



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 089

Le mardi 30 janvier 2024

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 30 janvier 2024

• (1620)

[Traduction]

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

Je m'excuse à tous nos témoins pour les difficultés techniques que nous avons eues aujourd'hui. Nous vous remercions de votre patience. Nous allons commencer la réunion.

Bienvenue à la 89^e réunion du Comité permanent du commerce international. La réunion d'aujourd'hui se déroule en mode hybride, conformément au Règlement. Il y a donc des membres présents dans la salle et d'autres qui utilisent l'application Zoom à distance.

J'aimerais faire quelques remarques à l'intention des témoins et des membres. Veuillez attendre que je vous nomme avant de prendre la parole. Pour ceux qui participent par vidéoconférence, assurez-vous de vous mettre en sourdine lorsque vous ne parlez pas. En ce qui concerne l'interprétation en ligne, vous avez le choix, au bas de votre écran, entre le parquet, l'anglais et le français. Pour ceux qui sont dans la salle, utilisez l'oreillette et sélectionnez le canal désiré.

Je demande à tous les participants d'être prudents lorsqu'ils manipulent les oreillettes afin d'éviter les retours de son, qui peuvent être extrêmement dommageables pour les interprètes et causer des blessures graves. Ne parlez que dans le microphone auquel votre casque est branché. Placez les écouteurs loin du microphone lorsque vous ne les utilisez pas.

Tous les commentaires doivent être adressés à la présidence. Pour les députés présents dans la salle, si vous souhaitez prendre la parole, veuillez lever la main. Ceux qui sont sur Zoom doivent utiliser la fonction « Lever la main ». La greffière et moi ferons de notre mieux pour gérer l'ordre des interventions, et nous vous serions reconnaissants de faire preuve de patience et de compréhension. Si des problèmes techniques surviennent, veuillez m'en informer immédiatement, et nous suspendrons les travaux pour nous assurer que l'interprétation est rétablie correctement.

Tous les députés ont reçu de la greffière une copie du budget provisoire. Je demande si le Comité est d'accord pour adopter le budget, d'une somme de 38 900 \$, pour l'étude sur les entreprises canadiennes dans les chaînes d'approvisionnement et les marchés mondiaux.

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

(La motion est adoptée.)

La présidente: Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 17 octobre 2023, le Comité entreprend son étude sur les entreprises canadiennes dans les chaînes d'approvisionnement et dans les marchés mondiaux.

Les gens ici présents aujourd'hui sont très patients. Nous accueillons Sara Wilshaw, déléguée commerciale en chef, et David Hutchison, directeur général, Stratégie et coordination du portefeuille commercial, du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. Nous recevons Mairead Lavery, présidente, et Stuart Bergman, vice-président et économiste en chef, d'Exportation et développement Canada.

Bienvenue à tous. Nous allons commencer par les déclarations liminaires, puis nous passerons à des périodes de questions.

Madame Wilshaw, je vous invite à présenter une déclaration liminaire d'un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Sara Wilshaw (déléguée commerciale en chef, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci, madame la présidente, de me donner l'occasion de parler...

M. Kyle Seeback (Dufferin—Caledon, PCC): Madame la présidente, je me demande simplement ce que nous faisons. Nous avons deux groupes d'intervenants, mais seulement une heure. Comment allons-nous diriger la réunion aujourd'hui?

La présidente: J'aimerais proposer que nous prolongions la réunion. Nous avons les ressources voulues pour prolonger la réunion jusqu'à 18 h 30, si le Comité en décide ainsi.

Je vois que M. Cannings a autre chose en tête qu'un comité qui se termine aussi tard.

Que diriez-vous de finir à 18 heures?

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Madame la présidente, je dois me rendre à un engagement qui concerne ma circonscription.

M. Maninder Sidhu (Brampton-Est, Lib.): Pourrions-nous faire revenir notre deuxième groupe d'intervenants un autre jour?

La présidente: Cela signifie que nous devrions inviter les représentants à revenir.

Je dois vous dire qu'un grand nombre de gens et d'entreprises ont manifesté un intérêt envers l'étude.

Nous allons nous rendre jusqu'à 18 heures. Tout le monde est d'accord?

Un député: Non.

M. Kyle Seeback: Ils ont dit non.

Comme vous le savez, je suis toujours courtois envers mes collègues, je vais donc m'en remettre à eux. Je propose que, si nous ne pensons pas poursuivre jusqu'à 18 heures ou 18 h 30, nous discutons avec le premier groupe de témoins pour l'heure que nous avons, remercions le deuxième groupe et nous excusons de l'avoir fait venir. Nous ne serons pas en mesure de les entendre aujourd'hui.

C'est ce que je propose.

La présidente: C'est une bonne suggestion, monsieur Seeback.

Pour les membres de notre deuxième groupe de témoins, nous devons vous inviter à nouveau dès que la greffière pourra coordonner tout cela.

Nous allons simplement aller de l'avant avec le groupe qui est actuellement devant nous et nous leverons la séance à 17 h 30.

Tout le monde est d'accord. Merci beaucoup.

Madame Wilshaw, nous revenons à vous pour une déclaration liminaire de cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Sara Wilshaw: Encore une fois, merci, madame la présidente.

Comme je l'ai dit, je m'appelle Sara Wilshaw. Je suis sous-ministre adjointe du développement du commerce international, de l'investissement et de l'innovation chez Affaires mondiales Canada. Je suis également déléguée commerciale en chef. Cela signifie que je dirige un réseau de près d'un millier d'employés chez Affaires mondiales Canada, où nous servons le Canada depuis plus de 150 bureaux du monde entier, ainsi que 600 employés répartis dans 14 bureaux d'un bout à l'autre du pays.

Je suis très heureuse de vous parler de la façon dont le Service des délégués commerciaux, ou le SDC, appuie l'intégration des entreprises canadiennes dans les chaînes de valeur mondiales. Le SDC est d'abord et avant tout un organisme de service à la clientèle. Nous cherchons à soutenir la croissance durable et équitable de l'économie canadienne en fournissant des services gratuits, du soutien et du financement à des innovateurs et exportateurs canadiens qualifiés, à des établissements d'enseignement et à des investisseurs étrangers. Près des deux tiers du PIB du Canada étant associés au commerce international, notre travail permet de rendre le commerce et l'économie du Canada plus résilients.

[Français]

Le SDC génère de vrais résultats économiques pour le Canada. Au cours de l'année financière 2022-2023, le SDC a fourni plus de 52 000 services distincts à plus de 11 000 entreprises et clients canadiens. Grâce à son soutien, ces clients ont conclu plus de 1 000 nouvelles transactions commerciales et partenariats internationaux d'une valeur estimée à 4 milliards de dollars.

• (1625)

[Traduction]

Au cours de la même année, nous avons soutenu des investissements directs étrangers totalisant environ 16 milliards de dollars et générant plus de 13 000 nouveaux emplois au Canada. Les multinationales étrangères représentent en fait une partie très importante de l'économie canadienne, comptant pour plus de 60 % des échanges de biens et de services. L'IDE non seulement contribue de manière importante à l'intégration du Canada dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, mais il renforce également nos chaînes d'approvisionnement nationales en agissant comme une source stable de demande pour les fournisseurs de l'industrie canadienne.

Il convient de souligner que le SDC partage ce mandat avec Investir au Canada et avec les provinces, les territoires et les municipalités qui font la promotion de l'IDE au Canada, tout comme nous partageons le mandat de soutenir les exportateurs avec un certain

nombre d'autres ministères, EDC, la CCC et les homologues provinciaux et territoriaux.

Nous savons que les entreprises canadiennes qui utilisent les services du SDC exportent dans près de 25 % plus de marchés. Elles exportent 11,2 % plus de variétés de produits et obtiennent 19,8 % plus de valeur que les entreprises non clientes. Je devrais ajouter que, bien sûr, les importations canadiennes et les investissements directs canadiens à l'étranger ne font pas partie du mandat de base du Service des délégués commerciaux. Nous sommes tournés vers l'extérieur et nous concentrons principalement sur les investissements en provenance de l'étranger.

[Français]

En 2018, le gouvernement du Canada a lancé la Stratégie de diversification des exportations dans le but d'augmenter les exportations du Canada à l'étranger de 50 % d'ici 2025. Le Canada est en bonne voie d'atteindre cet objectif avec l'aide du SDC.

Les entreprises et clients canadiens qui exportent leurs produits vers plusieurs marchés semblent moins vulnérables aux perturbations des chaînes d'approvisionnement et aux changements soudains de la demande.

[Traduction]

Étant donné que plus de 90 % des clients du SDC sont des PME, nos services peuvent permettre à une entreprise canadienne de pénétrer avec succès un nouveau marché.

En plus de diversifier ses lieux d'activité et d'exportation, le SDC s'engage également à diversifier les clients commerciaux en fournissant un soutien ciblé à des groupes traditionnellement sous-représentés dans le commerce.

Tout ce travail vise à aider les entreprises canadiennes à intégrer les chaînes d'approvisionnement mondiales qui définiront les secteurs principaux et émergents de l'avenir et à favoriser la prospérité canadienne.

[Français]

Soutenir l'expansion des entreprises canadiennes dans les secteurs d'intérêt à forte croissance partout au monde, comme l'économie verte et numérique, est également conforme à notre engagement en matière de conduite responsable des entreprises, ou CRE, comme le souligne notre stratégie.

[Traduction]

Pour tirer parti de ces réussites, les accélérateurs technologiques canadiens du SDC et certains de nos autres programmes phares ont été élargis. Ainsi, nous pouvons aider un plus grand nombre d'entrepreneurs canadiens à trouver des investisseurs, des clients et des partenaires dans des centres d'innovation partout sur la planète. Nous avons également élargi le Programme canadien de l'innovation à l'international afin d'aider les Canadiens à commercialiser leurs innovations au moyen de partenariats internationaux.

Madame la présidente, pour terminer, j'aimerais souligner le travail du SDC dans la région indo-pacifique en particulier, compte tenu de la stratégie employée dans cette région et de l'intérêt qu'on y accorde. Avec plus de 350 délégués commerciaux déjà établis dans la région, qui fournissent à des milliers d'entreprises canadiennes des services et du soutien, nous reconnaissons depuis longtemps l'importance de l'Indo-Pacifique pour la croissance économique mondiale. Pour soutenir cette stratégie, le SDC organise les missions commerciales d'Équipe Canada dans la région. Cette année, nous organiserons des missions en Malaisie, au Vietnam, en Corée du Sud, en Indonésie et aux Philippines.

Comme je l'ai mentionné, nous menons toutes nos activités avec une foule de partenaires et de gens qui participent au commerce international et à l'attraction des investissements. Nous savons que l'augmentation des activités internationales pour les entreprises canadiennes est essentielle à notre prospérité future et à notre sécurité économique. Nous sommes fiers d'aider les entreprises canadiennes dans cette aventure et nous comptons nous adapter à leurs besoins ce faisant.

Je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup, madame Wilshaw.

Madame Lavery, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

Mme Mairead Lavery (présidente, Exportation et développement Canada): Merci, madame la présidente.

Je remercie également les membres du Comité de m'avoir invitée aujourd'hui à participer à cette importante étude.

[Traduction]

En tant que présidente et cheffe de la direction d'EDC, je suis impatiente de discuter avec vous du travail que nous faisons pour soutenir les entreprises canadiennes dans les chaînes d'approvisionnement et les marchés internationaux. Je me réjouis à l'idée de vous faire part de données et de réflexions sur le contexte et les conditions dans lesquels les entreprises canadiennes exercent leurs activités. Je suis accompagnée aujourd'hui de l'économiste en chef d'EDC, Stuart Bergman.

En tant qu'organisme de crédit à l'exportation du Canada, nous avons pour mandat de soutenir et de faire croître le commerce d'exportation du pays. Pour ce faire, nous employons une série de solutions financières afin d'atténuer les risques pour les exportateurs et les investisseurs canadiens, ainsi que des produits du savoir comme les webinaires et le contenu numérique. Ensemble, ces produits fournissent aux entreprises canadiennes les outils dont elles ont besoin pour réduire le risque financier ainsi que les capitaux nécessaires pour pénétrer les nouveaux marchés, y investir avec confiance, et pour croître à l'échelle internationale.

Comme le Comité le sait peut-être, EDC fonctionne comme une société commerciale, et tout au long de ses 80 ans d'existence, elle a connu une rentabilité constante. Nous veillons à assurer une complémentarité avec le secteur privé, qu'il s'agisse des banquiers ou des assureurs.

La contribution d'EDC à l'économie canadienne repose sur le dur labeur des exportateurs dans pratiquement tous les secteurs de l'économie canadienne et des entreprises de toutes tailles, des microentreprises aux grandes sociétés, ainsi que de nos groupes sous-représentés dans le commerce.

Afin de mieux servir l'ensemble de ces entreprises, nous disposons de 16 bureaux situés partout au Canada, de la Colombie-Britannique à la Nouvelle-Écosse. Pour nous assurer de rencontrer les exportateurs du pays là où ils veulent aller et là où nous voyons le plus grand potentiel pour les entreprises et pour l'économie canadienne, nous comptons sur 23 bureaux de représentants sur les marchés internationaux, et trois de plus devraient ouvrir en 2024. EDC s'impose dans un très grand nombre de régions et de marchés à l'échelle mondiale, et cela tient au nombre croissant d'entreprises canadiennes qui fonctionnent sur ces marchés, ainsi qu'au potentiel de ces marchés.

Nous sommes convaincus que nos projets à moyen et à long termes aideront à améliorer le Canada et le monde grâce au commerce. En fait, l'an dernier, notre équipe économique a fait appel à Statistique Canada pour aider à mieux comprendre la proposition de valeur que nous fournissons aux exportateurs canadiens. Cette étude capitale a révélé que les exportateurs canadiens qui recevaient un soutien d'EDC avaient généré 22 % plus de revenus, affichaient un taux d'emploi de 15 % supérieur et une productivité des employés de 5 % supérieure à ceux d'exportateurs similaires qui n'étaient pas des clients d'EDC.

Malgré tout, comme tout le monde dans la salle le sait, les entreprises canadiennes sont confrontées depuis maintenant plusieurs années à de nombreux défis importants.

Même si les effets directs de la pandémie et de la guerre en Ukraine ont commencé à s'estomper en 2023, nous avons tout de même connu un taux d'inflation élevé, la hausse des taux d'intérêt, une autre guerre, le ralentissement de la demande intérieure et une croissance plus faible que prévu de notre principal partenaire commercial, les États-Unis. C'étaient des défis réels qui ont causé de véritables difficultés à nos clients, mais parallèlement, la portée des débouchés internationaux n'a jamais été plus grande. À EDC, nous nous efforçons de faire en sorte que les exportateurs du pays soient prêts à saisir l'occasion qui se présente.

Par exemple, nous nous attendons à voir les ressources naturelles du Canada et les technologies propres de classe mondiale jouer un rôle essentiel dans la transition énergétique mondiale en cours. EDC est un ardent défenseur de ce secteur, ayant travaillé avec plus de 440 entreprises canadiennes de technologie propre en 2023. Ensemble, nous avons facilité un record d'exportation de 12,2 milliards de dollars d'investissements étrangers et d'activités de développement économique pour ces entreprises.

Nous assistons également à l'établissement de nouveaux partenariats commerciaux dans des régions à croissance rapide, ce qui donne aux exportateurs canadiens plus de raisons de se diversifier au-delà de nos partenaires commerciaux de longue date. Pour soutenir cette occasion, EDC a affecté des équipes aux marchés et aux régions où la demande locale concorde harmonieusement avec les fortes capacités canadiennes.

La position du Canada en tant que l'un des principaux pays du monde autosuffisants sur le plan agricole présente une autre occasion importante. Cette distinction signifie que la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire du Canada a un rôle essentiel à jouer pour nourrir un monde de plus en plus pauvre en ressources. Compte tenu des capacités du Canada et de sa réputation solide dans le secteur, EDC l'a sélectionné comme l'un de ses secteurs prioritaires, au même titre que les technologies propres, la fabrication avancée et les industries numériques, ainsi que d'autres ressources naturelles.

• (1630)

[Français]

Je vous remercie de m'avoir accordé du temps pour vous faire part de quelques informations concernant Exportation et développement Canada et le commerce international.

[Traduction]

Je me réjouis à l'idée de fournir plus de renseignements et de détails pendant la réunion.

Je vous remercie, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à nos députés.

Monsieur Martel, vous avez six minutes. Vous avez la parole.

[Français]

M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC): Je remercie les témoins d'être parmi nous.

Je vous remercie aussi de votre patience.

Moi, ce qui m'intéresse et ce qui me préoccupe dans le développement des entreprises canadiennes, ce sont les ports, surtout le port de Vancouver. J'aurais une question à vous poser à ce sujet.

Est-ce que le son fonctionne?

• (1635)

[Traduction]

La présidente: Monsieur Martel, donnez-nous une seconde s'il vous plaît.

Veuillez recommencer, et nous verrons si c'est mieux.

[Français]

M. Richard Martel: Je remercie les témoins d'être parmi nous.

Moi, ce qui me préoccupe, c'est l'état des ports canadiens, notamment celui du port de Vancouver.

J'aimerais savoir ceci: d'après vous, le port de Vancouver nuit-il au développement des entreprises canadiennes?

On entend souvent dire qu'il y a des files d'attente, que c'est long, que le déchargement pourrait être modernisé davantage qu'il ne l'est présentement et qu'on accuse un peu de retard par rapport à d'autres ports, notamment les ports américains.

Pensez-vous que les ports canadiens, dans l'état où ils sont présentement, nuisent au développement des entreprises?

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Madame la présidente, il y a un problème du côté de l'interprétation.

J'écoute le canal français et j'entends l'interprétation en anglais. Il y a un problème de diffusion de l'interprétation.

[Traduction]

La présidente: D'accord.

Le canal anglais était clair.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous allons y arriver. Ne vous inquiétez pas.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Martel, pouvez-vous dire quelque chose en anglais?

J'arrête toujours la minuterie, en passant, alors vous ne perdez pas de temps.

[Français]

M. Richard Martel: Est-ce que je dois parler en anglais?

[Traduction]

Que devrais-je faire?

La présidente: Dites quelque chose en anglais.

M. Richard Martel: Dois-je parler en anglais?

La présidente: Je n'entends pas l'interprétation en français.

[Français]

M. Richard Martel: M'entendez-vous présentement?

Mme Sara Wilshaw: Nous entendons les deux interprètes qui parlent en même temps. Un homme et une femme parlent en même temps en anglais. On entend les deux interprètes parler en même temps, mais j'ai quand même compris ce que vous avez dit.

[Traduction]

M. Richard Martel: D'accord.

Allez-y si vous voulez.

Mme Sara Wilshaw: D'accord.

La présidente: Le microphone de l'interprète est peut-être toujours allumé.

Monsieur Martel, je vais proposer quelque chose. Je vais vous demander de recommencer du début parce que votre temps de parole a été interrompu plusieurs fois.

Allons-y pour vos six minutes.

[Français]

M. Richard Martel: Je peux donc parler en français.

Dois-je recommencer? D'accord.

Moi, ce qui me préoccupe dans le développement des entreprises canadiennes, ce sont les ports au Canada. On semble avoir pris beaucoup de retard comparativement à d'autres ports, surtout à ceux des États-Unis.

J'aimerais entendre vos commentaires là-dessus.

Les ports canadiens, notamment celui de Vancouver, nuisent-ils au développement des entreprises canadiennes?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Merci beaucoup d'avoir posé la question. J'ai compris.

Mes clients n'en parlent pas, donc je ne peux pas parler de...

La présidente: Je suis désolée de vous interrompre.

Nous ne recevons pas l'interprétation en anglais.

On dirait que l'on vient de revenir après un an à l'étranger. Rien ne fonctionne aujourd'hui.

Maintenant, ça va.

Madame Wilshaw, aimeriez-vous terminer? Avez-vous fini votre réponse à cette question?

Mme Sara Wilshaw: Très brièvement, j'aimerais juste dire que c'est probablement une question qui conviendrait mieux aux représentants de Transports Canada, qui font partie du deuxième groupe de témoins, je crois.

[Français]

M. Richard Martel: J'aimerais vous parler du Fonds national des corridors commerciaux, ou FNCC, annoncé en 2017 par le ministre Garneau. Ce fonds était censé soutenir les ports et les entreprises et accroître les échanges commerciaux au Canada. J'entends dire que les gens n'y ont plus accès parce que l'argent est parti en un clin d'œil. Ils se plaignent, parce que cela semblait être un bon fonds.

• (1640)

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Merci encore une fois d'avoir posé la question. Malheureusement, encore une fois, je vais devoir m'en remettre à mes collègues de Transports Canada, parce qu'ils gèrent le Fonds national des corridors commerciaux. Je n'ai aucun droit de regard là-dessus ni sur les demandes qui ont été faites. Je m'excuse.

[Français]

M. Richard Martel: C'est dommage, car j'avais beaucoup de questions à poser sur le port de Vancouver. Je croyais que ce fonds relevait du développement économique et du commerce international.

En ce qui concerne Exportation et développement Canada, ou EDC, quels sont les secteurs où la demande est la plus élevée à l'étranger?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Je peux commencer, madame la présidente.

Pour ce qui est des principaux secteurs en fonction du nombre de services offerts par le Service des délégués commerciaux, il y a les technologies de l'information et des communications, avec 17 % des 52 000 services que nous avons offerts l'an dernier. L'agroalimentaire est le deuxième, puis viennent l'éducation, les technologies propres et les sciences de la vie, et ensuite il y a une diminution à partir de là. Ce sont les secteurs prioritaires en demande.

Madame Lavery, pourriez-vous dire quelque chose de votre côté?

Mme Mairead Lavery: Merci, madame la présidente.

Je peux peut-être diviser ma réponse en deux, et M. Bergman pourra sûrement ajouter d'autres détails.

En ce qui concerne nos exportations aujourd'hui, elles continuent d'être stimulées par l'énergie, les produits de base — surtout les produits agricoles — les métaux, etc. Ce sont certains de nos grands secteurs d'exportation, y compris le transport. Je pense qu'il convient également de souligner que, sur les exportations canadiennes à ce jour, 18 % ont trait aux services. Si nous regardons les exportations en général, 82 % sont des biens, et 18 %, des services. Il est très important de se le rappeler.

Si votre question porte sur les secteurs qui offrent des possibilités, cela nous ramène à ce que de nombreux pays considèrent maintenant comme la sécurité énergétique et la sécurité alimentaire, c'est-à-dire de nombreuses possibilités en ce qui concerne nos minéraux en particulier, avec l'électrification, l'énergie et, bien sûr, nos produits agricoles pour l'alimentation.

Il y a beaucoup plus de débouchés en ce qui concerne notre fabrication et, en effet, nos industries de données avec l'informatique quantique ou l'intelligence artificielle. Bien sûr, cela diffère selon les régions et les pays, mais il y a de nombreux débouchés.

La présidente: Vous avez 26 secondes.

[Français]

M. Richard Martel: Pouvez-vous préciser de quelle énergie vous parlez?

[Traduction]

Mme Mairead Lavery: Oui, absolument. L'énergie fait référence au pétrole, au gaz et à d'autres formes, les biocarburants, etc.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Sidhu pour six minutes, s'il vous plaît.

M. Maninder Sidhu: Merci, madame la présidente.

Je remercie nos témoins d'avoir pris le temps de se joindre à nous ici aujourd'hui.

Je tiens à remercier EDC et, bien sûr, tous les délégués commerciaux du monde entier et ici, au Canada. Ils font un travail exceptionnel sur le terrain. Je l'ai constaté de première main.

J'aimerais donner à Mme Wilshaw la possibilité de mettre en lumière certains des services que le Service des délégués commerciaux fournit aux entreprises, tant ici au Canada que dans notre réseau à l'étranger.

Mme Sara Wilshaw: Le Service des délégués commerciaux aide les exportateurs à rejoindre les marchés étrangers afin d'y vendre des produits et des services. Nous cherchons à fournir aux clients des conseils pratiques et des renseignements sur les marchés étrangers afin de les aider à prendre de meilleures décisions d'affaires. Les clients des délégués commerciaux sont des entreprises canadiennes qui ont de véritables liens économiques avec le Canada et cherchent à faire croître leurs entreprises au moyen des exportations.

Nous offrons quatre principaux services dans toutes nos missions, et j'ai mentionné 150 bureaux dans le monde: nous évaluons le potentiel du marché; nous concevons des stratégies d'entrée sur le marché avec les clients; nous fournissons des listes de personnes-ressources qualifiées et les mettons en contact avec des possibilités d'affaires; et nous réglons des problèmes. C'est une grande catégorie. Ce sont pour l'essentiel de grandes catégories.

Nous nous asseyons avec nos clients et discutons avec eux de la façon dont ils aimeraient pénétrer les marchés internationaux, de leur méthode privilégiée et des endroits où ils aimeraient aller. Nous essayons également de leur présenter des possibilités d'affaires dont nous avons entendu parler concernant des marchés particuliers, discutons afin de savoir si elles sont adaptées à leur entreprise, nous mettons en contact avec de principaux acteurs des différents marchés et espérons qu'il en résulte quelque chose de positif. Nous le faisons plutôt bien ces temps-ci.

• (1645)

M. Maninder Sidhu: Certainement. Nous avons entendu d'excellentes histoires à ce sujet et des progrès réalisés pour ce qui est d'aider les entreprises à percer de nouveaux marchés dans le monde.

Dans le cadre de notre stratégie indo-pacifique, une stratégie de 2,3 milliards de dollars que nous avons lancée l'an dernier, nous nous sommes engagés à l'égard des missions commerciales d'Équipe Canada. Vous avez mentionné certaines des missions commerciales que la ministre Ng a dirigées, dont la plus récente était au Japon.

Pourriez-vous parler de certaines des réussites découlant de cette mission commerciale et des répercussions qu'elle a eues sur le terrain?

Mme Sara Wilshaw: Oui, je serai heureuse d'en parler, madame la présidente.

Dans le cadre de cette mission, nous avons envoyé une délégation assez importante d'entreprises. Nous avons également effectué beaucoup de sensibilisation avant la mission. L'équipe sur le terrain a essayé de la mettre en place du mieux qu'elle pouvait pour les entreprises à l'étranger. Nous avons ensuite organisé beaucoup de réunions entre entreprises et d'occasions pour les entreprises qui participaient. Elles se sont assises avec des personnes-ressources locales qui avaient des possibilités à leur offrir. Nous avons déjà vu quelques résultats. Certaines ententes de non-divulgaration ont été signées, certaines transactions sont en cours. Nous sommes très emballés par rapport aux perspectives.

Nous continuerons de faire le suivi auprès des entreprises qui ont participé à cette mission. Bien sûr, l'équipe au Japon continue de travailler avec les personnes-ressources locales également.

M. Maninder Sidhu: Merci.

Je crois savoir que, en 2018, le Service des délégués commerciaux a constitué une équipe pour aider les entreprises canadiennes à tirer parti des retombées des accords de libre-échange du Canada. Comme vous le savez peut-être, le gouvernement a signé un nombre record d'accords commerciaux, ouvrant des marchés partout dans le monde et donnant accès à des milliards de clients pour les entreprises canadiennes.

Pourriez-vous parler davantage de ce travail que l'équipe du SDC fait?

Mme Sara Wilshaw: Je serai ravie de le faire, madame la présidente.

Ce que nous avons vu au début — c'est la raison pour laquelle nous avons commencé à faire la promotion de l'utilisation des accords de libre-échange — c'est que nous passions tout ce temps à négocier des accords de libre-échange, mais le taux d'utilisation était en quelque sorte plus faible que ce que nous aimons voir. Les gens laissaient effectivement de l'argent sur la table, si vous le voulez. C'est peut-être parce qu'ils ne savaient pas comment accéder aux accords ni comment les accords pourraient les aider.

Nous nous sommes dit qu'il serait utile de consacrer plus de temps et d'énergie à faire du travail en plus afin de faciliter les choses. Depuis, nous avons produit un certain nombre de vidéos, de vignettes, d'outils et de formations pour aider les gens à accéder aux accords de libre-échange et à les comprendre. Nous avons

constaté une augmentation des taux d'utilisation. Nous voyons que les accords de libre-échange sont utilisés.

Nous utilisons également les données relatives aux accords de libre-échange pour améliorer nos résultats. Si quelqu'un vient nous voir et nous dit qu'il souhaite exporter un produit en France, nous pourrions dire qu'il y a un autre marché qui est peut-être mieux adapté pour lui et où il jouirait d'un meilleur avantage, compte tenu des accords de libre-échange que nous avons en place.

M. Maninder Sidhu: Je vous remercie.

Je vais m'adresser à Mme Lavery.

Merci beaucoup d'être ici aujourd'hui.

Avant d'être en politique, une partie de mon rôle dans les 13 années que j'ai passées en tant que consultant en commerce international était de m'assurer que les entreprises savaient comment utiliser ces accords commerciaux. Dans le cadre de notre stratégie indo-pacifique, nous avons annoncé l'ouverture d'un bureau d'Agriculture et Agroalimentaire à Manille, aux Philippines.

Pourriez-vous nous dire de quelle façon cela serait un avantage pour certains de vos clients?

• (1650)

Mme Mairead Lavery: Bien sûr, madame la présidente.

Il y a certaines choses qui sont très intéressantes pour les exportateurs canadiens. L'une d'elles est la présence sur le terrain, qui leur donne la visibilité et la compréhension nécessaire pour savoir comment les affaires se font dans ces marchés. Le délégué commercial représente une présence très importante sur le terrain. En fait, c'est justement pourquoi nous voulons être là. Cela s'ajoute à la possibilité de cerner les entreprises qui ont besoin d'un soutien particulier sur le marché à proprement parler et au fait de les aider à faire croître leur présence dans la région.

En ce qui concerne en particulier l'agriculture, il y a en ce moment une très forte demande dans la région indo-pacifique et dans la région de l'ANASE en particulier, car de nombreux pays se concentrent sur la sécurité alimentaire. Tout ce que nous pouvons faire pour faciliter l'importation dans ces pays — en particulier de produits agricoles, parce qu'ils ont généralement plus de règlements associés à ces produits du point de vue de la santé et de la sécurité — est incroyablement important.

Encore une fois, il s'agit de faciliter l'acheminement de produits sur le marché avec la crédibilité dont s'assortit la marque canadienne. Notre présence dans ces pays nous permet de travailler avec les autorités locales, les organismes de réglementation locaux et les entreprises locales pour les encourager à importer encore plus du Canada.

Des études récentes ont démontré que certaines des possibilités de croissance se trouvent dans ces marchés au Vietnam, au Bangladesh et dans d'autres pays qui ont des normes différentes du Canada. Nous devons être prêts à aider nos exportateurs à amener les produits dans ces marchés.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay pour six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, madame la présidente.

Je salue à nouveau mes collègues, alors que nous nous retrouvons après un mois.

Je remercie également les témoins de leur présence et de leurs présentations.

Ma première question s'adressera aux représentants du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, mais je demanderai à ceux d'Exportation et développement Canada d'y répondre également par la suite.

On sait que plusieurs pays sont en faillite et que plusieurs sont des autocraties ou des régimes autoritaires. Comment peut-on s'assurer de la transparence du gouvernement à l'égard de l'approvisionnement dans ces pays ou dans des pays où, par exemple, les conditions de travail sont médiocres?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Merci d'avoir posé la question, madame la présidente. Cela me donne l'occasion de parler du comportement des entreprises responsables. Je pense que c'est l'élément principal ici. Nous parlons des attentes envers les entreprises canadiennes lorsqu'elles exercent des activités à l'étranger. Nous nous attendons des entreprises canadiennes qu'elles respectent toutes les lois pertinentes, qu'elles respectent les droits de la personne et qu'elles adoptent les pratiques exemplaires et les lignes directrices internationales concernant la conduite responsable des entreprises.

Mon organisation, le Service des délégués commerciaux, fournit des conseils aux clients sur la façon d'atténuer les risques dans certaines des conditions que le député décrivait, pour renforcer leurs pratiques de conduite responsable des entreprises. Nous essayons d'utiliser cela pour rendre les entreprises plus résilientes grâce à une meilleure connaissance des risques liés à la production et à la chaîne d'approvisionnement, ainsi que des risques opérationnels, financiers et juridiques.

Nous voyons également cela comme un avantage concurrentiel pour le Canada. Si nos entreprises sont là-bas et font les bonnes choses partout dans le monde et sont connues pour être des acteurs responsables sur les marchés mondiaux, nous pensons que cela rehausse la valeur de la marque et la fidélisation de la clientèle. Nous voyons cela comme un point positif pour l'économie canadienne.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avant de demander aux gens d'Exportation et développement Canada de répondre, j'aimerais avoir une précision.

Vous dites que vous vous attendez à une conduite responsable de la part des entreprises, mais, au-delà de ces attentes, des vérifications sont-elles faites?

Pouvez-vous nous éclairer sur les mécanismes qui existent?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, je serais heureuse de parler de la façon dont nous gérons les allégations d'inconduite.

Lorsqu'une allégation d'inconduite nous est présentée, lorsque nous en entendons parler, il y a un certain nombre de façons différentes dont nous pouvons les traiter. Nous commençons par renfor-

cer nos attentes à l'égard du client, évidemment. Nous proposons aussi bien sûr de bons offices et nous pouvons les offrir de différentes façons. Il y a le point de contact national, qui est établi en vertu des lignes directrices de l'OCDE pour les multinationales. Il y a également un mécanisme permettant à l'OCRE, l'ombudsman canadien de la responsabilité des entreprises, d'avoir des dialogues.

En fait, il y a également en place quelques mécanismes légaux. Il existe plusieurs recours juridiques, comme la Loi sur la corruption d'agents publics étrangers, un processus dont nous disposons pour alerter la GRC. Il existe également d'autres recours juridiques, comme la Loi sur les mesures de transparence dans le secteur extractif et le tarif douanier, en fonction desquels il est illégal d'importer des produits fabriqués au moyen du travail forcé.

Ce sont quelques-uns des différents outils qui existent.

• (1655)

Mme Mairead Lavery: Madame la présidente, je vais répondre pour EDC.

À vrai dire, on commence par discuter avec les entreprises et veiller à ce qu'elles comprennent que les éléments qui ont été mentionnés peuvent réellement avoir une incidence sur leur durabilité à long terme. Il faut d'abord éduquer nos entreprises canadiennes et leur fournir les outils nécessaires pour qu'elles puissent comprendre les risques auxquels elles pourraient s'exposer, soit en leur fournissant de l'information sur la façon de tenir compte du travail forcé ou du travail des enfants dans les chaînes d'approvisionnement, soit en leur donnant les outils nécessaires pour évaluer cela. C'est extrêmement important. Pour commencer, il faut vraiment essayer d'améliorer leurs connaissances et leur compréhension.

Le fait de recevoir un soutien d'EDC et de demander à EDC de participer amorce la diligence raisonnable: nous examinons les facteurs de risque qui incluent le secteur d'activité et le pays où l'entreprise exerce ses activités, ou bien l'endroit où pourrait se trouver l'acheteur, ainsi que le produit lui-même.

Nous effectuons un processus assez complet de diligence raisonnable axé sur l'environnement et les droits de la personne. Encore une fois, il peut s'agir, par exemple, du travail forcé ou de son impact sur les populations locales, ainsi que de délits financiers et tout ce que cela suppose. C'est un exercice exhaustif de diligence raisonnable, fondé sur les facteurs de risque que nous pourrions observer afin de pouvoir ensuite enquêter plus en profondeur si nous constatons l'existence d'un de ces indicateurs de risque.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce serait bien d'entendre la réponse des représentants des deux ministères si on en a le temps.

On le sait, un projet de loi avait été promis avant la fin de l'année pour éliminer complètement le travail forcé dans les chaînes d'approvisionnement. Cela ne s'est pas fait. Notre comité a d'ailleurs voté à l'unanimité pour rappeler au gouvernement son engagement en ce sens.

Existe-t-il de tels mécanismes aussi exhaustifs? Dans l'affirmative, pourquoi un projet de loi serait-il encore nécessaire? Avez-vous entendu dire que cela se ferait de manière imminente?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Je ne sais pas si vous faites référence au projet de loi S-211, qui est entré... Vous parlez peut-être d'une mesure législative qu'on a demandé à EDSC de présenter.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En fait, il s'agit d'un engagement qui était prévu dans le budget de 2023, selon lequel un tel projet de loi serait créé avant la fin de l'année.

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Je sais de quoi vous parlez. Le budget de 2023 annonçait un engagement du gouvernement de présenter, en 2024, un projet de loi visant à éliminer le travail forcé des chaînes d'approvisionnement. Je pense que c'est à cela que vous faites référence.

Emploi et Développement social Canada est responsable des questions liées au travail. C'est sa responsabilité première. Le ministère travaille en étroite collaboration avec les intervenants et les partenaires internationaux pour garantir une approche plus vigoureuse de la lutte contre le travail forcé et le travail des enfants.

La ministre Ng s'est engagée, dans sa lettre de mandat, à aider EDSC à présenter et à élaborer ce projet de loi. Nos équipes travaillent ensemble pour y parvenir.

La présidente: Nous allons maintenant entendre M. Cannings pour six minutes, s'il vous plaît.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD): Merci.

J'aimerais poursuivre sur le même sujet que M. Savard-Tremblay.

Il y a environ un an, le Comité a mené une étude sur la conduite responsable des entreprises canadiennes à l'étranger. Nous avons entendu la ministre, je crois, mais nous avons également accueilli l'ombudsman de la responsabilité des entreprises. Elle a clairement dit lorsqu'elle était ici... Nous parlions de la réputation du Canada à l'étranger, qui influe réellement sur notre capacité d'exporter et d'importer. Lorsque nous lui avons demandé sur combien de dossiers elle travaillait, elle a répondu qu'il y en avait très peu. Elle a dit que personne ne soumettait des dossiers au Bureau de l'ombudsman canadien de la responsabilité des entreprises, ou OCRE, parce qu'il n'a pas de pouvoirs. Il n'a pas le pouvoir de faire comparaître des témoins. Il n'a pas le pouvoir d'obtenir des documents, de sorte que les gens intéressés à porter plainte vont ailleurs. Ils vont aux Nations unies ou ailleurs.

Avez-vous entendu parler de pressions exercées au sein du gouvernement pour accorder ces pouvoirs à l'ombudsman afin qu'elle puisse faire le travail que nous attendons tous d'elle et qu'elle souhaite faire?

• (1700)

Mme Sara Wilshaw: Je me souviens de cette étude menée par le Comité, et, bien sûr, nous y avons porté une attention particulière à l'époque. Comme vous le savez, l'OCRE a été nommée en 2019. Durant les premiers jours, le bureau s'est occupé d'établir les procédures, etc. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles il n'y a peut-être pas eu beaucoup de cas au début.

D'après ce que je comprends, et c'est de notoriété publique, les cas sont toujours publiés chaque trimestre sur le site Web de l'OCRE. Il y a actuellement 21 cas actifs: cinq à l'étape de la récep-

tion, six en cours d'évaluation initiale, neuf faisant l'objet d'une enquête et un pour lequel des recommandations ont été faites à l'entreprise. J'ai parlé récemment avec quelqu'un au bureau de l'OCRE, et je crois savoir que les membres du groupe sont très occupés ces jours-ci et que leurs efforts connaissent un certain succès.

M. Richard Cannings: Je suis rassuré d'entendre cela, car je crois que l'ombudsman était en place depuis quatre ans lorsque nous lui avons parlé et que le bureau avait littéralement une poignée de cas. La raison invoquée était ce manque de pouvoirs. J'espère que ces pouvoirs continueront d'exister, car je pense que c'est très important pour la réputation du Canada à l'étranger.

Maintenant, pour changer complètement de sujet et parler davantage de ce que vous pouvez faire pour aider les entreprises canadiennes... Je sais que vous êtes tournés vers l'extérieur, alors j'essaie de trouver des exemples.

Ma circonscription compte six petits postes frontaliers. Il y a donc beaucoup d'entreprises de ma circonscription qui font des affaires avec les États-Unis, en particulier. Je me demande quel soutien vous leur apportez. J'espère que certaines d'entre elles seront ici pour témoigner. J'ai une petite mine de graphite qui produit le meilleur graphite qu'on puisse imaginer, mais qui a des difficultés à l'exporter car elle fait face à la concurrence des entreprises chinoises au Mozambique, par exemple.

Je me demande simplement quel genre d'aide vous apportez à ces entreprises.

Mme Sara Wilshaw: Je vous suis très reconnaissante de poser cette question.

Les villes et collectivités frontalières jouent un rôle extrêmement important dans cet espace commercial. Comme vous le dites, les gens font des allers-retours tout le temps.

J'ai été affectée aux États-Unis, donc je comprends assez bien ce marché et notre fonctionnement. Je peux vous dire que l'année dernière, aux États-Unis, nous avons servi près de 3 000 clients et leur avons fourni plus de 8 000 services, et nous avons connu plus d'une centaine de réussites.

Comme je l'ai dit plus tôt, ce que nous essayons de faire, c'est de nous entretenir avec les clients et de comprendre leurs besoins et leurs préoccupations. Quel que soit le produit ou le service qu'ils cherchent à exporter, nous essayons de leur trouver les bons outils et soutiens pour les aider à percer à l'international, en les référant à nos collègues d'EDC ou à une autre organisation qui peut leur offrir ce soutien, ou en les conseillant sur les conditions du marché local si nous sommes préoccupés par des risques dans certaines administrations, comme l'a mentionné M. Savard-Tremblay. Nous essayons vraiment de réduire les risques liés à leur approche de ces marchés en leur offrant des outils, des aides, des solutions de rechange, des contacts et des débouchés lorsqu'ils s'adressent à nous, comme le font également toutes les personnes que nous avons sur le terrain, partout dans le monde.

M. Richard Cannings: Voulez-vous ajouter quelque chose, madame Lavery?

La présidente: Soyez brève. Il vous reste 26 secondes.

Mme Mairead Lavery: Je pense qu'il est vraiment important de répondre à ce que vous avez dit au sujet de la concurrence.

L'une des choses que nous tenons à préciser à EDC, c'est que nous travaillons avec d'autres organismes de crédit à l'exportation, ou OCE, et avec le ministère des Finances au niveau de l'OCDE pour garantir des règles du jeu équitables pour nos entreprises canadiennes. C'est particulièrement vrai dans le domaine du financement, dans lequel EDC intervient davantage, pour garantir que nos exportateurs ont accès aux mêmes taux, aux mêmes modalités et à la capacité d'obtenir du financement pour leurs activités.

• (1705)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Seeback, vous disposez de cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Kyle Seeback: Merci beaucoup, madame la présidente.

M. Sidhu a évoqué la stratégie pour l'Indo-Pacifique, et j'aimerais donc poser quelques questions à ce sujet.

Elle a été lancée en novembre 2022. En mars 2023, M. Hugh Stephens a écrit un article disant:

Même si on s'attend à ce que certains détails manqueront lors du dévoilement d'une nouvelle stratégie globale, le manque de précision et de détails sur la mise en œuvre de nombreux éléments de la [stratégie pour l'Indo-Pacifique] est préoccupant.

Cela fait près d'un an. Je veux parler de certaines des choses qui ont été annoncées.

Le volet de la diversification des marchés du bureau indo-pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire s'élève à 31,8 millions de dollars sur cinq ans. Quel est l'état du dossier? Combien d'argent a été dépensé? Combien de personnes ont été embauchées?

Mme Sara Wilshaw: Je crois que la cheffe de ce bureau a été nommée. Je lui ai parlé l'autre jour, mais le bureau relève d'Agriculture et Agro-alimentaire Canada, ou AAC, qui va donc le mettre en place.

M. Kyle Seeback: À votre connaissance, il s'agit jusqu'à présent d'une seule personne.

Mme Sara Wilshaw: Je ne sais pas, en fait, s'il y a plus de gens...

M. Kyle Seeback: Selon vous, il n'y a qu'une seule personne.

Mme Sara Wilshaw: Pour le moment, je sais qui est la cheffe du bureau.

M. Kyle Seeback: Dix-huit mois plus tard, après le lancement de la stratégie, une personne a été embauchée. C'est un taux impressionnant.

Regardons autre chose ici.

La Porte commerciale canadienne en Asie du Sud-Est a nécessité 24,1 millions de dollars sur cinq ans. Où en est-on de ce côté? Combien de personnes ont été embauchées? Combien d'argent a été dépensé, et quelles seront les dépenses au cours des 3,5 prochaines années? Cela fait un an et demi.

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, je peux dire qu'on est en train de définir à quoi ressemblera la porte commerciale et à quoi elle va servir en dehors du Service des délégués commerciaux, car nous ne voulons évidemment pas reproduire des services qui existent déjà. Nous discutons avec les gens qui souhaitent entrer sur le marché pour savoir ce qui les aidera et ce qui leur sera le plus utile pour s'installer là-bas. Encore une fois, c'est la responsabilité de ceux qui œuvrent pour atteindre cet objectif.

M. Kyle Seeback: Il me semble que, 18 mois après le début de la stratégie pour l'Indo-Pacifique et de la Porte commerciale canadienne en Asie du Sud-Est, nous parlons simplement de faire certaines choses. Cette évaluation est-elle exacte? Rien n'a été mis en place. Personne n'a été embauché. Aucune somme n'a été dépensée.

Mme Sara Wilshaw: Je crois que c'est encore à l'étape de l'évaluation.

M. Kyle Seeback: Merci beaucoup.

Il y a l'élargissement des liens en matière de ressources naturelles avec la région indo-pacifique, pour 13,5 millions de dollars sur cinq ans. A-t-on une idée de la situation 18 mois après le lancement de la stratégie?

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, c'est RNCan qui dirige cela. Je ne peux pas vraiment en parler.

M. Kyle Seeback: À quel stade en est le bureau pour l'agriculture? M. Sidhu en a parlé. Vous avez dit qu'une personne avait été nommée. Est-ce de cela dont nous avons parlé auparavant? Était-ce la même enveloppe budgétaire?

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, je ne suis pas très au courant du processus d'AAC ni si les responsables avaient accès à différentes enveloppes. Je sais que la cheffe de ce bureau est en place. Je ne connais pas la situation du reste de son bureau et je ne sais pas si d'autres personnes s'y trouvent ou non. C'est AAC qui en est chargé.

M. Kyle Seeback: L'un des partenaires clés dans la région indo-pacifique est le Japon. Je crois comprendre que vous avez passé un certain temps au Japon. Diriez-vous que le gaz naturel liquéfié, ou GNL, est quelque chose que le Japon demande au Canada?

Mme Sara Wilshaw: Je pense qu'il est très clair qu'il est intéressé à avoir accès au GNL.

M. Kyle Seeback: Il s'agit de GNL provenant spécifiquement du Canada. Il a demandé du GNL au Canada. Est-ce exact?

Mme Sara Wilshaw: Les Japonais ont investi dans le GNL au Canada.

M. Kyle Seeback: Quelle est la position actuelle du gouvernement? Savez-vous si le gouvernement envisage ou non d'exporter du GNL vers le Japon?

Mme Sara Wilshaw: Je ne suis pas en mesure de le préciser.

La présidente: Il vous reste 24 secondes, monsieur Seeback.

M. Kyle Seeback: D'accord. Merci beaucoup.

Je n'ai plus de questions. Merci, madame la présidente.

La présidente: Monsieur Arya, vous avez la parole pendant cinq minutes, s'il vous plaît.

• (1710)

M. Chandra Arya: Merci, madame la présidente.

Bienvenue au Comité, madame Wilshaw.

Quand je voyage à l'étranger, je me rends aux ambassades et hauts-commissariats canadiens; je me fais toujours un devoir de rencontrer les délégués commerciaux. Selon moi, ils occupent le poste le plus important de toutes les missions canadiennes.

Notre commerce avec les États-Unis est vraiment important, mais il est très difficile de trouver de l'information sur le Service des délégués commerciaux à l'extérieur du marché nord-américain. C'est très difficile pour moi de qualifier le travail qu'il fait à l'extérieur de l'Amérique du Nord. C'est très difficile d'accéder à cette information.

J'aimerais seulement préciser une chose rapidement avant d'entrer dans le sujet. Vous avez mentionné qu'une personne a été nommée au bureau de la stratégie pour l'Indo-Pacifique qui a été créé, mais, dans les faits, vous ne savez pas combien de personnes y travaillent. Vous ne le savez pas avec certitude, donc il est possible que d'autres personnes aient aussi été embauchées, sans que vous en ayez connaissance.

Mme Sara Wilshaw: C'est exact. C'est Agriculture Canada qui s'occupe de cela.

M. Chandra Arya: Ensuite, avez-vous participé au rapport d'étape sur les chaînes d'approvisionnement Canada-États-Unis?

Mme Sara Wilshaw: Non, monsieur. Cela ne fait pas partie de mes...

M. Chandra Arya: D'accord. J'avais des questions à ce sujet, étant donné que nous parlons de la chaîne d'approvisionnement.

Savez-vous s'il y a eu des rapports sur les points jugés primordiaux ou essentiels pour la chaîne d'approvisionnement, advenant le cas où nous serions une fois de plus aux prises avec une pandémie?

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, je pense que cela relèverait de Services publics et Approvisionnement Canada et aussi d'ISDE. Ce sont eux qui s'occupent des éléments critiques... et des vulnérabilités de notre chaîne d'approvisionnement.

M. Chandra Arya: Merci.

Pour en revenir au Service des délégués commerciaux, vous avez mentionné — et je suis content de le savoir — que les TIC forment votre clientèle ou votre domaine le plus important, mais, à l'extérieur de l'Amérique du Nord, qui sont vos trois clients les plus importants?

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, par région, les meilleurs résultats du Service des délégués commerciaux sont en fait... La région Indo-Pacifique est la région où le Service des délégués commerciaux fournit les meilleurs résultats aux clients canadiens. Ensuite, ce sont les États-Unis et le Mexique, puis l'Europe.

M. Chandra Arya: Je voulais savoir quel pourcentage d'entreprises canadiennes... Quels sont les principaux secteurs au Canada qui envisagent d'exporter à l'extérieur de l'Amérique du Nord?

Mme Sara Wilshaw: Ah, je vois. Excusez-moi. Je n'avais pas compris la question, madame la présidente.

En fait, il s'agit des mêmes secteurs. Selon nous, ce sont les secteurs clés, même si, comme l'a dit Mme Lavery, si je ne me trompe pas, cela dépend un peu du marché. Ce serait difficile de toucher à tout en même temps.

M. Chandra Arya: Quoi qu'il en soit, on exporte si peu à l'extérieur de l'Amérique du Nord que, même si nous divisons...

Pour en revenir, encore une fois, à l'extérieur de l'Amérique du Nord, je sais que les produits agricoles et les produits agroalimentaires canadiens sont les produits vedettes qui font en sorte que le Canada se retrouve au cinquième rang des exportateurs dans le monde. Chaque fois que nous signons un quelconque accord commercial — et nous en avons signé beaucoup — je remarque, en tant

que membre du comité du commerce international, que ce secteur est très dynamique lorsqu'il s'agit d'étendre ses marchés, ses exportations. Je n'ai pas vu cela dans d'autres secteurs importants du Canada. Prenez le secteur de l'acier et de l'aluminium, par exemple. Plus de 90 % de ses exportations visent l'Amérique du Nord, et le reste, le marché national canadien.

Que pouvons-nous faire pour motiver les secteurs, comme celui de l'acier et de l'aluminium, à s'attaquer aux nouveaux marchés lorsque nous signons des accords de libre-échange?

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, je crois que c'est une très bonne question et qu'il est important d'essayer de motiver les gens à viser plus loin que l'Amérique du Nord. Évidemment, c'est le marché que visent d'abord bon nombre de nos clients, parce que c'est un marché que l'on comprend bien, un marché important et en santé, qui offre de nombreux débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes.

Nous tentons d'encourager les gens à viser non seulement les États-Unis, mais d'autres pays. Évidemment, les États-Unis sont un marché important. Nous faisons des efforts. Nous offrons différents services qui aident à minimiser les risques connexes. Comme je l'ai mentionné, CanExport aussi peut aider au chapitre du cofinancement et du financement de contrepartie aux gens qui veulent explorer de nouveaux marchés. Comme je l'ai mentionné lorsque j'ai parlé des accords de libre-échange, nous tentons aussi d'informer les clients pour les aider à tirer profit des accords de libre-échange et à en comprendre les avantages. Nous avons travaillé pour négocier tous ces accords, et nous aimerions vraiment que nos clients en profitent. Nous aimerions une forte utilisation de ces accords.

Je pense que c'est surtout une question d'éducation. Nous travaillons avec de nombreux partenaires, partout au pays — les provinces et les territoires, nos partenaires au sein du gouvernement fédéral, nos partenaires municipaux et nos sociétés d'État — pour concevoir des webinaires et toutes sortes d'occasions de formation pour aider les gens à apprendre à se servir des accords de libre-échange et comprendre les occasions qui s'offrent à eux, partout dans le monde. Nous essayons aussi de les encourager à aller le plus loin possible.

C'est ce que nous faisons pour inciter les gens à explorer de nouveaux marchés et de leur montrer qu'ils peuvent très bien viser plus loin que les États-Unis. Ces exemples ne sont pas exhaustifs; il y a aussi les missions commerciales.

• (1715)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Savard-Tremblay, pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, madame la présidente.

Si vous le voulez bien, j'aimerais parler de l'automne 2018. L'énoncé économique du gouvernement annonçait la Stratégie de diversification des exportations. L'objectif était une hausse de 50 % des exportations du Canada d'ici 2025. Nous sommes présentement en 2024; nous sommes à 11 mois de pouvoir faire le bilan de cette annonce. Dans le cadre de cette stratégie, le gouvernement annonçait un investissement de 1,1 milliard de dollars sur six ans, commençant en 2018-2019, pour faciliter l'accès des entreprises canadiennes aux nouveaux marchés étrangers.

D'abord, les investissements ont-ils été faits?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Oui, je suis heureuse de pouvoir dire, madame la présidente, que l'on nous a confié le lancement d'une stratégie complète de diversification des exportations en 2018. Nous l'avons mise en œuvre et nous avons tout l'effectif nécessaire. Nous avons aussi reçu d'autres ressources pour appuyer les entreprises canadiennes partout dans le monde par différents mécanismes.

Mes collègues et moi sommes très heureux de pouvoir dire que nous sommes en voie d'atteindre l'objectif d'augmenter de 50 % le commerce avec les marchés autres que les États-Unis. L'année dernière, le commerce de biens et services a atteint un sommet record de 1,9 billion de dollars, et c'est ce qui était prévu.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous confirmez donc que l'investissement de 1,1 milliard de dollars réparti sur six ans est chose faite. Vous confirmez également que les exportations vont augmenter de 50 % d'ici la fin de l'année en cours. Est-ce bien cela?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: J'aimerais seulement préciser que je pense que c'est d'ici 2025, oui.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Oui, c'est exact. Comme nous sommes en 2024, ce sera d'ici la fin de cette année.

Confirmez-vous l'information concernant aussi bien l'investissement que l'augmentation des exportations?

[Traduction]

Mme Sara Wilshaw: Oui, monsieur, je crois que l'on en est là.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 30 secondes. Avez-vous terminé? D'accord.

Nous allons poursuivre avec M. Cannings; vous avez deux minutes et demie.

M. Richard Cannings: J'aimerais m'adresser à Mme Lavery pour parler d'EDC et du soutien aux entreprises. Pour moi, EDC est une organisation qui soutient massivement les grandes entreprises — les oléoducs, etc. À partir de quel seuil considérez-vous que c'est une grande entreprise?

Comme je l'ai dit plus tôt, la plupart des entreprises de ma circonscription qui exportent des produits aux États-Unis sont principalement de petites entreprises. Par exemple, une de ces entreprises est la plus grande entreprise de recyclage de piles plomb-acide dans l'Ouest de l'Amérique du Nord. Elle veut prendre de l'expansion parce que ses concurrents aux États-Unis ont rencontré des problèmes. Pour y arriver, elle a besoin d'un peu d'argent. Quel est votre rôle ici et quel est celui de la BDC et à qui cette entreprise devait demander de l'aide pour cela?

Mme Mairead Lavery: Merci de la question. En fait, cette question est très passionnante.

Je pense qu'EDC a été perçue d'une certaine façon pendant un certain nombre d'années, parce que nous parlions toujours d'EDC et des produits qu'il offre. Nous offrons des assurances pour que les

gens qui font de l'exportation puissent être payés. Nous offrons aussi du financement et du capital pour aider réellement les entreprises.

Cependant, nous avons réellement pris de l'expansion au cours des cinq dernières années, et les produits les plus utilisés par 80 % de nos clients des petites entreprises — parce que 80 % de nos clients sont des petites et moyennes entreprises — sont notamment nos produits de connaissance. Comment font-ils pour accéder aux marchés? Nous travaillons en collaboration très étroite avec le Service des délégués commerciaux pour leur offrir des outils, une orientation et des conseils sur la façon d'exporter leurs produits.

Le mandat de la BDC est différent parce que c'est la banque des entrepreneurs; nous nous concentrons uniquement sur les exportateurs. Cependant, nous avons modifié toute notre organisation pour que notre structure reflète les petites entreprises, les moyennes entreprises et les grandes entreprises. Ainsi, toute l'équipe d'EDC peut se concentrer sur les besoins, puisque ceux des petites entreprises sont très différents de ceux des moyennes entreprises et de ceux des grandes entreprises.

Les petites entreprises nous demandent souvent nos produits de garanties auprès de leur banque locale, des garanties sur le fonds de roulement de leurs exportations, ainsi que nos produits d'assurance-crédit, parce que cela leur fournit un fonds de roulement; les très grandes entreprises, elles, ont besoin d'une autre solution financière.

Nous avons vraiment tout fait pour comprendre les besoins. Nous effectuons beaucoup de sondages. Nous faisons beaucoup de sondages sur le taux de recommandation et faisons des suivis auprès des entreprises pour nous assurer que nous répondons réellement à leurs besoins.

Je pense que les petites et très petites entreprises ont surtout besoin d'aide, en fait, pour bâtir leurs capacités. Il arrive souvent, aussi, que les questions que nous leur posons suffisent à les aider à comprendre ce qu'ils auront besoin de faire lorsqu'ils commenceront à exporter. Nous cherchons réellement à répondre à leurs besoins en les séparant en segments.

• (1720)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Baldinelli, vous avez cinq minutes; c'est à vous.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins d'être présents cet après-midi.

J'aimerais seulement revenir sur certaines choses que mon collègue a dites au sujet de la stratégie Indo-Pacifique. Dans le cadre de cette stratégie, on s'était aussi engagé à faire des missions commerciales à l'étranger. On devait y consacrer environ 100 millions de dollars sur cinq ans.

Comme cela fait deux ans déjà, madame Wilshaw, pouvez-vous faire le point à ce sujet?

Mme Sara Wilshaw: Oui, madame la présidente, avec plaisir.

Les missions commerciales d'Équipe Canada vont bon train. Nous effectuons des missions commerciales régulièrement. Nous en avons fait deux l'année dernière à l'extérieur de la région Indo-Pacifique — nous sommes allés au Chili et au Royaume-Uni —, mais, en ce qui concerne la région Indo-Pacifique...

M. Tony Baldinelli: Je vous arrête ici. C'est mon erreur, et je m'en excuse.

Je pense simplement à l'augmentation de la capacité de la région indo-pacifique, qui représente 100 millions de dollars sur cinq ans. Les missions commerciales, c'est un autre fonds. Je me demandais simplement où nous en sommes de ce côté, après deux ans.

Mme Sara Wilshaw: Vous voulez savoir où nous en sommes en ce qui concerne l'augmentation de la capacité?

M. Tony Baldinelli: Oui, je me demandais ce qu'il en est des nouveaux postes créés afin d'accroître de manière considérable la capacité des missions canadiennes à l'étranger et au pays et dans le but de promouvoir et de défendre les intérêts canadiens dans l'Indo-Pacifique.

Mme Sara Wilshaw: Oui, monsieur, je suis au courant de cet engagement. Le projet est géré par le Secteur géographique, qui est un autre secteur d'Affaires mondiales Canada. Cela dit, je peux dire que certains des postes, tout particulièrement ceux qui ont trait au soutien des technologies propres, sont en train d'être créés. Il y a un processus à suivre pour créer ces postes, les faire approuver, les mettre en place, puis engager du personnel; nous sommes donc dans le processus d'embauche de personnes pour ces postes et nous sommes en train de les mettre en place.

M. Tony Baldinelli: Pouvez-vous nous dire, par exemple, le nombre d'employés et combien d'argent a été dépensé jusqu'à présent, depuis deux ans?

Mme Sara Wilshaw: Non, je ne peux pas. Nous pourrions vous donner cette information plus tard.

M. Tony Baldinelli: Si vous pouviez nous donner cette information, ce serait formidable.

Je vais simplement poursuivre avec certains services qui sont fournis par les bureaux des délégués commerciaux. Prenons, par exemple, le programme CanExport Innovation, qui aide les petites et moyennes entreprises, les établissements d'enseignement et les centres de recherche non gouvernementaux au Canada à commercialiser leurs technologies. Il est question de programmes qui aident à poursuivre les projets collectifs de recherche et développement avec des partenaires étrangers, par exemple.

Y a-t-il des règles sur la protection de la propriété intellectuelle qui a été assurée grâce à du financement fourni par le gouvernement fédéral à cette fin?

Mme Sara Wilshaw: Madame la présidente, en effet, une décision budgétaire séparée a été prise selon laquelle des fonds supplémentaires seraient alloués à CanExport tout particulièrement pour assurer la protection de la propriété intellectuelle au sein des marchés internationaux. L'équipe en a fait la promotion. Nous faisons la promotion de nos services pour que plus d'entreprises aient accès à ce financement, pour les aider à mieux connaître les risques et nous assurer qu'elles utilisent tout le soutien et tous les services du gouvernement afin de protéger leur propriété intellectuelle.

En plus de cela, si je puis me permettre, madame la présidente, nous avons affecté du personnel qui offre des conseils sur les risques en matière de propriété intellectuelle dans certains marchés clés à risque élevé.

• (1725)

M. Tony Baldinelli: C'est excellent.

Et cette même règle s'appliquerait également au Programme canadien de l'innovation à l'international?

Mme Sara Wilshaw: Le Programme canadien de l'innovation à l'international est conçu pour soutenir la co-innovation entre pays partenaires. Nous avons conclu des ententes en matière d'innovation, de science et de technologie avec, je crois, 15 partenaires. Chacun d'eux arrive avec une certaine somme d'argent, et nous soutenons la recherche et le développement aux fins de la co-innovation et de la commercialisation de nouvelles technologies. Ce financement vise à soutenir ce genre d'activités.

M. Tony Baldinelli: J'aimerais poser une petite question, puisque je vis moi-même dans une communauté frontalière, ma communauté d'origine. M. Cannings a parlé de la notion... Je crois qu'un de mes collègues en a parlé plus tôt également, et vous en avez fait mention. Il s'agit de toute la question de l'éducation des petites et moyennes entreprises afin de leur faire connaître vos services et qu'elles sachent qu'elles peuvent demander à les utiliser.

Je crois que c'est l'un des plus grands inconvénients. Elles ne savent simplement pas que le gouvernement dispose de ressources pour les aider. Pourriez-vous simplement donner quelques exemples de ce que vous faites pour diffuser votre information dans les collectivités?

Mme Sara Wilshaw: Je répondrais bien avec plaisir, mais peut-être que votre question s'adresse à Mme Lavery?

M. Tony Baldinelli: Je vais commencer par EDC.

Mme Mairead Lavery: Merci.

L'un des plus grands forums est le webinaire et, bien entendu, le site Web, parce que tout le monde veut du contenu numérique et veut avoir accès aux ressources sept jours sur sept, 24 heures sur 24. Notre structure nous permet de rendre ces ressources accessibles aux gens lorsqu'ils en ont besoin. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons tenu un webinaire avec plus de 2 000 personnes sur la manière de se lancer dans l'exportation. Pour la toute première fois, nous en avons fait la copromotion avec le Service des délégués commerciaux, à l'occasion d'un certain nombre de missions commerciales de l'Équipe Canada, et cela a eu une portée énorme.

Je vois que la présidente me fait signe.

La présidente: Eh bien, je tente simplement de terminer la série de questions.

M. Sheehan dispose des cinq dernières minutes.

Merci.

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

Merci énormément de vos exposés et du travail que vous faites dans ce dossier très important.

Je suis coprésident du Groupe interparlementaire Canada-Japon. J'ai eu l'occasion de parler avec certains parlementaires japonais. Ils étaient ici, à Ottawa, en août. Il y avait entre autres parmi eux l'ambassadeur. Ils sont très enthousiastes au sujet de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique. Vraiment. D'autres pays aussi sont très enthousiastes. Il y a tellement de possibilités.

Dans le cadre de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, il existe un processus visant à promouvoir la paix et la sécurité dans la région. Plus particulièrement, des exercices conjoints sont menés avec l'armée. Il y a la Russie. Le Japon et le Canada ont imposé des sanctions à la Russie, qui mène actuellement des exercices dans ce qu'elle appelle les Territoires du Nord. Il y a la Chine, dans la mer de Chine méridionale et dans la mer de Chine orientale. Il y a de nombreux défis, mais nous devons veiller à la sécurité.

Ce faisant, le Japon a également pris conscience des possibilités qu'offre la collaboration entre le Canada et le Japon. Ce n'est que l'océan Pacifique. La zone est parfaitement libre. Ce pays veut vraiment en faire plus, et maintenant. Il s'agit de l'investisseur direct le plus important d'Asie. Vous savez que, à l'heure actuelle, Honda envisage encore une fois la construction d'une usine de batteries de véhicules électriques, probablement en Ontario. Qui sait?

J'aimerais que vous nous parliez des possibilités qui s'offrent dans la région, en particulier pour les entreprises d'ici. Je vous affirme que c'est bien connu, là-bas. Que faisons-nous pour promouvoir la Stratégie pour l'Indo-Pacifique auprès de nos entreprises et collaborateurs du Canada afin de tirer parti des possibilités qui s'offrent là-bas?

Mme Sara Wilshaw: Merci de poser une question à ce sujet.

Le Japon occupe une place très spéciale dans mon cœur. C'est là que j'ai eu ma première affectation, et j'en garde de très bons souvenirs. Je constate qu'il y a eu beaucoup de changements, en fait, dans la manière dont la relation a évolué au fil des ans, ce qui est plutôt encourageant.

Pour ce qui est de la manière de présenter ces possibilités aux Canadiens, je crois que Mme Lavery a parlé des webinaires. Nous tenons des webinaires sur ces pays en particulier. Nous tenons des webinaires au sujet de secteurs précis de ces pays. Nous tentons de diffuser l'information au plus grand nombre possible. Diriger une mission commerciale est une bonne façon pour les gens d'expérimenter et d'explorer ces régions.

Les missions commerciales ne sont pas les seuls événements que nous organisons. Je ne vais pas donner le nombre exact, mais nous avons plusieurs centaines de délégués commerciaux dans la région indo-pacifique. Ils sont disséminés dans toute la région. Chaque jour, ils vont parler à des entreprises locales pour comprendre leurs besoins et intérêts. Ils rapportent ces informations à nos bureaux partout au Canada. Ils se servent de cette information, dans nos bases de données, pour trouver des Canadiens qui pourraient saisir ces possibilités. Nous pouvons les appeler et leur parler. Nous leur expliquons en quoi consiste la possibilité. Nous les aidons à comprendre comment nous pouvons en atténuer les risques grâce à des partenariats et à d'autres mesures de soutien, et en les dirigeant vers les bonnes personnes et en rassemblant toutes les pièces pour eux. Nous essayons de le faire autant que possible.

Pour en revenir à la dernière question, sur la manière dont nous communiquons avec les très petites entreprises — 93 % de nos

clients sont de petites et moyennes entreprises —, nous utilisons aussi, de manière très générale, l'optimisation pour les moteurs de recherche et d'autres outils de ce genre. Lorsque vous tapez « Canada » et « exportation », vous tombez sur le Service des délégués commerciaux et sur EDC. Ils se trouvent en haut de la liste des résultats de recherche. Nous essayons de faire en sorte, autant que possible, qu'il soit facile de nous trouver.

Nous reconnaissons que nous devons continuer à nous rendre dans les régions. C'est pourquoi nous avons des bureaux partout dans le pays, pour y arriver. Ils maintiennent des liens avec nos partenaires et travaillent avec eux dans les provinces, les territoires et les municipalités afin qu'il soit facile de nous trouver.

• (1730)

Mme Mairead Lavery: J'aimerais ajouter quelque chose à ce sujet.

Une fois que les entreprises du Japon savent ce qui se passe au Canada et qu'elles sont prêtes à investir au Canada, nous devons aller plus loin. Nous devons aider les entreprises canadiennes à accéder à leurs chaînes d'approvisionnement. Nous devons intéresser davantage d'entreprises japonaises aux capacités canadiennes. Il s'agit d'une activité de jumelage très importante que mènent à la fois le Service des délégués commerciaux et EDC. Aller là-bas pour comprendre les besoins des entreprises japonaises et la manière dont les entreprises canadiennes peuvent les soutenir, c'est une stratégie beaucoup plus dynamique que de simplement attendre qu'elles viennent à nous. Nous devons y aller.

À EDC, nous avons quelques programmes. Il y a un programme axé sur les leaders du marché, où nous tentons d'établir des liens avec certaines des plus grandes entreprises de ces marchés pour ensuite leur présenter des entreprises canadiennes. Nous devons également travailler avec les entreprises japonaises — vous avez choisi le Japon — présentes au Canada. Comment pouvons-nous leur faire connaître la chaîne d'approvisionnement canadienne de sorte que, à l'échelle mondiale, elles commencent alors à parler des talents et des ressources du Canada?

Il n'y a pas de solution miracle. Nous devons examiner la question sous tous ses angles. Nous devons nous assurer que tout le monde sait ce que les entreprises canadiennes peuvent faire.

La présidente: Merci.

Merci beaucoup à nos témoins, et veuillez excuser notre retard. Merci des informations précieuses que vous nous avez données aujourd'hui.

Une fois de plus, toutes nos excuses au deuxième groupe de témoins, mais nous espérons vous revoir, dès que nous en aurons l'occasion.

Merci encore à tous.

La séance est levée.

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>