadiennes.

Face à la pandémie de COVID-19, les universités canadiennes ont connu une diminution considérable des inscriptions d'étudiants étrangers. Après une hausse moyenne annuelle de 10 % au cours des cinq dernières années, les inscriptions de ces étudiants ont diminué de 2 % cette année d'un bout à l'autre du Canada. Cinquante-et-une universités canadiennes ont affiché une diminution de leur nombre d'étudiants étrangers par rapport à l'année dernière. Parmi elles, 26 ont observé une baisse de plus de 10 % et 14 une baisse de plus de 20 %.

Nous sommes conscients que le gouvernement fédéral a soutenu l'éducation internationale de nombreuses façons depuis le début de la pandémie, y compris en modifiant les politiques pour permettre aux étudiants étrangers d'étudier en ligne, en accordant des exemptions à la frontière pour leur permettre de venir au Canada, en offrant des programmes d'aide exhaustifs et en investissant des sommes importantes dans la recherche.

Nous remercions également le gouvernement fédéral d'avoir reconnu l'éducation internationale comme pilier essentiel de la compétitivité à long terme du Canada, de s'être engagé à soutenir l'éducation internationale grâce à la publication de la stratégie de 2019 en la matière et de déployer des efforts correspondants pour diversifier le secteur de l'éducation, renforcer la capacité d'innovation du Canada, promouvoir des liens à l'échelle internationale et favoriser le dynamisme de l'économie canadienne.

Cependant, malgré ces efforts, l'Université York et d'autres universités canadiennes continuent de se heurter à d'importantes difficultés en matière de recrutement et de maintien des étudiants. J'aimerais porter quatre éléments à votre attention.

À propos du délai de traitement des permis, le temps d'attente moyen peut atteindre jusqu'à 35 à 44 semaines pour les principaux marchés internationaux, et le traitement des demandes de visa demeure l'aspect le moins concurrentiel de l'image de marque du Canada en matière d'éducation internationale.

Il faut des renseignements sur le marché plus sophistiqués qui s'appuient sur des données ainsi qu'une stratégie de marketing exhaustive afin de faire du Canada une destination privilégiée pour les étudiants étrangers. Notre mise en marché est actuellement fragmentaire aux échelons régional, provincial et national, et nous avons besoin d'une approche nationale coordonnée pour maximiser les répercussions et la portée.

Nous nous fions également trop aux principaux marchés. À l'heure actuelle, la majeure partie de notre recrutement international se fait sur les principaux marchés internationaux. Nous devons diversifier notre approche de développement des marchés en vue de renforcer la présence du Canada dans des pays susceptibles de devenir plus concurrentiels dans les années à venir, comme les pays membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est — l'ANASE —, la Colombie, le Sénégal et le Maroc.

● (1325)

Enfin, le système bureaucratique incohérent et lourd de gestion de l'éducation internationale pose problème. De nombreux organismes gèrent les divers éléments du processus d'éducation internationale, dont trois ministères fédéraux, 13 ministères provinciaux et territoriaux ainsi que plusieurs institutions, pour ne nommer que ceux-là. Nos stratégies et nos activités en matière d'éducation ne sont pas harmonisées, ce qui fait en sorte que les étudiants reçoivent des messages contradictoires.

J'ai une demande. Pour relever ces défis et continuer d'attirer et de soutenir des étudiants étrangers, les universités canadiennes ont un urgent besoin d'une approche souple, simplifiée et coordonnée de la surveillance de l'éducation au Canada.

Nous exhortons le gouvernement fédéral à créer un organisme national qui agit à titre d'organisation commerciale sectorielle pour harmoniser les mandats des différents ministères et organismes fédéraux qui interviennent dans l'éducation internationale; pour coordonner l'approche du Canada en la matière; pour assurer un traitement rapide des demandes de visa; pour créer des programmes visant à attirer des talents afin d'accroître l'avantage concurrentiel du Canada et d'en faire une destination plus attrayante pour les étudiants étrangers; pour recueillir et distribuer des renseignements sur le marché qui reposent sur des données; et pour promouvoir le Canada à titre de destination de choix en vue de faire des études supérieures.

Ce dernier besoin est particulièrement urgent, car nous avons peu de temps pour agir d'ici à ce que la nouvelle administration aux États-Unis modifie les politiques d'immigration du pays afin d'en faire une destination plus attrayante pour les étudiants étrangers.

L'organisme proposé doit également établir des liens avec les marchés prioritaires. Nous recommandons plus particulièrement la conclusion d'un accord commercial avec les pays de l'ANASE.

Parmi les excellents modèles de ce genre d'organisme national — ce que j'ai décrit — figure la Australian Trade and Investment Commission, l'organisme responsable de promouvoir le commerce international et d'attirer des investissements dans le but d'harmoniser les stratégies de l'Australie en matière d'importations, d'exportations, d'investissements, de tourisme et d'éducation. Son mandat comprend la production de renseignements et de points de vue sur le marché, la promotion de la capacité australienne et la facilitation des liens grâce à son réseau mondial exhaustif.

Les objectifs d'une stratégie d'éducation internationale et du commerce sont interreliés. Les deux mettent l'accès sur les efforts visant à attirer de nouveaux talents au pays, à renforcer notre capacité d'innovation, à promouvoir les liens à l'échelle mondiale et à favoriser le dynamisme de l'économie canadienne.

L'amélioration du soutien fédéral pour l'éducation internationale contribuera à faire du Canada une destination plus attrayante pour les étudiants étrangers et fournira aux universités canadiennes les

assises dont elles ont besoin pour demeurer concurrentielles dans l'économie mondiale tout au long de la période de reprise qui suivra la pandémie et au-delà.

Merci de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité aujourd'hui. Je suis impatiente de répondre à vos questions.

● (1330)

La présidente: Merci beaucoup, madame Lenton. Nous sommes heureux de vous compter parmi nous.

Nous allons passer aux membres du Comité.

Monsieur Hoback, vous avez six minutes, s'il vous plaît.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président. Il est formidable de voir tout le monde ici en janvier, en cette nouvelle année 2021.

Je veux commencer par M. Dade.

Monsieur Dade, l'année dernière, après des échanges avec beaucoup de personnes partout dans le monde, nous avons commencé à voir des alliances commerciales se former entre pays pour garantir l'accès à des fournitures, comme de l'équipement de protection individuelle ou des éléments de base nécessaires à leur production. On a parlé d'un remaniement pour ne plus avoir à compter sur un seul pays fournisseur de composants et ainsi de suite.

Où en sommes-nous actuellement à cet égard selon vous? Voyez-vous cela comme un changement structurel, ou s'agit-il tout simplement de paroles, d'un caprice passager?

M. Carlo Dade: Vous avez parfaitement raison d'analyser la situation actuelle ainsi. Nous avons vu des mouvements similaires lors de pandémies antérieures. Il y a, par exemple — une chose dont nous ne parlons pas —, un accord nord-américain en matière de pandémies, mais pourtant, les mesures que nous avons prises dans le passé dans ce genre d'accords, à la lumière de la performance observée pendant la pandémie en cours, ne semblent vraiment pas avoir été très efficaces.

Avons-nous finalement appris la leçon? Prenons-nous la chose au sérieux? Revenons-nous à la première série d'accords que nous avons conclus pour tenter de les faire fonctionner?

À ce sujet, je signale au Comité que nos relations avec les États-Unis et les idées de chaîne nord-américaine pour produire et fournir du matériel essentiel de lutte contre une pandémie sont, dans un premier temps, évidemment nécessaires, mais, dans un deuxième temps, la prudence est de mise. Donald Trump n'a pas été le premier président à menacer l'approvisionnement de matériel en cas de pandémie pour le Canada. Si vous remontez à Gerald Ford, vous vous rappellerez qu'il a menacé de faire la même chose pour ce qui est de la grippe porcine.

Au moment d'examiner ces accords, nous devons veiller à protéger nos arrières, à avoir un plan B. Des pays comme Taïwan et la Corée sont de bonnes sources.

M. Randy Hoback: C'est un bon point.

Dans ces discussions — et cela nous mène à nos étudiants étrangers —, ce que nous entendons, c'est que beaucoup de pays réexaminent leurs programmes universitaires et d'étudiants étrangers et se demandent pourquoi ils forment tous ces étudiants étrangers et pourquoi ils leur donnent leurs travaux de recherche et leurs fonds de recherche et développement — l'argent des contribuables — pour ensuite les laisser rentrer chez eux. Tant qu'à attirer ces étudiants, pourquoi ne pas tenter de les garder au Canada pour qu'ils poursuivent leurs travaux de recherche, s'en servent et les commercialisent au Canada, plutôt qu'en Asie ou ailleurs dans le monde?

Pensez-vous que nous devons repenser nos politiques universitaires, madame Lenton, et peut-être les lier plus étroitement à nos politiques d'immigration pour éviter de former nos concurrents?

• (1335)

M. Carlo Dade: Je proposerais de faire quelque chose de nuancé plutôt qu'une réévaluation globale. Lorsque les étudiants retournent...

M. Randy Hoback: Je parlais à Mme Lenton, monsieur Dade.

M. Carlo Dade: Désolé.

Mme Rhonda Lenton: C'est bon. Je voulais entendre votre réponse.

Je pense qu'il est extrêmement important de toujours se rappeler que nos étudiants étrangers représentent une source importante d'immigrants. Notre permis de travail de trois ans après l'obtention du diplôme est très populaire. C'est un élément hautement attrayant de notre politique en matière d'enseignement supérieur, et un grand nombre d'étudiants restent. Ce sont des étudiants qui s'expriment bien en anglais, qui possèdent des titres universitaires pertinents et qui ont souvent une expérience de travail lors de l'obtention de leur diplôme. C'est donc une excellente source d'immigrants.

Même lorsque des étudiants rentrent chez eux, ils agissent à titre d'ambassadeurs et nous aident à établir des réseaux d'innovation et de recherche partout dans le monde. Je pense que s'il y a une chose que la pandémie nous a apprise, c'est exactement à quel point le monde est petit et à quel point il est important pour nous de mettre sur pied ce genre de collaborations internationales qui nous permettent de nous pencher ensemble sur de grands dossiers mondiaux.

M. Randy Hoback: Très bien. Je pense que nous devons certainement étudier et revoir la question. Je pense que nous devons trouver une nouvelle façon de procéder et de tirer avantage de ce genre de choses.

La présidente: Merci, monsieur Hoback. Je suis désolé, mais vos six minutes sont écoulées. Je les ai étirées pour vous donner le maximum de temps.

Nous passons maintenant à M. Sarai.

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

Merci à tous les intervenants. Il est toujours judicieux d'obtenir des renseignements sur le terrain et de découvrir ce qui se fait.

Ma question est pour Mme Lenton de l'Université York. Les étudiants sont importants non seulement pour les universités qu'ils fréquentent, mais aussi pour l'économie de leur collectivité. Vous avez déjà expressément expliqué comment les étudiants étrangers ont une incidence sur l'économie, mais les PME comptent également sur eux dans le cadre de leurs activités ou en tant qu'employés, sur-

tout dans les petites collectivités. Elles ont fort probablement subi des conséquences considérables à cet égard.

Quelles sont l'expérience et les difficultés vécues par votre université à cause de la COVID-19 et quels changements envisagez-vous dans vos activités après la pandémie? À l'avenir, quels pourraient être certaines des répercussions pour les économies locales d'un nombre inférieur d'étudiants qui fréquentent l'université en présentiel, au moins pour un certain temps?

Mme Rhonda Lenton: Je tiens à dire qu'il a été extrêmement important pour nous d'offrir en ligne la majorité de nos programmes afin de permettre à nos étudiants de poursuivre leurs études.

Le programme fédéral d'aide financière aux étudiants a grandement contribué aux choix des étudiants de fréquenter un établissement universitaire. Pour une université comme York, par exemple, où les deux tiers des étudiants travaillent à temps partiel pour payer leurs études, la mise en place du programme a fini par augmenter notre nombre d'étudiants. Nous avons dépassé de 4 % les cibles de nos contrats, ce qui est extrêmement important parce que nos entreprises locales comptent sur les talents de demain que nous faisons venir — et à vrai dire, nous élaborons des programmes très adaptés à leurs nouveaux besoins. Nous élaborons également de nouveaux programmes qui tiennent compte de l'incidence de l'intelligence artificielle et de l'automatisation sur environ 50 % des emplois. Nous devons vraiment fournir les nouveaux talents de demain dont on a besoin.

Nous aurions eu énormément de difficultés si le nombre d'étudiants avait beaucoup diminué. Il est encore question des étudiants étrangers, car à l'échelle nationale, je pense que nous nous en sommes bien sortis avec les mesures prises par le gouvernement fédéral. Il faut trouver des moyens de continuer d'attirer des étudiants étrangers, car dans certains domaines, ils constituent une source extrêmement importante d'étudiants et de futurs employés.

M. Randeep Sarai: Par ailleurs, nous avons beaucoup d'étudiants étrangers à Surrey qui fréquentent l'Université Simon Fraser ou d'autres collèges, comme la polytechnique de Kwantlen, dans des programmes d'études supérieures, mais ce qui me préoccupe, c'est qu'ils semblent être nombreux à suivre des programmes dans un domaine qui ne les intéresse peut-être pas vraiment, dans lequel ils ne travailleront peut-être pas. J'aime votre idée d'avoir une sorte d'organisme pour les guider dans leur choix de carrière et vers un domaine d'études qui sera utile au Canada et qui leur permettra de décrocher un emploi dans leur secteur.

Quelle est la façon la plus rapide de procéder à cette fin, sans avoir un très grand bassin qui déborde? Quelle serait la meilleure façon de faire en sorte que ces étudiants s'inscrivent dans des programmes utiles pour le marché du travail au pays? Comment les universités peuvent-elles jouer ce rôle?

• (1340)

Mme Rhonda Lenton: Je dois dire que nous jouons déjà ce rôle et, dans une certaine mesure, que nous le faisons parce que les étudiants veulent des renseignements supplémentaires sur les nouvelles perspectives de carrière. Ils sont très avertis par rapport au marché, car ils veulent non seulement une éducation et des compétences transférables, mais aussi savoir comment ces choses interagiront. À cette fin, l'élargissement de l'éducation expérimentale et de l'apprentissage intégré s'est révélé être très important.

C'est une des meilleures façons d'harmoniser directement le genre de programmes choisis par les étudiants avec leurs plans de carrière. Les mesures de soutien, tant à l'échelle provinciale que fédérale, grâce à des programmes d'apprentissage intégré, sont extrêmement importantes pour nous permettre de le faire davantage.

M. Randeep Sarai: Merci.

Ma question s'adresse aux représentants du Toronto Region Board of Trade. Au cours des 10 derniers mois, vous avez observé beaucoup de changements qui ont accéléré la transformation dans la façon de faire des affaires. Certains de ces changements qui sont à l'avant-plan, comme les livraisons à domicile par les épiceries et les achats en ligne, ont accéléré la mise en œuvre de plans visant à instaurer des changements dans cinq ans, de sorte que ces changements ont eu lieu en l'espace de quelques mois. Les entreprises ont dû composer avec cela.

Comment votre chambre de commerce et ses membres ont-ils fait face à ces changements accélérés occasionnés par la pandémie de COVID?

Mme Jan De Silva: Je vais laisser M. Smout répondre à cette question, car c'est lui qui dirige notre programme d'activation de la relance, qui a été mis sur pied au mois de mai en raison précisément de la situation que vous venez de décrire.

M. Leigh Smout: Pour répondre à la question du député, je peux dire que nous avons vécu une expérience très intéressante en travaillant avec des entreprises de toutes les tailles à Toronto. Les petites et moyennes entreprises ont éprouvé toutes sortes de difficultés. Vous avez notamment parlé des achats en ligne, et c'est pourquoi de nombreux programmes ont été créés pour aider les entreprises à se doter de logiciels pour le commerce électronique et à créer des sites Web pour vendre leurs produits.

Ce ne sont pas seulement les entreprises situées le long des rues principales, les entreprises locales de services professionnels et les commerces que les gens fréquentent qui éprouvent des difficultés. Il y a aussi les petits fabricants, des entreprises qui ne sont peut-être pas aussi visibles. Ils ne sont pas sur la rue principale, mais plutôt dans des quartiers industriels, par exemple. Ils étaient confrontés à des problèmes sur le plan de la chaîne d'approvisionnement, comme M. Dade l'a mentionné plus tôt. Les chaînes d'approvisionnement sont perturbées. Du jour au lendemain, une partie de leurs employés devaient être sur place pour gérer les processus tandis que d'autres employés étaient en mesure de travailler à domicile, notamment les membres des équipes des ventes. Ils doivent élaborer de nouveaux programmes de vente, car ils ne peuvent plus fréquenter les foires commerciales comme ils avaient l'habitude de le faire pour vendre leurs produits. Tous les programmes de vente qui devaient leur permettre de passer au travers d'une longue reprise économique ont été bouleversés.

Nous avons été en mesure de...

La présidente: Je vous remercie beaucoup, M. Sarai.

J'essaie de respecter le plus possible le temps imparti.

Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins de leur présentation.

Je suis heureux d'être avec vous à l'occasion de cette première rencontre de l'année dans le cadre de ce comité.

J'aimerais vous demander une précision, madame Lenton. D'ailleurs, beaucoup de questions vous seront sans doute destinées puisque vous avez abordé le sujet de l'éducation, qui fait partie des priorités de tous. Cette question peut être très délicate.

Vous avez dit qu'une agence de type commercial pourrait superviser l'éducation. Pourriez-vous expliquer ce que vous entendiez par « agence de type commercial »?

[Traduction]

Mme Rhonda Lenton: Je tiens à dire que dans certains pays — et j'ai donné l'Australie en exemple — il y a une agence qui coordonne l'approche nationale en matière d'éducation. Actuellement, au Canada, nous avons trois différents ministères fédéraux qui, d'une manière ou d'une autre, s'occupent de l'éducation supérieure, et cela signifie que parfois des étudiants reçoivent différents messages à propos des aspects attrayants de notre pays, mais ils doivent attendre de nombreuses semaines avant que leur demande de visa ne soit traitée.

Lorsqu'il n'y a qu'une seule agence, une agence nationale, il est davantage probable que le message soit uniforme et que la stratégie en matière d'éducation cadre bien avec les stratégies des secteurs comme le tourisme, les biens et services, etc. Il s'agit d'avoir une seule agence fédérale pour favoriser une bien meilleure coordination non seulement à l'échelon fédéral, mais aussi dans l'ensemble des ministères provinciaux.

● (1345)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je comprends bien qu'on puisse souhaiter qu'il y ait une agence fédérale, mais que signifierait concrètement le fait qu'il y ait une agence de type commercial?

Bien sûr, les difficultés peuvent être vastes et l'éducation a un certain rôle à jouer pour ce qui est des questions commerciales. Cela dit, si une agence de type commercial devait superviser le système de l'éducation, cela n'ouvrirait-il pas une porte potentiellement dangereuse à la marchandisation de l'éducation?

[Traduction]

Mme Rhonda Lenton: Je crois que l'on constate que c'est très important lorsqu'on examine comment ce modèle fonctionne dans un pays comme l'Australie. Il est vrai qu'il s'agit de l'agence de la promotion du commerce international et de l'investissement, mais l'objectif de cette agence est de veiller à ce qu'il y ait une cohérence en Australie entre les stratégies visant les importations et les exportations, l'investissement, le tourisme et l'éducation.

Je pense que c'est l'un des problèmes que nous avons au Canada — la cohérence entre ces stratégies — alors, si nous avions à tout le moins une seule agence qui s'occuperait de tous les aspects de l'éducation supérieure, plutôt que trois ministères fédéraux différents, comme c'est le cas actuellement, et si nous avions une stratégie nationale en matière d'éducation qui serait plus ciblée, au lieu que ces trois ministères gèrent différents aspects de l'éducation supérieure, cela constituerait une nette amélioration. Cela permettrait au Canada d'être plus concurrentiel par rapport à d'autres pays.

Mme Jan De Silva: Madame la présidente, si le temps le permet, j'aimerais moi aussi répondre à la question.

Avant de revenir à Toronto, je dirigeais le campus de l'Ivey Business School à Hong Kong. Je peux faire écho aux propos de Mme Lenton. Le plus grand concurrent du Canada n'était pas les États-Unis. Ce pays était considéré différemment par les étudiants asiatiques pour ce qui est des universités. Nos concurrents étaient le Royaume-Uni et l'Australie.

Comme Mme Lenton l'a expliqué, nous nous sommes concentrés sur le modèle australien et le modèle britannique et sur la façon de faire connaître les universités canadiennes comme des lieux de développement des talents. Nous avons aussi déterminé qu'il faut simplifier le traitement de demandes de visa et nous avons réfléchi à la possibilité de prolonger les visas de travail ou de créer des voies vers la citoyenneté.

Je nous encourage à voir le Royaume-Uni et l'Australie comme des concurrents. Ce sont des États où il existe une meilleure harmonisation entre les efforts déployés, la promotion de l'image de marque et les soutiens offerts aux étudiants étrangers.

La présidente: Je vous remercie beaucoup, madame De Silva.

La parole est maintenant à M. Blaikie.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Je vous remercie beaucoup.

Il y a une question que j'aimerais poser, car j'estime qu'elle a été abordée non seulement aujourd'hui, mais lors de différentes réunions depuis que je siège au Comité. Il me semble que nous entendons souvent de la part de différents organismes que le Canada est en avance, en théorie, en ce qui concerne l'accès aux marchés et sa capacité de tirer profit des possibilités qu'offrent les accords commerciaux, et qu'il se démarque — à tout le moins de ses concurrents occidentaux — en ayant une véritable stratégie relativement à ce qu'il souhaite produire et à la façon dont il veut que celle-ci profite aux Canadiens.

Je sais que c'est une question très générale, mais je crois que M. Dade l'a abordée dans son exposé, et on en a parlé ici et là. Je me demande si les témoins veulent parler précisément de cette question. Nous savons que le Canada a conclu de nombreux accords commerciaux. Certains d'entre vous savent que le NPD a critiqué ces accords au fil des ans, et c'est le moins qu'on puisse dire, mais il semble que le Canada devance ses concurrents, en théorie, relativement à l'accès aux marchés, compte tenu de ce qu'il est en mesure d'exploiter, dans le meilleur sens du terme.

Je me demande si nos témoins voudraient aborder ce sujet.

Nous allons commencer par M. Dade, car il en a parlé dans son exposé, et ensuite Mme De Silva pourra répondre.

• (1350)

M. Carlo Dade: Je remercie le député d'Elmwood—Transcona pour sa question.

Je dirais que le Canada a conclu de nombreux accords, mais sa capacité de conclure des accords qui fonctionnent pour les entreprises, qui réduisent les coûts pour celles-ci et qui permettent aux entreprises d'avoir accès aux marchés n'est pas aussi bonne que celle de nos concurrents. J'aimerais porter à votre attention le document préparé par la Canada West Foundation — qui figure dans les documents d'information que vous avez reçus — sur les problèmes qui existent en ce qui a trait aux services de soutien aux exportations offerts aux entreprises.

Le problème, comme c'est le cas pour les accords commerciaux, c'est qu'ils sont très nombreux, mais disparates. Cela crée de la confusion pour les entreprises, surtout celles qui font du commerce avec les États-Unis et qui n'ont jamais eu recours aux services commerciaux, car elles doivent déterminer qui fait quoi parmi EDC, la BDC et le SDC. Il existe de réels problèmes fondamentaux au Canada sur le plan de l'organisation de ces services. Le document dont je vous parle explique que les États-Unis ont rationalisé et organisé d'une façon cohérente leurs services commerciaux disparates pour accroître la capacité des entreprises américaines de faire des affaires à l'étranger.

Le Canada n'a pas de stratégie pour l'Asie et les marchés asiatiques en pleine expansion. Nous ne disposons pas d'un livre blanc sur une stratégie commerciale. Nous n'avons pas un livre blanc pour l'Asie, pour la Chine. Un autre témoin a parlé de l'Australie. L'Australie fait mieux que nous parce qu'elle a notamment établi une politique gouvernementale et des objectifs clairs dans des livres blancs. Il y a donc au Canada un réel problème à cet égard, à mon avis, et l'absence d'une stratégie globale est également un problème de taille. Je ne crois pas que le Canada fait de son mieux.

Notre absence au sein du Partenariat régional économique global constitue un autre problème. La difficulté que le Canada a eue à adhérer au Partenariat transpacifique, le PTPGP, est un autre problème qui a entravé réellement les aspirations commerciales du Canada en Asie.

M. Daniel Blaikie: Merci.

Madame De Silva, la parole est à vous.

Mme Jan De Silva: En ce qui me concerne, je suis d'avis que nous bénéficions d'un accès incroyable aux marchés. Comme je l'ai mentionné, j'ai vécu 15 ans en Asie, où j'ai dirigé des entreprises canadiennes puis la Ivey Business School. Lorsque je suis entrée en fonction dans mon poste actuel, la chambre de commerce était en train de mener une étude sur nos PME et les échanges commerciaux. Ayant vécu en Asie, je peux vous dire que le problème, ce n'est pas l'accès aux marchés. Le problème, c'est que nos entreprises ont besoin de davantage de soutien pour démarrer des échanges commerciaux.

Je pense que l'Australie est un excellent exemple. Ce pays n'a pas les États-Unis comme voisin, mais plutôt l'Asie, alors c'est pourquoi il n'a pas eu le choix de se concentrer sur ce marché. Certains petits pays européens sont beaucoup plus actifs sur le plan des échanges commerciaux que nous le sommes, car ils n'ont tout simplement pas des marchés suffisamment importants. Ils ont dû se tourner vers différents marchés dans le monde et ils ont mis en place une stratégie concertée.

Ce que nous avons créé par l'entremise de l'organisme que préside M. Smout, à savoir le programme d'accélération du commerce, a très bien réussi à réunir EDC, la BDC, le Service des délégués commerciaux ainsi que le secteur privé en vue d'aider les petites et moyennes entreprises à se doter d'outils pratiques leur permettant d'exporter.

Même si je reconnais pleinement que nous pourrions en faire davantage au Canada pour aider les entreprises à prospérer — par exemple éliminer les redoutables obstacles au commerce interprovincial, qui forcent nos petites entreprises à se tourner vers divers marchés à l'étranger pour prendre de l'expansion au lieu de prendre de l'expansion au Canada — il reste que le travail qu'effectue le World Trade Centre est efficace. Il contribue réellement à aider les entreprises à bien comprendre ce qu'il leur faut pour effectuer des échanges commerciaux et à les aiguiller vers les bons marchés en croissance, au lieu de leur conseiller simplement de se tourner vers le marché américain en pensant que c'est aux États-Unis qu'elles devraient prendre de l'expansion.

Monsieur Smout, je ne sais pas si vous souhaitez ajouter quelque chose.

M. Leigh Smout: J'ajouterais que, même si nous avons conclu tous ces merveilleux accords commerciaux, les entreprises ont de la difficulté à bien les comprendre. Pour faire suite aux propos de M. Dade et de Mme De Silva, je dois dire que nous réunissons des organismes qui comprennent bien ces accords afin de permettre aux entreprises de profiter des différents marchés.

Je dirais aussi que des accords comme celui que nous avons conclu avec l'Union européenne, l'AECG, offrent des possibilités. Toutes les entreprises savent que nous avons réduit les tarifs sur environ 98 % ou 99 % des biens. Ce que les entreprises ne savent pas nécessairement, c'est qu'il est possible de soumissionner pour des projets d'infrastructure dans le cadre de tous les contrats gouvernementaux, qui se trouvent à un seul endroit, dans un seul site Web. Je crois qu'il est nécessaire d'éduquer et de former beaucoup mieux les PME pour qu'elles atteignent le même niveau de connaissances que les grandes entreprises en ce qui a trait au commerce.

• (1355)

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant à Mme Gray pour cinq minutes.

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Je vous remercie, madame la présidente, et je remercie tous les témoins pour leur présence aujourd'hui.

J'ai quelques questions à poser au représentant de la Canada West Foundation. Dans votre témoignage, vous avez mentionné que le gouvernement actuel est en pourparlers en ce moment avec l'Indonésie en vue de conclure avec ce pays un accord commercial, que vous avez qualifié, je crois, de sous-optimal. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous avez cette opinion, quelles en sont les raisons?

M. Carlo Dade: Bien sûr.

Très brièvement, cet accord bilatéral établit des règles propres à ce marché sur des aspects comme l'origine, les mesures phytosanitaires et d'autres éléments. Une entreprise dont la chaîne d'approvisionnement et de production passe par d'autres pays — le Japon, Singapour ou l'Australie — et qui souhaite utiliser des biens et services provenant d'un grand éventail d'économies afin d'être plus concurrentielle sera confrontée à des problèmes, car elle devra apporter des modifications uniquement pour faire des affaires en Indonésie. Cela crée un autre ensemble de règles et d'autres formalités administratives.

La stratégie adoptée par d'autres pays est d'opter pour des accords régionaux, car le coût de la conformité est alors réparti entre plusieurs économies. Nous disposons d'un accord commercial pro-

gressiste, qui est important pour le pays, le gouvernement et de nombreux membres du Comité — en fait, tous les membres du Comité, je pense — alors il ne sera pas facile pour le Canada de conclure des accords bilatéraux. Nous avons un excellent accord. C'est un accord qui est attrayant pour les pays, car il inclut le Japon, le Canada et d'autres marchés. Ce que je veux faire valoir, c'est que, lorsqu'on dispose d'un accord progressiste et multilatéral, il faut consacrer nos ressources à l'élargissement d'un tel accord. Un accord bilatéral peut être avantageux sur le plan des tarifs pour une ou deux grandes entreprises, mais en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises qui souhaitent prendre de l'expansion, je dirais que la solution est d'élargir le Partenariat transpacifique.

J'ai oublié de souligner que le Parlement britannique tient en ce moment des audiences à propos de l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP, qui est le type d'accord sur lequel nous devons nous concentrer.

Mme Tracy Gray: C'est très bien. Je vous remercie.

Cela m'amène à ma prochaine question. Vous avez mentionné que nous devrions nous concentrer sur les accords commerciaux existants, et j'aimerais vous interroger au sujet des barrières non tarifaires pour savoir ce qu'il en est. Différentes industries nous disent qu'elles sont confrontées à ce type d'obstacles. Il peut s'agir de différentes choses, selon le secteur. Je me demande si vous pourriez nous en parler, car c'est lié à votre commentaire.

M. Carlo Dade: Les accords commerciaux modernes portent davantage sur ces barrières plutôt que sur la réduction des tarifs, qui sont déjà généralement assez bas, grâce à l'excellent travail effectué au sein de l'Organisation mondiale du commerce. Je pense que les nouveaux accords commerciaux que nous concluons visent à s'attaquer à ces barrières. Nous venons tout juste de publier un document de 90 pages sur les relations sino-canadiennes qui portent sur les barrières non tarifaires dans le secteur agricole. Notre organisme et d'autres réfléchissent beaucoup à une solution.

Je tiens à souligner, cependant, que, ce qui constitue une barrière non tarifaire est subjectif. Ce qui, d'un côté, est perçu comme étant une mesure visant à protéger la santé, la sécurité ou la société peut souvent être perçu comme étant une mesure protectionniste de l'autre côté. C'est la raison pour laquelle c'est un problème épineux qui persiste, mais on observe des progrès à cet égard. Il existe des pratiques exemplaires internationales et, fort heureusement, le Canada se penche sur ces pratiques.

Mme Tracy Gray: Merci.

Je vais poursuivre dans la même veine. Si vous deviez nommer une, deux ou trois questions prioritaires sur lesquelles les accords commerciaux existants devraient se concentrer, quelles seraient-elles?

La présidente: Veuillez répondre brièvement, monsieur Dade.

M. Carlo Dade: Je vais en mentionner une. Dans le cadre de l'accord de la première phase entre les États-Unis et la Chine, il y a des exigences plus strictes, afin d'assurer le respect des barrières non tarifaires. Nous avons examiné en profondeur l'accord de la première phase entre les États-Unis et la Chine. Je vous recommande d'examiner la partie du document qui porte là-dessus pour obtenir des idées.

• (1400)

La présidente: Merci, monsieur Dade.

La parole est maintenant à M. Sheehan.

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

Ces renseignements que vous nous transmettez aujourd'hui nous seront très utiles. Il y a là beaucoup de matière à réflexion. Votre témoignage est excellent.

Je vais commencer par Mme Lenton. J'ai beaucoup aimé ce que vous avez dit sur les étudiants internationaux. En 2019, nous avons dépassé à la fois l'Angleterre et la Chine pour nous placer au troisième rang, derrière les États-Unis et l'Australie, du palmarès des pays accueillant des étudiants internationaux. C'est formidable. La moitié des 642 000 étudiants ont choisi l'Ontario, et je salue le travail fait par l'Université York.

À Sault Ste. Marie, on retrouve l'Université Algoma et le Collège Sault, qui accueillent de nombreux étudiants étrangers. Je travaille avec ces établissements ainsi qu'avec d'autres universités et collèges du Nord de l'Ontario pour les aider à s'adapter, vue le le contexte actuel, les confinements imposés par la province, etc. Nous espérons vivement pouvoir accueillir les étudiants à compter de septembre, mais jusqu'à ce que cela devienne possible, nous devrons veiller à la sécurité de tout le monde et respecter les mesures de santé prévues par les provinces à l'égard des étudiants étrangers.

Comment utilisez-vous les TI pour rejoindre les étudiants, assurer leur participation et faire en sorte que nous conservions notre place parmi les trois premières destinations, comme nous l'avons fait en 2019 récemment?

Mme Rhonda Lenton: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je répondrai de la façon suivante. Tout d'abord, les circonstances de chaque étudiant sont uniques, et dans chaque pays les étudiants doivent faire face à divers problèmes, dont l'accès à Internet à haute vitesse. Les universités ont réagi rapidement. Seule une poignée de cours doivent avoir lieu en présentiel actuellement, à savoir certains cours d'arts et quelques laboratoires. Nous savions qu'il fallait prévoir le nécessaire afin que nos étudiants, essentiellement la majorité, puissent continuer à suivre leurs programmes. Nous avons dû relever de nombreux défis. Notre université a même mis sur pied un programme de distribution d'ordinateurs portables, c'est-à-dire que nous avons acheté des milliers d'ordinateurs portables et les avons distribués aux étudiants qui n'en avaient pas.

Il y a également eu des problèmes liés au contenu dans divers pays, et il a fallu négocier ce terrain, mais il fallait tout d'abord nous assurer que les étudiants pouvaient continuer dans leurs programmes et que nous allions évoluer vers une réalité numérique. Même lorsque nous pourrions de nouveau offrir le présentiel, nous conserverons de nombreux éléments de la réalité numérique.

De plus, nous multiplions les efforts au chapitre de la réalité numérique de l'éducation expérientielle. Tous les étudiants de l'école de génie Lassonde et de l'école de commerce Schulich ont, par exemple, travaillé en partenariat avec la Ville de Toronto et le programme ShopHERE pour aider les PME à mettre l'ensemble de leurs biens et services sur une plateforme numérique.

Voilà quelques exemples de ce que nous faisons pour être en mesure de continuer à offrir un produit de qualité, de respecter notre engagement envers les jeunes talents dont nous aurons besoin pour l'avenir et de relever les divers défis rencontrés par nos étudiants, selon le pays où ils se trouvent, par exemple des cours qui offrent aux étudiants une expérience personnelle, même si c'est une expérience personnelle virtuelle.

M. Terry Sheehan: Merci.

Ma prochaine question est destinée aux représentants du Toronto Region Board of Trade. Nous avons accordé récemment, par l'entremise du Fonds d'aide et de relance régionale, un financement de 50 millions de dollars au Digital Main Street Program. Je sais que vous y avez participé, ainsi que d'autres acteurs de la région de Toronto. Le programme a été mis en œuvre à l'échelle de l'Ontario.

Quel en est le résultat pour vos clients? Y a-t-il des possibilités de pollinisation croisée offertes par les nouvelles missions commerciales virtuelles afin que nos PME puissent intensifier leurs activités commerciales? Je vais demander à M. Smout de répondre d'abord, et ensuite à Mme De Silva.

M. Leigh Smout: Merci beaucoup, monsieur Sheehan.

Nous occupons un rôle intégral dans le Digital Main Street Program. Comme vous l'avez indiqué, il couvre l'ensemble de la province. Nous avons reçu une plus petite partie du financement, mais elle est d'une importance critique. Comme je l'ai dit plus tôt, nous nous occupons non seulement des rues principales et des ventes au détail, mais également de beaucoup d'activités manufacturières.

Quant aux résultats obtenus par les entreprises, nous commençons par une évaluation des besoins numériques et plus de 900 entreprises y sont passées. Nous avons constaté que 70 % d'entre elles en sont au niveau de débutant ou d'explorateur quant à la numérisation de leur commerce et ont un grand besoin d'aide. Seulement 10 % seraient considérées des chefs de file. Nous les avons mesurées à l'aune de références internationales établies avec nos partenaires, comme Foresters.

Nous avons mis l'accent sur la programmation pratique et l'offre de formation intensive aux entreprises, en faisant appel à des experts du secteur privé. Ainsi, les entreprises peuvent travailler avec un avocat du cabinet BLG sur la réglementation, plutôt que d'utiliser leur avocat local habituel. Nous offrons beaucoup de soutien à ce chapitre.

• (1405)

La présidente: Merci beaucoup.

Au tour maintenant de M. Savard-Tremblay, qui aura deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Dade. Vous nous avez parlé tout à l'heure de la multiplication des accords et de l'élargissement des accords existants. Nous savons que, malheureusement, ces négociations tournent souvent au vaudeville, alors que les parlementaires, les provinces et les acteurs concernés n'ont pas voix au chapitre et qu'ils doivent finalement estampiller des accords existants.

Je vais aborder un autre aspect, celui de la redécouverte de l'achat local depuis le début de la pandémie ainsi que de la nécessité d'offrir une forme de soutien à nos entreprises et de leur accorder une certaine priorité dans l'octroi des contrats publics. Le Québec, par exemple, dans l'entente avec l'Europe, s'est battu pour garder une part de contrats publics pouvant être octroyés en contenu canadien. Il pouvait même exiger que l'assemblage de certains véhicules se fasse au Québec.

Si nous multiplions les accords, cela pourrait-il créer des superpositions de règlements problématiques? Par exemple, dans le cas des pourcentages concernant les règles d'origine et des pourcentages de contenu local, si un pays signe plusieurs accords, cela pourrait rendre ces pourcentages difficiles à combiner.

M. Carlo Dade: Je vous remercie de votre question.

Je répondrai en anglais pour que tous les membres du Comité comprennent.

[Traduction]

Oui, la rationalisation des règles différentes prévues par les accords se fait lors de révisions juridiques et par des processus effectués au ministère des Affaires étrangères et au Service des délégués commerciaux. Les organismes de promotion et de soutien des exportations travaillent également avec les entreprises dans une optique nationale afin de trouver le meilleur avantage. Pour moi, le verre est à moitié plein. Il y a des occasions qui permettent de trouver les meilleures solutions et le meilleur ensemble de règles qui font l'affaire des entreprises et leur donnent plus de possibilités.

Je voudrais rapidement vous mettre en garde contre les exigences et les règles qui visent l'achat local. Nous nous préparons à un différend avec les Américains sur leur politique Achetez américain. À mon avis, le Canada ne doit pas avoir honte de sa réputation à l'échelle internationale, mais les données indiquent que nous ne nous retrouvons pas parmi les chefs de file pour ce qui est de l'offre des marchés publics. Nous nous situons dans la moyenne des pays de l'OCDE au chapitre des marchés publics offerts en vertu de l'accord de l'Organisation mondiale du commerce en la matière. Les provinces canadiennes ont pris 20 ans, deux décennies, pour signer l'Accord sur les marchés publics de l'OMC. Cela n'aide pas notre réputation internationale.

La Saskatchewan est bonne élève, cependant. Priority Saskatchewan collabore avec les entreprises de la province pour leur offrir de l'aide et de la formation en vue de renforcer leur capacité de soumissionner afin qu'elles puissent se présenter aux appels d'offres locaux et être concurrentielles par rapport aux entreprises d'ailleurs qui ont davantage de ressources.

Pour ce faire, il ne faut pas regarder du côté de la réglementation gouvernementale, mais plutôt songer à renforcer les capacités et à outiller les entreprises pour leur permettre d'être concurrentielles non seulement chez elles, mais également à l'étranger.

La présidente: Merci, monsieur Dade.

Monsieur Blaikie, vous avez deux minutes.

● (1410)

M. Daniel Blaikie: Pour revenir à une question précédente, il me semble que le Canada se distingue du fait qu'il effectue beaucoup moins de planification industrielle nationale que bon nombre de ses concurrents. Nous parlons beaucoup du commerce international, et je dirais même que parfois nous avons une attitude dogmatique envers les accords de libre-échange, et pourtant nous entendons que les entreprises canadiennes ne sont bien souvent pas prêtes à exploiter les prétendus avantages des accords que nous signons. Dans quelle mesure cette situation est-elle le résultat de l'absence d'une stratégie industrielle au pays?

Nous adoptons aussi une attitude de laisser-faire et de confiance à l'égard de notre économie intérieure, mais cette attitude ne semble pas porter fruit lorsque nous parlons de nos objectifs sur la

scène internationale, de la façon dont nous voulons appuyer les entreprises pour les aider à réussir à l'échelle internationale, et de notre désir de créer des emplois à valeur ajoutée au Canada. Au cours des 25 à 30 dernières années, nous avons plutôt observé une baisse énorme de notre production à valeur ajoutée. Nous concluons des accords de libre-échange. Le PIB grossit, c'est clair, et bon nombre d'entreprises canadiennes parviennent à tirer leur épingle du jeu, mais nous avons perdu beaucoup de travail à valeur ajoutée. Nous n'avons aucune stratégie industrielle intérieure. Nous signons des accords qui ouvrent nos marchés tout en nous accordant un accès à d'autres marchés, et pourtant nous ne semblons pas être prêts à saisir les occasions.

Quelqu'un veut-il parler du rapport entre la planification industrielle intérieure et le fait d'avoir un programme cohérent en matière de commerce international?

Mme Jan De Silva: Je serais ravie de vous donner un peu de contexte.

Comme mon collègue l'a indiqué dans sa déclaration, nous offrons notre programmation dans les grandes villes du Canada. De plus, nous travaillons avec les 34 municipalités locales qui longent le corridor Toronto-Waterloo. Nous percevons ce corridor comme étant une grande zone économique. Si vous songez aux zones économiques situées ailleurs dans le monde, par exemple en Australie ou dans certains pays de l'Asie, elles se soucient beaucoup plus des conditions nécessaires au succès. Il suffit de regarder la stratégie en matière de déplacement des biens, de l'emploi, de l'utilisation des terres, du déploiement de la technologie. Tous ces facteurs méritent une attention particulière afin de soutenir notre économie locale et le développement des entreprises dans les chaînes d'approvisionnement, par exemple, qui ont le potentiel de non seulement alimenter les marchés de la région, mais également des marchés étrangers.

J'aimerais maintenant vous donner le cas d'actualité brûlante de Ford et de GM, qui ont déclaré que le Sud de l'Ontario aura la possibilité de devenir un pôle international des VE, c'est-à-dire les véhicules électriques. Ford y investira 1,8 milliard de dollars, avec un financement de 600 millions de dollars du gouvernement. Ce ne sont pas seulement les travailleurs de l'usine Ford à Oakville qui en ressentiront les retombées. Toutes les chaînes d'approvisionnement du Sud de l'Ontario et les jeunes talents formés dans nos universités devront être équipés pour travailler dans ce milieu.

Je vous dirais qu'il n'est pas nécessaire de choisir. En fait, nous devrions faire ces choses simultanément. Les marchés qui sont plus concurrentiels économiquement que les nôtres ont trouvé une façon de regarder notre économie non comme une ville ou un endroit, mais comme un ensemble intégré d'activités dans un emplacement géographique en tenant compte de certains aspects concurrentiels pour éliminer les points d'achoppement.

La présidente: Merci beaucoup.

Je suis désolée, monsieur Blaikie, mais votre temps de parole est échu.

Monsieur Abouttaif.

M. Ziad Abouttaif (Edmonton Manning, PCC): Merci, madame la présidente.

Je sais que j'ai peu de temps, mais j'ai une question pour M. Dade. Le projet d'oléoduc Keystone a été abandonné et la ligne 5 doit être mise hors service d'ici mai. Je n'ai que quelques minutes, mais j'aimerais savoir quelle est votre opinion générale quant à l'avenir de notre industrie pétrolière et gazière et de nos exportations, car une bonne partie de nos échanges avec les États-Unis vise justement le pétrole et le gaz naturel.

M. Carlo Dade: Je vous remercie de la question. Monsieur Blaikie, j'aimerais vous dire que je me ferai un plaisir de vous parler hors ligne de la question que vous avez soulevée. Pour les gens comme nous, c'est un grand enjeu, et je serai ravi d'en discuter avec vous.

Quant à l'oléoduc Keystone, il faut se rappeler certaines choses. Tout d'abord, les intentions à l'égard de Keystone étaient claires. Nous savions il y a déjà sept mois ce qui allait se passer, et pourtant nous avons choisi de faire la sourde oreille et de n'y prêter aucune attention. Nous avons cherché des avis qui nous confortaient dans le nôtre, et non pas la vérité.

Votre comité devrait tout d'abord penser à quel point les États-Unis ont changé depuis Obama jusqu'à Trump. Je ne crois pas que les analystes qui travaillent sur le dossier ont suivi l'évolution des États-Unis. La réconciliation raciale est un enjeu central, même dans les dossiers économiques et commerciaux. Il suffit de penser à la nouvelle Secrétaire à l'Intérieur des États-Unis. Et pourtant, parmi tous les analystes qui viennent témoigner, combien sont prêts à vous parler de la nouvelle donne aux États-Unis?

Quant à l'oléoduc Keystone, l'administration Biden a signalé que les États-Unis ont la ferme intention de s'éloigner des combustibles fossiles. Le sevrage ne sera pas immédiat: ce sera une transition graduelle. En rejetant le projet Keystone, les États-Unis ont réduit le taux de croissance des importations de pétrole canadien. Ils ont fait la même chose sur leur territoire en éliminant les nouvelles concessions de terres fédérales. Ils organisent une transition bien ordonnée. Leur volonté est claire.

Nous devons comprendre que si les États-Unis ont adopté cette orientation, et s'il n'y a pas suffisamment de voix au Congrès pour la changer, nous devons nous adapter aux nouvelles occasions offertes par les États-Unis au chapitre des VE, des technologies propres et de la capture du carbone. Nous devons réagir aux nouvelles possibilités et parallèlement, nous devons nous assurer que la transition ne frappe pas de plein fouet le secteur pétrolier canadien. Au fur et à mesure que les États-Unis cherchent à réduire leurs importations, nous devons nous assurer que les exportations actuelles de pétrole et de produits vers les États-Unis se maintiennent. Je ne pense pas que les Américains soient prêts à se priver du pétrole du jour au lendemain. Ils vont commencer une transition, et nous devons être prêts à nous y adapter. Nous pourrions peut-être exporter le pétrole de nos sables bitumineux pendant des décennies encore, mais l'époque du cycle d'expansion et de ralentissement est révolue, à mon avis, et nous devons nous adapter.

Le constructeur GM a annoncé aujourd'hui ou hier qu'il n'allait plus fabriquer des véhicules à essence. C'est la réalité. Nous avons des occasions à saisir en raison de la transition aux États-Unis. Nous devons nous réorienter et regarder les choses en face, tout en maintenant notre production actuelle destinée aux États-Unis pendant leur transition.

• (1415)

M. Ziad Aboultaif: Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Aboultaif.

Madame Bendayan, vous avez une minute.

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

J'ai une petite question à poser avant que la séance ne prenne fin. Ma question est destinée à M. Smout, qui était présent au Toronto Global Forum, ayant présidé un groupe d'experts dont j'étais membre. En sa qualité de président, il n'a pas pu intervenir sur le sujet dont nous avons discuté.

Il était question de la montée des tendances protectionnistes dans le monde et de notre volonté, en tant que Canadiens, de protéger le libre-échange. Monsieur Smout, pourriez-vous nous indiquer aujourd'hui ce que vous pensez des tendances internationales actuelles et comment le Canada pourra continuer à revendiquer l'ouverture des frontières et le libre-échange?

M. Leigh Smout: Merci beaucoup, madame Bendayan. Quel plaisir de vous revoir.

Il va sans dire que nous sommes de grands défenseurs du libre-échange, de l'ouverture des frontières, de la liberté des entreprises d'exporter leurs produits, de la réduction des barrières non tarifaires, et ainsi de suite. Pour ce faire, il faudra s'allier à des organisations ayant les mêmes valeurs. Il faudra collaborer.

Aujourd'hui, j'ai reçu un appel de la Chambre de commerce international, la CCI, qui a son siège au Royaume-Uni, et nous avons parlé de la programmation écologique et de la 26^e Conférence des parties. Je crois que le Canada aura la possibilité d'établir des liens avec des acteurs ayant des valeurs semblables. Notre marché est beaucoup trop petit pour que nous pensions que le protectionnisme nous aidera d'une façon quelconque. Nous devons afficher une ouverture aux marchés étrangers, et pour ce faire, nous devons réduire le protectionnisme ici et revendiquer sa réduction ailleurs.

La présidente: Merci beaucoup à vous et à tous nos témoins. Nous avons recueilli des renseignements fort utiles dont nous nous servirons en 2021. Je vous souhaite tous bonne chance.

Chers collègues, nous devons quitter cet appel et ensuite saisir un autre numéro d'identification, etc. pour tenir une réunion sur les travaux du Comité. Je demanderais à tout le monde de quitter la réunion et de se reconnecter.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, j'aimerais savoir une chose.

[Traduction]

La présidente: Oui, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Y a-t-il une pause entre les deux ou devons-nous nous reconnecter immédiatement?

[Traduction]

La présidente: On craint que cela prenne un peu de temps. Nous suivons une procédure différente cette fois-ci. Tout le monde pourra prendre une pause de deux minutes, mais connectez-vous d'abord afin que nous soyons tous présents.

Merci. Nous nous voyons dans quelques instants.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre 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>