



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 030

Le mardi 14 avril 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 14 avril 2026

• (1110)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 30^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée le jeudi 12 février 2026, le Comité poursuit son étude des relations commerciales entre le Canada et l'Afrique du Nord et de l'Ouest.

Allez-y, monsieur Mantle.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Madame la présidente, serait-ce possible de discuter rapidement d'une motion que j'ai présentée oralement avant les deux semaines passées en circonscription? Je crois que le Comité y est favorable.

La présidente: Pourriez-vous la lire, s'il vous plaît?

Jacob Mantle: Voici la motion que j'ai présentée aux membres du Comité.

Que le Comité permanent du commerce international:

1. réaffirme son soutien indéfectible à la souveraineté, à l'indépendance et à l'intégrité territoriale de l'Ukraine;
2. reconnaisse l'aide du gouvernement du Canada à l'Ukraine et manifeste son soutien;
3. demande au ministre des Finances de prolonger immédiatement et inconditionnellement la période pour laquelle la remise est accordée en vertu du Décret de remise visant des marchandises de l'Ukraine ou de tout autre instrument, en l'appliquant aux marchandises importées pendant la période commençant le 9 juin 2022 et se terminant le 9 juin 2031 plutôt qu'aux marchandises importées pendant la période commençant le 9 juin 2022 et se terminant le 9 juin 2026;
4. demande au ministre des Finances de répondre par écrit à la demande du Comité dans un délai de 15 jours;
5. charge la présidente d'en faire immédiatement rapport à la Chambre.

Cette motion a pour but de prolonger jusqu'en 2031 le décret de remise visant des marchandises de l'Ukraine. Les entreprises ont fait valoir d'une seule voix qu'une prolongation d'un an n'était pas très pratique. Nous demandons simplement au ministre des Finances d'envisager de prolonger le décret au-delà de 2026 pour favoriser l'accès de l'Ukraine au marché canadien en temps de guerre.

Merci.

La présidente: Est-ce que les membres du Comité souhaitent s'exprimer sur cette motion?

Personne ne lève la main, et je crois savoir que tous les membres y sont favorables.

Veuillez lever la main si vous êtes favorable à cette motion.

(La motion est adoptée.)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Mantle.

Mes excuses aux témoins pour ces quelques minutes d'attente.

Nous accueillons aujourd'hui la sénatrice Amina Gerba et M. Sylvain Tétreault, apporteur d'affaires international et facilitateur principal pour le marché africain, chez Blackburn Tétreault & Associés. Voilà un titre qu'on n'entend pas souvent.

Je souhaite la bienvenue à nos deux témoins.

Vous disposez chacun de cinq minutes pour votre déclaration liminaire.

Sénatrice Gerba, vous avez la parole.

[Français]

L'hon. Amina Gerba (sénatrice, Québec (Rigaud), GPS): Merci, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me recevoir aujourd'hui.

L'objet de vos travaux m'intéresse au plus haut point. J'y ai consacré 25 ans de ma vie professionnelle, plus précisément sur le développement des marchés et du commerce international, notamment sur les échanges entre l'Afrique et le Canada.

Dans le contexte de l'indispensable diversification de nos marchés, des échanges avec les pays du continent s'imposent, comme l'ont récemment documenté la Stratégie du Canada pour l'Afrique, lancée en mars 2025, et le rapport sénatorial intitulé « Canada-Afrique : Saisir une opportunité stratégique », déposé en février 2026.

Dans cet esprit, je souhaite formuler immédiatement six recommandations en lien avec les objectifs de votre étude.

Premièrement, le Canada doit faire de l'Afrique une priorité explicite de sa stratégie de diversification commerciale, le dire officiellement et déterminer les pays prioritaires et les domaines où les entreprises peuvent être compétitives sur le marché africain, notamment l'agroalimentaire, les énergies propres, les infrastructures, la formation, la santé, les services financiers, les minéraux critiques et le numérique.

Deuxièmement, il est essentiel de renforcer nos outils financiers. Les capacités de FinDev Canada doivent être augmentées, et celles réservées à l'Afrique doivent être clairement déterminées. Les mécanismes d'évaluation du risque chez Exportation et développement Canada doivent être revus en tenant compte des réalités africaines. Le Canada doit créer un instrument tel qu'un fonds d'investissement dédié à la diaspora africaine, afin de compléter son capital et son expertise.

Troisièmement, comme il le fait pour d'autres régions du monde, le gouvernement du Canada doit organiser des missions commerciales de haut niveau, coordonnées avec le Service des délégués commerciaux, pour renforcer le travail sur le terrain et envoyer un signal politique clair à nos partenaires africains.

Quatrièmement, en appui aux priorités africaines arrêtées dans l'Agenda 2063, le gouvernement canadien doit entreprendre urgemment les travaux préliminaires indispensables à d'éventuels contrats et accords commerciaux avec des pays ou des communautés économiques régionales du continent.

Cinquièmement, le Canada peut jouer un rôle stratégique dans le développement des chaînes de valeur régionales en Afrique en favorisant la coproduction et la transformation locale.

Sixièmement, l'appartenance du Canada à la francophonie et au Commonwealth peut être un atout à privilégier dans le développement de nos relations économiques avec l'Afrique. On entend de nombreuses déclarations à ce sujet. Je crois que le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement pourrait réaliser une analyse approfondie des occasions que cette appartenance offre sur le terrain africain.

L'étude devrait également s'attaquer à la question des processus de délivrance des visas, dont la prévisibilité demeure problématique. À cet égard, la mise en place d'un visa francophone pourrait constituer une avancée pragmatique et immédiate.

Je vous remercie, mesdames et messieurs. Je serai heureuse de répondre à vos questions.

• (1115)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, madame la sénatrice.

Monsieur Tétreault, vous avez la parole pour cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

Sylvain Tétreault (porteur d'affaires international et facilitateur principal, Marché africain, BLACKBURN TETREULT & ASSOCIÉS): Merci beaucoup, madame la présidente.

Membres du Comité, veuillez pardonner ma petite nervosité; ce n'est pas une tribune à laquelle je suis habitué. Toutefois, je suis très fier d'être ici ce matin. S'il y a quelqu'un qui connaît bien l'Afrique et l'Afrique des affaires, c'est moi.

Personnellement, je porte deux chapeaux professionnels: je suis enseignant à l'université de l'École de technologie supérieure depuis presque 31 ans, et je suis également consultant. J'ai mon entreprise de service-conseil dans le domaine de la gestion et de la supervision de personnel.

Le Québec et le Canada n'étaient pas assez grands pour moi; j'avais une vision internationale. Ce qui m'a lancé à l'international,

c'est la série de livres que j'ai écrits avec ma conjointe, adaptée au monde francophone européen. En effet, il y a deux francophonies dans le monde: la francophonie québécoise et la francophonie européenne, qui est un peu plus anglicisée. Ici, la série de livres s'intitule *Gérez mieux, stressiez moins*, alors qu'en Europe, elle s'intitule *Managez mieux, stressiez moins*. C'est une petite adaptation.

J'ai essayé de faire des affaires en Europe, mais ça n'a pas été un succès, car la bureaucratie et la réglementation étaient trop lourdes. Par la force des choses, j'ai connu des partenaires africains. Sur le coup, je suis tombé amoureux de l'Afrique et des Africains. J'avais en tête l'image de l'Afrique qu'on m'avait apprise quand j'étais tout jeune. À l'école, quand nous étions petits, l'Afrique était vue comme le tiers-monde. Or j'ai rapidement découvert un continent extraordinaire.

Depuis une dizaine d'années, j'ai développé un troisième rôle professionnel: le rôle d'apporteur d'affaires. Comme l'a si bien dit la présidente, je suis un facilitateur général. Je suis un peu le Tinder du monde des affaires. Je mets en relation des gens d'affaires, des acheteurs et des vendeurs. J'ai cette passion depuis 10 ans, et j'ai découvert que l'Afrique est la terre d'avenir pour la planète. Il y a tout en Afrique, il y a des gens et des matières premières, et tout est à faire. Je compare l'Afrique au Québec et au Canada des années 1950.

Nous avons une grande similitude: au Québec — je connais beaucoup plus le Québec — nous avons été des porteurs d'eau jusqu'en 1960. En 1960, il y a eu la Révolution tranquille: nous avons pris en main notre économie et nous en avons fait ce qu'elle est maintenant. J'y vois un parallèle bien important avec l'Afrique. Depuis une dizaine d'années, l'Afrique est attaquée par les trois grandes puissances, soit la Chine, la Russie et les États-Unis, parce qu'elle a décidé de mettre à la porte tout ce qui était européen, entre autres la France. Comme on dit, les Africains ont peut-être échangé quatre trente sous pour une piastre, mais peu importe. J'ai essayé de mettre en relation des gens d'affaires canadiens et des gens d'affaires africains, et je me suis aperçu que les trois grandes puissances avaient le terrain. Là, je me suis dit que, en affaires, il faut être imaginatif et trouver le bon angle d'attaque. Tout est à faire en Afrique. Ce dont je me suis aperçu, c'est que les Africains adorent les Canadiens et les Québécois. Les Africains ne nous voient ni comme des Européens ni comme des Américains. Ils nous voient d'une façon très distincte, et ils nous voient comme travaillant en collaboration avec eux.

Au fil des ans, j'ai essayé de mettre des gens en relation, mais j'ai fait face à des contraintes, à des irritants et à la force de la Chine. La Chine est très présente en Afrique. Elle applique un colonialisme économique assez particulier, à propos duquel je pourrai un jour écrire un livre. On ne peut donc pas faire concurrence. Le Canada a ses forces et ses faiblesses. J'ai développé un modèle d'affaires, que vous avez probablement en main. Il résume le plan d'affaires Canada-Afrique 2023-2024. Je me suis donné deux ans pour l'implanter.

• (1120)

Ça se résume en une maxime: « Nous ne vendons pas de poissons, nous formons plutôt de bons maîtres pêcheurs. » C'est assez unique dans le commerce international, parce que, dans le commerce international, on vend du poisson, on vend nos produits, on va chercher les matières premières en Afrique, puis on les développe. C'est ce que fait la Chine. La Chine va chercher le bois, vide les mines et fait le développement dans son pays.

Moi, j'ai dit qu'on allait développer ce modèle-là, un modèle de partenariat.

Vous avez le résumé du modèle d'affaires. Ce modèle a réussi parce qu'une entreprise québécoise a vendu son expertise en préfabrication de structures de bois pour habitation. C'est unique parce que, en Afrique, les habitations sont en ciment. Quand on est arrivé avec le modèle d'habitations en bois, c'était nouveau. L'Afrique a tout: elle a la main-d'œuvre et le bois. On a réussi à vendre une licence. Le modèle d'affaires, ce n'est pas de vendre des produits et des services. Ça, ça peut être fait en parallèle. Au Québec et au Canada, nous avons une expertise exceptionnelle.

Je me suis promené partout dans le monde, et je peux dire que le Canada a tout à offrir. L'habitation, c'est le projet de l'avenir. Je vais donner un exemple. Dans certaines villes, il y a des projets de 20 000 logements. Ici, on a 200 logements à construire et c'est exceptionnel.

• (1125)

Sylvain Tétreault: Pour terminer, j'ai des recommandations à proposer. Le plan d'affaires fait face à trois grands irritants en soi, et c'est le gouvernement qui peut régler ce problème.

Le premier irritant, c'est les visas. Le processus administratif auquel sont soumis les gens d'affaires africains qui veulent venir ici quelques jours est inacceptable. Il y a toute une lourdeur administrative pour obtenir un simple petit visa d'un séjour de quelques jours. On ne peut pas faire des affaires si on ne peut pas inviter ses partenaires. C'est la première grande contrainte.

La deuxième contrainte, c'est les programmes gouvernementaux. En plus de leur grande lourdeur, ils sont déconnectés de la réalité. Je vais vous donner un exemple: il faut avoir préparé un projet trois mois à l'avance pour avoir le financement nécessaire pour se déplacer en Afrique. Par contre, un séjour en Afrique, ça se décide quelques journées d'avance. Moi, j'ai fait six séjours en Afrique. Même après cinq séjours, je n'avais fixé aucun rendez-vous la première journée. Voyez-vous le problème?

Je vais parler de la troisième contrainte. Il faut absolument que les différents ministères canadiens travaillent ensemble, par exemple le ministère de l'Immigration, des Réfugiés et de la Citoyenneté et le ministère du Commerce international. Présentement, ils travaillent isolément.

Madame la sénatrice l'a dit: on peut faire plein de choses, mais on fait face à des contraintes. Si on n'élimine pas rapidement ces contraintes, on ne pourra pas faire des affaires et on va passer à côté d'une occasion.

[Traduction]

La présidente: Les députés ont bien des questions à vous poser. Vous aurez donc de nouveau l'occasion de mettre l'accent sur des éléments importants. Nous vous remercions pour votre déclaration liminaire.

Monsieur Groleau, vous avez la parole pour six minutes. Je vais devoir vous limiter à six minutes précises parce que nous sommes contraints par le temps.

[Français]

Jason Groleau (Beauce, PCC): Bonjour, madame la présidente.

Bonjour, chers collègues et chers invités.

Monsieur Tétreault, j'adore votre intensité.

Madame la sénatrice, quelles sont les occasions en Afrique? Nous voulons développer les affaires. Nous sommes prêts à le faire, et nous cherchons des partenaires.

Selon vous, sur quelles priorités le Canada devrait-il se pencher en ce qui a trait à l'Afrique?

La sénatrice Amina Gerba: Merci de la question.

Les priorités du Canada, en fait, c'est vraiment de mettre l'Afrique en priorité. Qu'est-ce que ça veut dire? Ça veut dire qu'il faut commencer par avouer que l'Afrique est une priorité et que l'Afrique est un marché. Maintenant, quand le Canada entre en Afrique, il faut se dire qu'il a des avantages. Le Canada a l'avantage d'être un pays bilingue qui a un accès énorme à tous les marchés africains en raison de ses deux langues. Une autre priorité est d'y aller par secteur. Le Canada a des secteurs où il y a énormément d'expertise, par exemple le secteur agroalimentaire. L'Afrique doit nourrir aujourd'hui 1,5 milliard de personnes. L'Afrique a 60 % des terres arables qui ne sont pas cultivées. Nous avons cette connaissance; nous avons ces technologies; nous avons ces mécanismes de transformation. Nous avons déjà ça ici, au Canada. Dans toutes les provinces, on peut se donner comme objectif de faire des partenariats en Afrique pour nourrir les Africains et pour en bénéficier en retour, car ce n'est pas juste les Africains qui en tireront profit.

J'ai donné l'exemple de l'agroalimentaire, mais le Canada est déjà présent dans les mines. Le Canada est reconnu comme un pays de transformation minière et un pays où les entreprises minières ont une approche de responsabilité sociétale reconnue. C'est un deuxième secteur pour lequel nous sommes déjà présents en Afrique.

Je passe maintenant à l'éducation. Vous allez voir que, dans tous les pays africains, on va dire que les élites ont été formées par les Canadiens. L'éducation et l'apprentissage des métiers sont une priorité indéniable. Pourquoi? C'est parce qu'on ne peut pas dire qu'on veut se développer, qu'on veut faire partie des pays émergents si on n'est pas en mesure de former la jeunesse. En Afrique, l'âge médian de la jeunesse est de 19 ans. On veut la former aux métiers importants. L'Inde et la Chine ont misé sur la formation. Le Canada peut se positionner dans la formation en Afrique, et ce, dans les deux langues. Cependant, je mettrais en évidence le français, parce que l'Afrique représente aujourd'hui 62 % de la Francophonie mondiale, ce qui est immense.

• (1130)

Jason Groleau: Merci beaucoup, madame.

Mes prochaines questions s'adressent à M. Tétreault.

J'adore votre énergie et je suis heureux de vous rencontrer, monsieur Tétreault.

Vous avez parlé de la lourdeur administrative. Trouvez-vous que le gouvernement canadien est efficace?

J'aimerais aussi savoir quelles sont les occasions d'affaires. Vous avez parlé d'énormément de richesses que vous voudriez nous voir prioriser.

Sylvain Tétreault: La lourdeur administrative n'est pas au niveau du gouvernement, mais des structures bureaucratiques. Je vais donner l'exemple d'Exportation et développement Canada et du programme CanExport PME. Ces programmes sont gérés par une structure canadienne. Il faut que les structures se connectent aux réalités d'affaires, qu'elles se connectent aux fédérations de chambres de commerce et aux associations d'employeurs pour que ces programmes simplifient l'aide apportée. C'est ça, la question. Ce n'est pas une question ayant rapport au gouvernement, les orientations sont données. C'est réellement la déconnexion...

Jason Groleau: Dans le fond, il faut mieux communiquer ensemble.

Sylvain Tétreault: Voici ce qui pourrait être fait: ces programmes pourraient être délégués aux fédérations d'employeurs ou aux fédérations de chambres de commerce. Comme ça, ce serait contrôlé par les instances gouvernementales. Ça rendrait les programmes beaucoup plus accessibles et beaucoup plus simples. On en a besoin, de cette aide. Un séjour en Afrique coûte entre 15 000 à 20 000 \$ par individu. Cette aide initiale est donc importante.

À l'inverse, il ne faut pas oublier le programme des visas — j'y tiens. À quatre occasions, j'ai essayé d'organiser des missions d'affaires pour faire venir les Africains ici. Vous ne pouvez pas imaginer ce qu'on demande à des gens d'affaires. On leur demande de montrer leurs comptes en banque et de prouver leur identité. C'est fou. Quand je vais en Afrique, je dois demander l'univisa et, en 15 minutes, j'obtiens un visa pour aller en Afrique. Pourquoi cela nous prend-il 15 minutes, alors que c'est différent pour les Africains? Il faut qu'ils viennent voir nos produits. Il faut qu'ils viennent voir notre expertise.

Quelle était la deuxième question?

Jason Groleau: Les pays bilingues ont des occasions d'affaires avec la Francophonie, dont les pays d'Afrique. Quelles sont les principales?

Veillez répondre rapidement, parce que je n'ai plus de temps de parole.

Sylvain Tétreault: Les occasions sont toutes là. Offrons notre expertise. Vendons notre expertise.

L'entreprise de Thetford Mines vend sa licence. Un conseiller va se déplacer en Afrique et former les Africains pour qu'ils fabriquent leur propre maison dans leur propre usine, mais les occasions sont là en ce qui concerne la nourriture.

Ce matin, j'étais justement en contact avec des gens du Sénégal. Ils recherchent de la viande, du poulet...

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Tétreault. Il y a d'autres députés qui souhaitent intervenir. Vous êtes passionnés, et ils ont beaucoup de questions à vous poser, mais je dois accorder du temps aux autres également.

Madame Lapointe.

[Français]

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je souhaite la bienvenue aux témoins et je les remercie d'avoir accepté notre invitation.

C'est moi qui ai proposé que le Comité fasse cette étude et qui ai proposé la motion concernant la manière dont on peut créer plus de liens d'affaires entre l'Afrique et le Canada en se servant, bien sûr, de la Francophonie.

Je vais commencer par M. Tétreault, à qui je pourrais poser des questions pendant une heure.

Vous dites être souvent allé en Afrique pour essayer de créer des liens d'affaires. Quelle erreur voyez-vous le plus souvent commise par les entreprises canadiennes qui tentent de percer ces marchés?

• (1135)

Sylvain Tétreault: On ne peut pas faire de commerce international sans être accompagné. Qu'on se rende en Chine, aux États-Unis ou ailleurs, il faut être accompagné. Les mœurs, les lois et la culture des affaires sont différentes.

Depuis 10 ans, j'ai parlé à des centaines d'entreprises canadiennes. Elles disent qu'elles ne veulent rien savoir de l'Afrique parce qu'elles ont eu des mauvaises expériences. Toutefois, quand on leur demande si elles avaient été accompagnées, leur réponse est non.

Le conseil que je donne aux entreprises, c'est de se faire accompagner par les délégués commerciaux des ambassades du Canada, par des apporteurs d'affaires et par des gens de l'endroit où elles se rendent. On ne peut pas aller dans la jungle sans être accompagné; le monde des affaires à l'international, c'est une jungle. Iriez-vous dans la jungle sans être accompagnés? Ça répond à la question.

Linda Lapointe: Vous parlez justement des délégués commerciaux qui accompagnent les entreprises. Tantôt, vous avez parlé des visas et de la vente de notre expertise. D'ailleurs, Mme la sénatrice en a parlé aussi.

Privilégiez-vous certains pays?

Après votre réponse, je demanderais à la Mme la sénatrice de nous donner son avis.

Sylvain Tétreault: Oui, bien sûr. Il y a des pays qui ne sont peut-être pas plus sûrs, mais il y a la page Web du gouvernement, sur laquelle on donne des conseils aux voyageurs. J'ai fait une mission d'affaires au Togo, pour ne pas le nommer. On m'a demandé si ce pays était sécuritaire. J'ai répondu qu'il fallait visiter cette page Web, sur laquelle la dangerosité est classée par couleurs. Le Togo a la même couleur que la France, soit le jaune. Il y a peut-être une dizaine ou une douzaine de pays avec qui il serait plus facile de faire affaire au début, mais, par la suite, il y aurait un effet d'enfermement.

Tous les pays qui se trouvent sur la côte, comme la Côte d'Ivoire, le Togo, le Bénin et le Sénégal, sont des pays un peu plus ouverts et où les gouvernements sont moins imprévisibles, disons-le comme ça. Il y a certains pays d'Afrique où les gouvernements sont un peu imprévisibles. Si on fait des affaires en Afrique, il y a un acteur qu'on doit considérer, soit le gouvernement. Ici, le monde des affaires est quand même distinct du gouvernement, mais, là-bas, le gouvernement y est relativement présent. Il y a une dizaine de pays où ce serait beaucoup plus facile de faire des affaires, pourvu qu'on règle les sources d'irritation.

Linda Lapointe: Merci.

Madame la sénatrice, est-ce que vous voulez ajouter quelque chose à ce sujet?

L'hon. Amina Gerba: M. Tétreault a presque tout dit, mais je vais ajouter quelque chose.

Quand on décide d'aller faire des affaires en Afrique, ce que j'ai fait pendant 25 ans, on doit être accompagné. Les activités du Service des délégués commerciaux ont besoin d'être renforcées. Ces derniers ne sont pas dans tous les pays.

Prenons l'exemple du Cameroun. Saviez-vous que notre délégué commercial au Cameroun représente cinq pays? C'est trop. Il n'a pas les moyens et il ne peut pas s'en sortir. Il représente à la fois le Cameroun, le Gabon, le Tchad, la République centrafricaine et la Guinée équatoriale, mais il n'en a pas les moyens. Je l'ai vécu.

Je poursuis avec notre représentation en Côte d'Ivoire. Il s'agit d'un pays qu'on doit regarder très sérieusement. Ce sont des pays qui avancent et où nos entreprises sont présentes. Saviez-vous que nous avons déjà presque 150 entreprises canadiennes sur le terrain africain? Le gouvernement ne les connaît pas. Le gouvernement canadien ne sait pas que nous avons des entreprises qui réussissent en Afrique.

Je les ai accompagnées, ces entreprises. J'ai accueilli, à Montréal, dans le contexte de la plus grande plateforme de rencontres, des gens d'affaires d'Afrique, représentant une vingtaine de pays africains. Il s'agissait principalement de pays francophones venus pour attirer des entreprises. Savez-vous quel était le taux de refus de visas? Il s'élevait à 70 % dans certains cas. Les gens d'affaires veulent des partenariats gagnant-gagnant.

On parle de la Francophonie. Prenons l'exemple d'un pays comme le Sénégal. Il s'agit d'un pays stable, où nos entreprises sont très présentes. Savez-vous combien de délégués commerciaux nous avons au Sénégal? Nous en avons une seule pour couvrir tout le Sénégal, et ce, malgré tout le potentiel de ce pays. Quand je dis qu'il faut prioriser l'Afrique, il faut commencer par la coordination interministérielle.

Savez-vous que la Stratégie du Canada pour l'Afrique s'est bâtie au sein d'Affaires mondiales Canada, c'est-à-dire au ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement? La société Exportation et développement Canada n'est pas informée. L'institut FinDev Canada, qui est présent en Afrique, n'est pas informé. Il faut une coordination, et il faut une présence réelle dans les pays francophones d'Afrique.

• (1140)

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée. Le temps de la députée est écoulé. Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

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

Je remercie les témoins de leur présence.

Je vais avoir au minimum une question à poser à chacun d'entre vous.

Sénatrice Gerba, je suis content de vous voir. D'ailleurs, je vous remercie de votre collaboration passée sur la question de la gestion de l'offre. Nous avons beaucoup travaillé sur ce projet de loi, qui est maintenant une réalité.

Vous avez parlé de la culture de responsabilité des minières canadiennes.

Il y a eu plusieurs scandales et il y a eu des enquêtes. Beaucoup de choses ont été avérées, incluant en Afrique, notamment. Des scandales qui impliquaient des minières canadiennes, il y en a eu en Amérique latine, mais il y en a aussi eu en Afrique.

On sait aussi qu'il y a un problème à savoir qui peut s'enregistrer comme minière au Canada. Il suffit à une minière d'avoir à peu près juste une boîte postale pour prétendre être canadienne, même si le centre de profit, la main-d'œuvre et le siège social, par exemple, ne sont pas là dans les faits.

Finalement, ça devient une culture de pavillon de complaisance, où les minières ont tout intérêt — la grande majorité des minières dans le monde sont enregistrées comme étant canadiennes — à bénéficier d'avantages fiscaux et spéculatifs avec la Bourse de Toronto.

Ajoutons à ce portrait le fait qu'au moment où nous nous parlons, le poste d'ombudsman est toujours vacant, depuis longtemps en plus. De toute façon, même quand il n'est pas vacant, l'ombudsman n'a pas le pouvoir de convoquer des témoins et d'exiger la production de documents.

Avant d'envisager davantage d'occasions d'affaires pour ces minières dans une région encore peu exploitée dans les relations commerciales, qui est l'Afrique, même s'il le faut dans l'absolu, ne devrait-on pas régler cette question, c'est-à-dire pourvoir le poste d'ombudsman le plus rapidement possible et lui donner véritablement des pouvoirs?

L'hon. Amina Gerba: Je vais commencer par dire qu'il est effectivement important de doter ce poste.

Je reviens à l'image des minières canadiennes en Afrique. Vous savez, j'ai visité une quarantaine de pays en Afrique, dont la plupart avaient des entreprises minières. Prenons le cas du Burkina Faso, qui, aujourd'hui, ne fait plus partie de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest. Quand je regarde les minières canadiennes que je ne nommerai pas et que je vois ce que ces minières ont fait en Afrique, je pense que nous pouvons en être fiers.

C'est sûr qu'il y a beaucoup de choses à faire. C'est sûr qu'il faut rendre la réglementation encore plus restrictive. C'est sûr que nous devons, avant de conclure un accord commercial, nous assurer que nos entreprises restent responsables. Je suis totalement d'accord avec vous.

Par contre, ce que je veux dire ici, c'est que les Africains connaissent déjà les minières, qu'elles soient enregistrées ou qu'elles aient juste une boîte postale. Je pense que nous avons des vraies minières qui créent beaucoup d'emplois, qui apportent leur savoir-faire et qui ont une responsabilité, comme celle que j'ai eue à vivre. Elles ne sont pas toutes pareilles. Il existe une concurrence qui n'est pas toujours canadienne. Il y a donc cette ambiguïté qui nous amène à nous demander si une minière est canadienne ou si elle ne l'est pas. Pour ma part, je l'ai vécue, et j'ai vu comment certaines minières agissent en Afrique.

Pour terminer, je vous dirais que les gouvernements africains sont en train de revoir eux-mêmes leurs politiques de responsabilité sociale. En tant que coprésidente de l'Association parlementaire Canada-Afrique, j'ai récemment appris que le Sénégal est en train de revoir sa loi pour que les entreprises qui vont dans ce pays pour y faire des affaires soient beaucoup plus responsables. Il y a une renaissance d'un nationalisme en Afrique, et le Canada peut soutenir cela.

● (1145)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

Je précise, bien sûr, que je ne parlais pas de toutes les minières canadiennes. C'est comme dans tout: on retient le nom des minières qui agissent mal. Quand on constate que le filet réglementaire est trop laxiste, on permet à certaines minières de mal agir, ce qui finit par nuire à la réputation de l'ensemble d'entre elles.

Monsieur Tétreault, il y avait une inexactitude dans votre témoignage. Vous avez commencé en disant que vous étiez nerveux d'être ici. Ce n'est pas l'impression que nous avons eue. Vous n'aviez pas l'air d'un gars particulièrement gêné. Je vous remercie de votre présence.

Tout à l'heure, vous nous avez demandé si nous irions seuls dans la jungle. Pour ma part, ce qui me ferait le plus peur dans la jungle, en plus de me perdre, ce serait de me faire dévorer.

Vous avez aussi parlé du colonialisme chinois dans tout ça. Compte tenu de ce colonialisme, y a-t-il un danger d'envoyer des entreprises d'ici là-bas?

Sylvain Tétreault: Le modèle d'affaires que je préconise, c'est le modèle de partage d'expertise. Aller s'implanter en Afrique signifie qu'on est en concurrence avec la Chine.

Si on veut se positionner, avoir notre part du gâteau, il ne faut pas y aller dans la même optique que ces colonialistes. Vendons donc notre expertise et accompagnons les Africains dans l'esprit du « pour et par » les Africains. Cet accompagnement durera des décennies.

C'est comme aller s'établir en Europe. Quand on va s'établir dans d'autres pays, il y a des règles et des lois. Le risque est trop élevé en soi. Laissons aux colonialistes leur place. Par contre, positionnons-nous là où nous sommes les plus forts. Nous avons une expertise encore plus grande que les Chinois, les Russes, et même les Américains, dans certains domaines. Nous avons parlé des mines. C'est fou à quel point les Américains voudraient être accompagnés par des minières canadiennes. Voyez-vous, c'est tout un autre angle d'attaque. N'attaquons pas de la même manière que les superpuissances.

Je ne sais pas si ça répond à votre question.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole pour cinq minutes, s'il vous plaît.

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Merci, madame la présidente.

Madame la sénatrice, j'aimerais bien vous poser une question sur les accords commerciaux. Ce sont souvent les entreprises qui s'échangent des produits et services, mais ces échanges sont pos-

sibles grâce aux accords commerciaux, qui offrent un cadre à cette activité économique.

Quel regard portez-vous sur nos accords commerciaux avec l'Afrique, soit avec des pays individuels ou des groupes de pays? Avec quels pays pourrions-nous envisager de conclure un accord?

L'hon. Amina Gerba: Si vous me le permettez, je vais répondre à votre question en français.

[Français]

Le Canada a des accords commerciaux avec tous les continents. Toutefois, nous n'avons aucun accord commercial avec un pays africain. Ça, c'est une chose.

Par où devons-nous commencer? Comme je l'ai dit, le gouvernement du Canada doit commencer par accepter le fait que l'Afrique est un marché. Je le répète: il doit accepter le fait que l'Afrique est un marché. De plus, il doit organiser des missions commerciales d'Équipe Canada en Afrique, qui vont nous permettre de voir comment aborder la question africaine.

Ici, nous avons tendance à généraliser l'Afrique. L'Afrique, c'est 54 pays. Aujourd'hui, on parle de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, qui est beaucoup plus francophone, même si nous avons le Nigeria comme moteur économique de l'Afrique. Si nous attaquons le marché du Nigeria, ça nous donne accès à un marché immédiat de 400 millions de consommateurs potentiels dans la région de l'Afrique de l'Ouest. C'est un fait. Au Nigeria, on retrouve tous les secteurs, incluant le numérique, le logement, les mines et l'agroalimentaire. Dans tous les secteurs où le Canada est actif, le Nigeria peut être un point de départ.

Du côté francophone, j'ai parlé de la Côte d'Ivoire, qui nous donne accès à tous les marchés francophones. Elle peut être une plaque tournante pour nous. On parle de tous les marchés francophones de l'Afrique de l'Ouest, c'est-à-dire qu'on est à quelques heures de Dakar, du Bénin, entre autres. Nous pouvons être installés dans ces pays et avoir une vue d'ensemble, une pénétration du marché de l'Afrique.

● (1150)

[Traduction]

David McKenzie: Madame la sénatrice, bien des gens d'origine africaine ont élu domicile au Canada. Nous avons en effet au Canada une diaspora africaine.

Vous avez parlé brièvement du Service des délégués commerciaux et de la promotion du commerce. Quelles actions pouvons-nous prendre ici au Canada pour aider nos concitoyens d'origine africaine à faire des affaires avec l'Afrique? Il va sans dire qu'ils connaîtraient bien les pays de ce continent.

Que peut faire le Service des délégués commerciaux ici au Canada pour favoriser le commerce avec l'Afrique?

[Français]

L'hon. Amina Gerba: Cette question me permet effectivement de mettre de l'avant le rôle de la diaspora africaine, laquelle constitue naturellement — j'insiste sur ce terme — le pont économique que nous recherchons.

Comment pouvons-nous activer la diaspora africaine? Il faut pouvoir mettre en place un mécanisme de concertation avec les membres de la diaspora. Ils sont partout.

Récemment, j'en ai rencontré, énormément. Comme le dit le rapport du Sénat, nous devons mettre en place un mécanisme qui nous permet de nous concerter avec cette diaspora, qui est diverse, qui est dans tous les secteurs, qui a des expertises. Il lui manque toutefois quelque chose de fondamental: l'information et les moyens. La diaspora n'est même pas au courant que FinDev Canada est présente en Afrique, et FinDev Canada ne sait pas que la diaspora peut être un outil pour entrer sur le continent et pour réduire les risques en Afrique.

Pour les avoir entendus, les membres de la diaspora ne sont même pas au courant qu'Exportation et développement Canada et que les services des délégués commerciaux peuvent les accompagner. Il faut que nous ayons ce mécanisme de concertation, d'écoute. Je parle d'un conseil permanent des relations au Canada, dont la diaspora serait un membre actif. Je le répète: la diaspora serait un membre actif.

Avec la diaspora, il y a deux choses: la diaspora a besoin de financement et la diaspora ne manque pas d'initiatives. Il y en a plein. Je les vois tous les jours. Depuis que nous avons déposé la Stratégie du Canada pour l'Afrique, je vois comment la diaspora est active. Elle veut s'engager. Il nous faut donc un fonds d'investissement spécialement destiné à la diaspora, qui est un...

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée de vous interrompre. Je sais que vous avez beaucoup d'éléments à faire valoir, mais j'essaie de donner une chance à chacun de poser des questions.

Monsieur Fonseca, allez-y, s'il vous plaît.

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, madame la présidente.

Nous accueillons aujourd'hui des témoins extraordinaires, la sénatrice Gerba et M. Tétreault. Je tiens à souligner votre passion, votre expérience et votre savoir.

Madame la sénatrice, vous vous êtes rendue dans 40 pays en Afrique.

Monsieur Tétreault, ce serait formidable de tirer profit de toute l'expérience que vous avez accumulée.

Vous êtes de véritables champions du commerce canado-africain. Le Canada s'est fixé des objectifs commerciaux, et cela fait plaisir de voir des gens aussi passionnés.

Je vous demanderais de nous donner un exemple d'une organisation ou d'une entreprise, soit une PME ou une grande entreprise, que vous avez accompagnée et qui a augmenté ses échanges commerciaux avec l'Afrique? Je vous demanderais à tous les deux de nous donner un exemple concret.

Commençons par vous, madame la sénatrice.

L'hon. Amina Gerba: Je vais vous donner un exemple personnel et vous parler de mes propres entreprises. Je ne participe plus à leurs activités.

• (1155)

[Français]

Je suis entrepreneure depuis 1995. J'ai mis en place des entreprises qui avaient essentiellement comme point de mire l'Afrique. Il ne suffit pas de dire que l'Afrique a des ressources: il faut les valoriser.

J'ai choisi un secteur important, parmi d'autres, parce que j'ai plusieurs casquettes. L'entreprise dont je vais vous parler est une entreprise de cosmétiques. Je me suis rendue au Burkina Faso en 1996. J'ai rencontré des femmes productrices de beurre de karité. Ces femmes avaient besoin de faire connaître leur produit, leur matière première, en Amérique du Nord.

Je suis rentrée avec 500 grammes de beurre de karité. J'ai commencé à cogner aux portes de fabricants agroalimentaires et de cosmétiques, mais personne ne connaissait cette matière. J'ai décidé de lancer ma propre usine de transformation de beurre de karité, à Laval.

Cette usine, avec la mise en place d'un fonds social pour les femmes, a permis d'accompagner plus de 2000 femmes au Burkina Faso. On a l'avantage d'avoir la responsabilité sociétale à cœur, au Canada. Ce fonds social nous a permis de mettre en place une mutuelle de santé, qui a permis à ces femmes d'avoir des médicaments, des soins de santé gratuitement. C'est une expérience que je souhaite que chacune de nos entreprises apporte en Afrique.

Allez voir, parce que l'Afrique ne se raconte pas. Comme M. Tétreault le dit, l'Afrique se vit, et tout est possible là-bas.

[Traduction]

Peter Fonseca: Félicitations.

Monsieur Tétreault, s'il vous plaît.

[Français]

Sylvain Tétreault: Je vous ai parlé de l'entreprise AmeriCan Structures, de Thetford Mines, qui est spécialisée dans la préfabrication de maisons. Dans les prochaines semaines, il y aura un déploiement de tout le volet de l'habitation et de tout ce qui est connexe. En effet, un quartier résidentiel, ce n'est pas juste une habitation, ce sont les égouts, c'est l'électricité.

Il y a également un grand besoin en matière de déchets et de recyclage en Afrique. Donc, je suis en train de travailler avec une entreprise qui a justement une expertise dans le tri de recyclage, dans le déchet. Je suis en train de lui faire voir l'avantage de former de bons pêcheurs, parce que ce n'est pas un automatisme. En fait, nous sommes habitués, en affaires, à vendre nos produits et nos services. Vendre une expertise, c'est un peu abstrait. Mais ils ont compris le principe qu'ils pourraient le faire d'un pays à l'autre.

Il y a une multitude de cas semblables. J'attends juste que nos irritants soient réglés. Mais ne vous inquiétez guère, chers députés. Madame la sénatrice et moi, après ça, nous allons vous ouvrir le chemin. N'est-ce pas, madame la sénatrice?

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie, tout au plus.

[Français]

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

Je veux reprendre là où nous en étions quand vous parliez, monsieur Tétrault: le partage de compétences et d'expertise. Est-ce que ce partage se fait directement avec les institutions publiques là-bas, ou est-ce qu'il se fait avec les entreprises des puissances dont vous parliez, qui seront là?

Sylvain Tétrault: C'est une bonne question. Ceux qui achètent l'expertise, ce sont des gens d'affaires, appuyés comme de raison par le gouvernement. Prenons l'exemple de la préfabrication de maisons en bois. Les forêts appartiennent au gouvernement. Les scieries et les usines de préfabrication sont des entreprises privées. Cependant, par la force des choses, on ne peut pas faire des affaires en Afrique sans l'intervention de l'État. Par contre, il faut donner à l'État un rôle beaucoup plus restreint. Il faut mettre en évidence les gens d'affaires. Le financement est là. Tout est là. Il reste juste à convaincre les Africains de venir ici.

Pour ouvrir une petite parenthèse, le bon geste symbolique que nous pourrions faire pour montrer à l'Afrique que le Canada est sérieux, ce serait de préparer un sommet économique Canada-Afrique dans les prochaines semaines et de faire venir des intervenants d'une dizaine de pays, des gens du monde politique. Ce serait un symbole fort qui permettrait de démontrer que les États-Unis, c'est une chose, mais qu'il y a autre chose que les États-Unis: il y a aussi l'Afrique.

Madame la sénatrice, nous pourrions organiser ça ensemble, vous et moi.

L'hon. Amina Gerba: Je prends la balle au bond pour conclure sur l'idée d'un tel sommet. Tous nos partenaires — le Japon, la France, la Chine, l'Italie — organisent déjà des sommets. Le Canada n'y a jamais pensé. Ce serait donc une excellente idée à mettre en place.

Sylvain Tétrault: Avec les contacts que nous avons, en quelques semaines, c'est réglé. C'est sérieux. Il faut arrêter de parler, il faut passer à l'action, parce que nous allons manquer le train si nous perdons encore une année ou deux à tourner en rond. Nous avons une occasion exceptionnelle.

Avant la rencontre, j'ai envoyé une photo de moi à mon réseau africain. Ils m'ont tous souhaité bonne chance. Ils veulent faire des affaires avec les Canadiens. Il y en a qui ne veulent pas de nous — nous ne dirons pas lesquels — mais il y en a qui veulent de nous. Pourquoi ne pas les inviter et leur montrer toute la belle expertise que nous avons?

• (1200)

[Traduction]

La présidente: C'est une excellente idée. Nous devrions nous y mettre dès maintenant. Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît. Vous êtes le dernier.

[Français]

Steve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.): Bonjour.

Merci, madame la présidente.

Chers témoins, je vous remercie d'être avec nous. C'est très intéressant. Je me joins à mes collègues pour vous dire que votre enthousiasme est contagieux.

Je vais jouer un autre rôle aujourd'hui. Dans mon ancienne vie, j'ai été banquier pendant 20 ans. Mes clients étaient autant des par-

ticuliers que des entreprises. Le rôle que nous jouons auprès des entreprises consistait à rencontrer leurs représentants qui cherchaient du financement, à comprendre le marché dans lequel ces entreprises évoluaient, à connaître leurs dirigeants, à voir si des barrières risquaient de nuire à leur entrée sur le marché et à comprendre comment elles faisaient des affaires. Après ça, nous devions convaincre notre secteur du crédit. Il y avait une muraille de Chine entre les deux, parce qu'il fallait vraiment étudier le développement des affaires.

Je vais me faire un peu l'avocat du diable. Quand le dossier arrivait chez les gens du crédit, ceux-ci cherchaient tous les angles morts, parce que le but d'une banque qui prête de l'argent, c'est de s'assurer de la pérennité d'une entreprise. Il faut que l'entreprise soit pérenne. C'est ça, l'objectif. Le but, ce n'est pas de l'amener dans une situation problématique. Les gens du crédit cherchaient donc les angles morts.

Chers témoins, nous allons jouer à ce jeu aujourd'hui avec vous. Quels sont les angles morts? Qu'est-ce qui fait qu'aujourd'hui, le Canada n'est pas à la table comme certains pays? Parlez-moi des angles morts qu'il faut voir, des choses qui font que ça retarde, parce que s'il y a des choses qui sont retardées, c'est qu'il y a des raisons. Je veux connaître ces angles morts.

Est-ce que vous comprenez un peu le sens de ma question? Vous m'avez parlé de tout ce qui fonctionne, de tout ce qui pourrait fonctionner, et je vous crois. Cependant, il faut être réaliste. Il se passe dans ce monde des choses auxquelles il faut faire attention. Quels sont nos angles morts avec l'Afrique?

Quand on connaît les angles morts, on est capable de bien réagir. C'est le but de ma question.

J'invite d'abord Mme Gerba à répondre, puis ce sera au tour de M. Tétrault.

Sylvain Tétrault: On est capable de sécuriser le banquier.

Steve Lavoie: Sécuriser le banquier, vous avez bien compris.

L'hon. Amina Gerba: C'est une très bonne question. Le premier angle mort, c'est l'analyse du risque.

À Exportation et développement Canada, j'ai constaté qu'il y avait une exagération du risque en ce qui concerne le marché africain. Je l'ai expérimenté. Je vous ai parlé de mes produits. J'ai vendu dans la plupart des pays francophones en Afrique. Toutefois, quand j'allais chercher mon assurance, je voyais les différences entre...

Steve Lavoie: Parlez-vous des assurances d'Exportation et développement Canada?

L'hon. Amina Gerba: Exactement. J'ai vu la différence entre la police d'assurance qu'on me vendait pour le marché américain et celle qu'on me vendait pour le Mali. C'est incroyable.

La banque va regarder ça. La banque a fini par financer mes activités parce qu'elle les a jugées rentables. Donc, avant que la banque — puisque les banques travaillent avec Exportation et développement Canada — n'accepte cet angle mort qui vient de cet organisme, EDC doit garantir le crédit dans certains cas.

Steve Lavoie: Oui, et vous êtes d'accord qu'EDC joue un peu ce rôle dans l'angle mort des banques afin de leur permettre de faire des affaires directement. Si EDC n'était pas là, les banques n'accorderaient pas de prêts directement.

L'hon. Amina Gerba: Est-ce qu'EDC pose les mêmes questions quand il s'agit des marchés asiatiques? J'en doute. C'est parce que nous, le gouvernement, avons déjà clairement indiqué à EDC que c'était un marché prioritaire.

Je reviens sur le mot « prioritaire ». Tant qu'il n'y aura pas une volonté politique de « dérisquer » l'Afrique, d'aller vers l'Afrique, d'organiser des sommets, d'y aller comme les autres avec une approche « Équipe Canada », avec les ministres et le premier ministre, pour dire que nous voulons...

• (1205)

Steeve Lavoie: Restons dans les angles morts. Excusez-moi, madame Gerba, je vois le temps filer.

Peut-être qu'on peut entendre M. Tétreault.

[Traduction]

La présidente: Très brièvement, s'il vous plaît.

[Français]

Sylvain Tétreault: Vous apportez un très bon point. Dans les 30 dernières années, le Canada a fait, en grande partie, du commerce avec les États-Unis. C'était facile. Il n'y avait pas, ou peu, de risques. Donc, on est habitué à ça. On n'a pas développé une culture du risque. Si on veut faire du commerce ailleurs, que ce soit en Chine ou un peu partout en Afrique, il faut développer une culture du risque et il faut mettre en avant-scène les garanties bancaires.

En parallèle, je fais de la mise en relation dans le domaine des colis d'or, du carburant ou du lithium. Ce sont de gros projets représentant des milliards de dollars. Je viens de conclure une transaction de quatre milliards de dollars en or. Ça s'est fait à distance par garantie bancaire. C'est fou! Pourquoi est-ce qu'on ne pourrait pas faire ça? Il faut développer cette culture. Il faut éduquer un peu les banques par rapport au fait qu'on peut faire du commerce en sécurisant ses billes, comme on dit, au moyen de garanties bancaires internationales. Écoutez, il y en a qui font ces garanties.

Vous apportez un bon point. Si on fait des affaires, il faut se faire payer.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Sylvain Tétreault: Si on a la même approche de culture avec les États-Unis qu'avec l'Afrique, on ne réussira pas. Voyez-vous ce que je veux dire, monsieur Lavoie?

[Traduction]

La présidente: Merci, monsieur Tétreault.

Madame la sénatrice, vous...

[Français]

L'hon. Amina Gerba: Je veux juste ajouter un mot. Les garanties bancaires, les autres le font. La Chine, justement, réussit, parce que la Chine a mis des outils financiers spécialement réservés pour l'Afrique. Nous, nous n'y pensons même pas encore.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Je pense que nous sommes tous très enthousiastes et désormais bien informés. Il y a manifestation de belles perspectives commerciales en Afrique, et j'espère que le Canada pourra saisir ces occasions à la suite de cette étude.

Merci beaucoup à tous les deux.

Nous allons suspendre la séance brièvement pour permettre aux prochains témoins de s'installer.

• (1205)

(Pause)

• (1210)

La présidente: Nous allons poursuivre la séance.

J'aurais une question pour M. Savard-Tremblay au sujet de sa motion sur Taïwan.

Votre motion demande que nous entendions le ministre du Commerce international, mais nous n'avons pas encore réussi à le faire venir. Est-ce que cela vous irait si la ministre des Affaires mondiales venait à la place?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il vaut mieux avoir quelqu'un que de n'avoir personne, mais on peut aussi s'arranger pour inviter le ministre du Commerce international, parce que, si je ne m'abuse, cette entente tombe directement sous sa responsabilité. Donc, je crois qu'il serait quand même préférable que nous ayons des explications de sa part.

[Traduction]

La présidente: Nous allons continuer à faire des démarches. Il est souvent à l'extérieur d'Ottawa et n'a pas été disponible, mais nous allons le relancer.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: À moins que je me trompe et que ce soit la ministre des Affaires étrangères qui est au cœur de cette négociation, à ma connaissance, c'est bien le ministre du Commerce international qui l'est. Pouvez-vous d'abord préciser cette information?

[Traduction]

La présidente: Nous allons continuer de solliciter le ministre Sidhu au cours des six prochaines semaines, s'il se trouve au Canada.

S'il n'est pas disponible, souhaitez-vous que le greffier communiqué avec la ministre des Affaires étrangères pour savoir si elle peut comparaître?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Si nous avons l'information voulant que le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement ait été impliqué dans le dossier et que la ministre est capable de nous donner l'heure juste, alors c'est d'accord.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Nous allons maintenant entamer l'audience du présent groupe d'experts. Nous accueillons Carl Viel, président-directeur général de Québec International. Nous recevons également David Collins, professeur de droit économique international. Nous l'avons invité à nouveau, car nous avons manqué de temps pour l'interroger lors de sa précédente comparution. Nous accueillons également un représentant de la Chambre de commerce Québec-Afrique, à savoir M. Aïhounhin, directeur général. Tous ces témoins participent à la séance par vidéoconférence.

Monsieur Viel, les autres intervenants ont déjà fait leur déclaration préliminaire lors de leur précédente comparution, alors vous disposez de cinq minutes pour faire la vôtre. Ensuite, nous passerons aux questions que les membres du Comité souhaitent poser aux trois intervenants.

• (1215)

[Français]

Carl Viel (président-directeur général, Québec International): Mesdames, messieurs, madame la présidente, chers membres du Comité, je vous remercie de l'invitation et de l'occasion d'aborder avec vous le sujet des relations commerciales entre le Canada et l'Afrique du Nord et de l'Ouest, un sujet à fort potentiel stratégique pour notre économie.

Partenaire de premier plan des acteurs de développement économique régional, Québec International accompagne la croissance des entreprises afin d'accélérer leur réussite au Québec, au Canada et à l'international dans une perspective durable et inclusive.

À titre d'agence de développement économique de la grande région de Québec, Québec International a des mandats couvrant l'attraction de l'investissement et l'entrepreneuriat internationaux, l'attraction et la rétention de talents, le soutien à l'entrepreneuriat technologique, à la productivité et à l'innovation, de même que la promotion de notre environnement d'affaires. Un autre volet de notre mission est le développement de marchés, un levier essentiel pour soutenir la croissance des entreprises.

Pour la grande majorité des entreprises canadiennes et québécoises, les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation, notamment en raison de la proximité géographique. À titre d'exemple, plus de 73 % des exportations internationales du Québec sont destinées au marché américain.

Toutefois, la dernière année a manifestement démontré les limites d'une trop forte concentration des échanges avec un seul marché. Les tensions commerciales et l'annonce de droits de douane ont mis en évidence l'importance stratégique de diversifier nos marchés et nos partenaires d'affaires. Ce n'est pas apparu comme une option, mais comme une nécessité.

Le développement de nouveaux marchés comporte néanmoins des défis. En raison de la distance géographique et d'une connaissance parfois limitée de son écosystème d'affaires, le marché africain ne fait pas encore naturellement partie des réflexes des entreprises canadiennes, alors que c'est le cas pour les entreprises des États-Unis ou celles de certains pays européens, dont la France. Ce manque de réflexes ne reflète toutefois pas le potentiel réel de ces marchés.

La francophonie constitue ici un levier majeur. Selon l'Organisation internationale de la francophonie, environ 396 millions de francophones vivaient sur les cinq continents en 2025, dont près de 65 % en Afrique. D'ici 2050, le français pourrait être parlé par près de 590 millions de personnes, et environ 90 % de cette population francophone se retrouverait en Afrique.

Dans ce contexte, il apparaît particulièrement stratégique de se concentrer sur les pays francophones d'Afrique du Nord et de l'Ouest. Le partage d'une langue commune entre la majorité des pays où on parle français facilite justement la création de liens, réduit les barrières culturelles, favorise la confiance et accélère les relations commerciales. Il s'agit d'un avantage concurrentiel réel pour les entreprises canadiennes.

À cela s'ajoute une dynamique démographique et économique déterminante. Ces régions connaissent une forte croissance de leur population, une proportion élevée de jeunes et l'émergence d'une classe moyenne, générant des besoins croissants en infrastructures, en technologies, en services et en solutions durables. Ce dynamisme fait de l'Afrique un marché clé à considérer à moyen et à long termes.

Il est également important de souligner que, tout comme au Canada, l'économie de nombreux pays d'Afrique du Nord et de l'Ouest repose en grande partie sur, entre autres, des petites et moyennes entreprises. Or, les petites et moyennes entreprises ont besoin d'être soutenues pour réussir à l'international, comprendre les pratiques locales, repérer les bons partenaires, évaluer les risques, structurer leur financement et savoir comment faire des affaires sur le terrain.

Dans ce contexte, l'accompagnement par des organismes reconnus et complémentaires est essentiel. Certains acteurs, comme Exportation et développement Canada auquel on a fait référence tout à l'heure, jouent un rôle clé en appuyant les entreprises dans la gestion des risques, notamment pour assurer l'accès au financement et la sécurisation des transactions sur des marchés émergents. De son côté, Québec International agit comme porte d'entrée stratégique en accompagnant les entreprises en amont pour la préparation de l'exportation, le développement de l'intelligence du marché et la mise en relation avec les écosystèmes d'affaires structurés. Cette complémentarité réduit les barrières à l'entrée et augmente considérablement les chances de succès des entreprises canadiennes, particulièrement sur des marchés à fort potentiel comme ceux de l'Afrique.

C'est précisément pour répondre à ces défis qu'a été créé le Rendez-vous d'affaires de la Francophonie de Québec, qui tiendra sa troisième édition les 20 et 21 mai prochains à Québec. Cet événement vise à accroître les échanges économiques et les partenariats au sein de l'espace francophone.

• (1220)

En 2024, c'est plus de 1 000 rencontres d'affaires qui ont été tenues dans le cadre de l'événement, et les retombées économiques générées étaient, selon nos estimations, de plus de 10 millions de dollars. Sur les 25 pays représentés lors des éditions, 40 % venaient de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, ce qui démontre concrètement l'intérêt et le potentiel de ces marchés. Organisé par Québec International et le Centre des congrès de Québec, le Rendez-vous d'affaires de la Francophonie de Québec constitue un véritable tremplin pour les entreprises canadiennes souhaitant explorer, comprendre et développer des relations durables avec l'Afrique.

En conclusion, si le Canada souhaite tirer pleinement parti de la dynamique économique de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, il doit renforcer sa présence sur le continent africain, utiliser efficacement la francophonie comme un levier de croissance, et miser sur des approches structurées de l'accompagnement et des plateformes concrètes de mise en relation. C'est en transformant les affinités linguistiques et culturelles en partenariats économiques durables que le Canada pourra considérer consolider sa position et contribuer à une prospérité partagée avec ses partenaires africains.

La présidente: Merci beaucoup.

[Traduction]

Monsieur Groleau, vous avez la parole pendant six minutes.

[Français]

Jason Groleau: Merci, madame la présidente.

Je remercie nos chers invités d'être ici.

Je vais commencer par vous, monsieur Viel. Nous avons un beau pays bilingue. Nous parlons français, surtout à Québec, et aussi en Beauce. Il y a trois francophonies: celle de l'Europe, celle du Québec et celle de la Beauce. Je blague. Plus sérieusement, quelles sont les occasions de développement d'affaires avec l'Afrique de l'Ouest et du Nord données par la langue?

Carl Viel: Je vous répondrais simplement que oui, il y a des occasions d'affaires avec l'Afrique.

Premièrement, comme je l'ai dit dès mon introduction, je pense qu'on est habitué. Ça a été mentionné par les gens qui se sont présentés tout à l'heure, M. Tétreault et Mme la sénatrice: on doit se pencher sur la diversification. On a cette possibilité sur les deux axes, c'est-à-dire l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest. Tout à l'heure, on a parlé du Nigeria, qui est un marché plus anglophone, et aussi un des pays en pleine croissance. On a la langue comme point commun.

L'objectif de ce que nous faisons, entre autres le Rendez-vous d'affaires de la Francophonie de Québec, est de profiter du fait que la langue française est la seule, avec l'anglais, qui est présente sur les cinq continents. Donc, comment pouvons-nous justement travailler sur le développement des relations pour arriver à aider nos entreprises?

Lorsqu'on va dans d'autres pays, on doit vraiment s'assurer qu'on va accompagner et aider les entreprises. Ce sont des pays auxquels on est moins habitué. On doit prendre le temps et amener les gens. Ce n'est pas après une seule visite ou une seule mission commerciale que les entreprises vont réussir à faire des affaires. Il faut développer des contacts et bien les accompagner. L'Afrique est un continent qui est en pleine croissance, et on doit saisir les occasions qui se présentent pour les entreprises.

Jason Groleau: Quelles sont les occasions prioritaires?

Carl Viel: Il y en a plusieurs. Certaines ont été mentionnées tout à l'heure, comme le volet de la transformation numérique. Certains pays ont fait de grands pas dans l'utilisation du numérique. On parle des infrastructures. Tout à l'heure, on a aussi parlé du secteur minier, qui a plusieurs aspects. Il pourrait y avoir aussi des commerces plus en ligne liés à l'agroalimentaire ou aux forêts, entre autres. Donc, il y a plusieurs possibilités qui peuvent varier d'un pays à l'autre. Il faut voir comment on peut les saisir. En Amérique du Nord, on parle beaucoup du numérique, qui a beaucoup de potentiel.

Lorsqu'on regarde le Nigeria, comme Mme la sénatrice l'a mentionné tout à l'heure, il y a plein d'axes sur lesquels on peut développer des relations. C'est à nous de les saisir. Malheureusement, nous devons bien éduquer et bien former nos gens pour qu'ils connaissent les occasions qui se présentent dans ces pays, voient comment ils vont s'y prendre et s'assurent qu'ils ont une bonne stratégie s'ils vont vers un ou plusieurs pays.

Jason Groleau: Merci.

Monsieur Parfait Aïhounhin, je vous pose la même question: selon vous, quelles sont les plus grandes possibilités d'ententes gagnant-gagnant avec l'Afrique?

Sègbédji Parfait Aïhounhin (directeur général, Chambre de commerce Québec-Afrique): Elles sont dans le secteur de l'agro-industrie et de l'agriculture de pointe, dans le secteur de l'énergie, surtout les énergies renouvelables, dans le secteur du numérique, de la logistique, de la traçabilité, des infrastructures et des mines, entre autres.

La Chambre de commerce a fait une étude qui a abouti à la rédaction du plan stratégique, et ce sont les secteurs à forte création de valeur ajoutée qui sont ressortis.

• (1225)

Jason Groleau: Est-ce que, vous aussi, vous voyez le fait de parler français comme un grand avantage?

Sègbédji Parfait Aïhounhin: Tout à fait. C'est le cas dans tous les secteurs que je viens de citer.

Si je prends, par exemple, le secteur de l'agro-industrie et de l'agriculture de pointe, le Canada a des atouts sur le plan de la technologie agricole, des normes, des finances, du commerce et de l'accompagnement des exportations. Dans tous les autres secteurs, c'est pareil, donc le potentiel est là.

Nous, à la Chambre de commerce, nous pensons qu'il faut totalement changer de paradigme. Il faut quitter l'angle classique d'achat et de vente de matières premières pour coproduire des choses. Je pense que la sénatrice et M. Tétreault en ont vraiment bien parlé.

Jason Groleau: Je vais revenir à vous, monsieur Viel.

Vous avez parlé de productivité et de rétention de talent. Le mois dernier, le taux de chômage au Québec était de 2,6 %. Est-ce qu'on est capable de produire? Est-ce qu'on est capable d'être compétitif sur le plan de la main-d'œuvre? C'est parce que ça semble problématique dans votre secteur et, comme vous le savez, dans le mien, en Beauce.

Carl Viel: Je vais faire écho aux commentaires qui viennent d'être faits. Il faut cibler les bons secteurs. Dans la région de Québec, nous avons la chance d'avoir beaucoup d'entreprises liées aux deuxième ou troisième transformations, ce qui nous aide à faire face à la situation que nous vivons à cause des droits de douane.

L'autre élément concerne tout le volet des services dont nous venons de parler, comme le volet du numérique.

Le volet agricole est aussi un élément important. Justement, hier matin, nous avions un webinaire avec des gens de l'Afrique. Les questions, surtout de leur côté, portaient sur la manière dont nous pouvons les aider à exporter des produits du secteur agroalimentaire ou d'autres secteurs, parce que, pour eux, le Canada et le Québec sont des marchés qu'ils doivent apprendre à connaître. Donc, il faut nous entraider pour aider nos entreprises à aller en Afrique, et pour aider les entreprises africaines à commercialiser leurs produits au Canada. Je pense aussi à l'exemple de la sénatrice, qui est allée dans un pays, a rapporté un produit, l'a transformé et a aidé à réinvestir dans la communauté. Ce sont des exemples gagnants pour les deux parties, qui nous permettent d'aller plus loin.

Nous pouvons penser à la manière d'importer des produits agroalimentaires, comme l'huile d'olive, de certains pays d'Afrique du Nord. Il faut mettre en relation les bons acteurs. De part et d'autre, nous devons comprendre les réglementations et les limitations quant à la manière de faire rentrer des produits et de procéder.

Donc, il est important de bien accompagner et aider nos gens pour qu'ils réussissent et qu'ils comprennent comment on peut faire des affaires de part et d'autre. Mettre des gens en relation est un des objectifs que nous voulons poursuivre grâce aux activités de notre Rendez-vous d'affaires de la Francophonie de Québec en mai prochain.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie, monsieur Viel.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Lapointe.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Je vous remercie d'être ici à nouveau, monsieur Collins et monsieur Aïhounhin.

Monsieur Viel, c'était très intéressant. Vous venez de parler de Québec International. Tantôt, vous avez parlé de l'importance de connaître les marchés. Nous avons entendu la sénatrice et M. Tetreault à ce sujet. Comment mettriez-vous en place des outils pour justement aider à connaître les marchés?

Carl Viel: Il y a plusieurs façons d'aborder la question.

Une des premières choses qu'on propose souvent est une explication sur la manière de faire des affaires dans différents pays. On en a nommé plusieurs, donc je ne vais pas en prendre un en particulier. On doit permettre à nos entreprises d'avoir des discussions avec les autorités du pays pour bien comprendre comment interagir, entrer dans le pays et y faire du commerce. La même chose doit être faite pour un entrepreneur d'un pays qui veut venir ici. Il s'agit donc de bien comprendre les rouages et les processus.

Une entreprise qui veut vendre un produit ou un service quelconque dans un pays doit prendre une première décision: s'implanter, ou chercher un partenaire local qui deviendra le distributeur de son produit. Je prends juste ces deux exemples, mais par la suite, le choix de la structure légale est un autre élément qu'on doit prendre en considération. Comment peut-on créer une filiale dans un pays donné, qui va s'adapter d'un pays à un autre? Par la suite, on peut décider de prendre un port d'attache. Plus tôt, Mme la sénatrice a mentionné un exemple dans lequel le Cameroun ou la Côte d'Ivoire étaient une base. Dans un tel scénario, il faut se demander comment on va pouvoir vendre à certains autres pays du continent. Il y a tous ces éléments à prendre en compte. Il peut aussi y avoir des barrières tarifaires entre deux pays. Il faut bien comprendre comment on crée sa structure et comment on va faire les choses. Ensuite, est-ce qu'on prend un partenaire? Comment va-t-on le faire? Comment établit-on ce lien de confiance avec la personne qui va devenir le représentant de l'entreprise dans un pays?

De notre côté, nous commençons souvent par offrir un séminaire qui va permettre aux gens d'avoir une première compréhension du marché et des organismes qui peuvent les aider, tant au Canada que, par la suite, dans le pays en Afrique.

Ensuite, nous essayons souvent de mettre sur pied une mission commerciale pour que les gens puissent justement aller voir dans le pays, rencontrer des gens et établir de premiers contacts. Il s'agit d'essayer de développer ce réseau. Que ce soit en Afrique ou dans d'autres pays, on ne peut pas aller qu'une seule fois dans un pays et espérer que ça se passe bien. Oui, ça peut arriver, mais développer

des relations et des transactions interpersonnelles est ce qui va permettre de bien aller de l'avant pour s'établir et avoir du succès.

Un autre volet que nous pourrions aborder concerne les appels d'offres. Nous l'avons un peu mentionné plus tôt: c'est un autre élément à bien comprendre. Il peut y avoir des besoins très précis en construction ou pour le développement de plusieurs éléments. Il faut donc bien comprendre et bien répondre aux besoins d'une entreprise ou d'une société.

Il y a plusieurs étapes, mais il faut aussi prendre le temps d'aller voir les choses. Même dans d'autres pays, des fois, des gens n'ont pas pris certains réflexes avant d'arriver, ce qui peut impliquer des risques pour la société.

• (1230)

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Où est-ce que vous amélioreriez Exportation et développement Canada et les bras gouvernementaux? Aussi, quelles sont vos suggestions pour que les ministères travaillent ensemble?

Je vais vous laisser la parole, monsieur Viel, mais j'aimerais tout de même bien entendre les commentaires des deux autres témoins.

Carl Viel: Je vais faire quelques commentaires. Ça a été émis.

Je pense Exportation et développement Canada est un élément important, justement pour minimiser les risques pour les entreprises qui veulent aller dans différents pays, dont ceux de l'Afrique. C'est donc important, parce qu'il faut être capable de s'assurer que si, par exemple, demain matin, on vend des maisons préfabriquées dans tel pays, il faut avoir un tiers qui s'assure qu'on sera payé, entre autres. Donc, ça, c'est le premier élément.

Le deuxième élément est l'importance de l'accès au personnel des ambassades ou des consulats pour établir les liens, bien comprendre et se faire aider dans la mise en relation et dans la façon dont on va travailler. Si, demain matin, on s'oriente vers un ministère dans un pays, comme un ministère des mines ou un ministère du numérique, il faut savoir comment travailler avec eux et comment faire du commerce.

Tout à l'heure, j'étais justement avec des jeunes de l'Université Laval qui sont en train de signer une entente de formation — qui est aussi un volet d'exportation — avec le Gabon. Il faut savoir comment faire et comment mettre en place le processus. Tous ces éléments doivent donc être bien gérés.

Je dois dire qu'on a été souvent vraiment très bons dans la mise en place des ententes, mais il faut aussi être très bon pour en tirer les pleins bénéfices. On n'en a pas avec le continent, donc c'est au gouvernement de voir comment il faudrait aller de l'avant. Toutefois, ensuite, il faudra être aussi très bon dans la mise en place des actions pour que nos entreprises tirent pleinement parti des ententes commerciales.

Je vais me limiter pour permettre aux autres d'intervenir aussi.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie tous infiniment.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Savard-Tremblay.

[Français]

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

Je remercie également les témoins de leurs présentations.

Monsieur Aïhounhin, nous avons commencé certains échanges lors de votre dernier témoignage. Nous avons eu le temps de finir certaines questions. Continuons néanmoins.

Tout d'abord, j'ai une question d'ordre technique. Vous mentionnez souvent le plan stratégique. Or, une recherche sommaire de mon équipe faite sur votre site Internet ne lui a pas permis de l'avoir. Où pouvons-nous le trouver?

Sègbédji Parfait Aïhounhin: Nous avons élaboré le plan stratégique. Nous sommes en train de refaire le site Web, alors c'est pour ça que vous ne l'avez pas trouvé là. Je peux vous en envoyer une copie.

• (1235)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je pense que ça peut être intéressant pour l'ensemble des membres du Comité.

Revenons maintenant sur ce dont vous avez parlé lors de votre témoignage et dans certains échanges la dernière fois: la question de la traçabilité. Vous aviez parlé des 90 % liés à la traçabilité. D'abord, rappelez-nous pourquoi c'est important. Ensuite, dites-nous si c'est réaliste, parce qu'on sait que dans certaines chaînes, le travail informel a souvent une importance assez majeure.

Sègbédji Parfait Aïhounhin: Merci de votre question très pertinente.

Si vous me le permettez, je vais rebondir sur la question des outils de facilitation avant de revenir sur la traçabilité.

Les outils de facilitation existent, par exemple le financement commercial d'Exportation et développement Canada, d'Investissement Québec, de Québec International ou de CanExport PME, entre autres.

Par contre, à la chambre de commerce, nous pensons qu'il faut renforcer ces outils. De plus, il faut un accompagnement à la certification et aux normes, ce qui mène à la question de la traçabilité. Ici, les normes sont assez élevées et peu d'entreprises en Afrique ont accès à ces normes internationales. Si nous voulons transiger avec des entreprises en Afrique, il faut un accompagnement en matière de certification.

Il faut aussi renforcer d'autres choses, soit le soutien logistique et la réduction du temps de transit. S'il n'y a pas de traçabilité sur ce qui est produit ou transformé sur le continent africain, une fois que ça arrive à la douane, les douaniers sont obligés de sortir la marchandise du conteneur et de vérifier les contenus un par un. C'est comme ça que ça se fait. Si c'est tracé, on peut balayer le code QR et avoir toute l'information sur la marchandise, par exemple où la graine a été plantée, où ça a été produit et où ça a été transformé. La question de la traçabilité devient donc centrale dans le commerce qui va se faire.

L'autre chose qu'il faut renforcer, c'est une meilleure information sur les marchés et les risques. Je m'arrête ici en ce qui concerne les outils de facilitation.

Maintenant, revenons à la question que vous avez posée concernant la traçabilité. [Difficultés techniques] de commerce.

Notre plan stratégique a quatre axes. Le premier vise la mise en place d'une plateforme collaborative de traçabilité. C'est une question d'harmonisation pour connecter les producteurs, les transformateurs et les distributeurs africains et québécois. Cette plateforme va servir d'outil de veille stratégique, de suivi logistique et de conformité réglementaire. Ce faisant, ça va renforcer beaucoup de choses en matière de commerce international entre le Canada et l'Afrique.

Il y a déjà des activités qui sont faites, comme l'a dit M. Carl Viel de Québec International. Il y a des rencontres qui sont faites et qui permettent de favoriser ça. Cependant, une plateforme commerciale, où les entreprises vont se retrouver et faire des affaires directement sans avoir beaucoup d'intermédiaires, va encourager le commerce et réduire les délais de transit aux douanes.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, j'aimerais savoir combien de temps de parole il me reste.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste une minute et 40 secondes.

[Français]

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

Monsieur Aïhounhin, je vous remercie de votre réponse.

J'en comprends quand même que c'est réaliste, mais à condition d'arrimer ça aux nouvelles technologies, comme le code QR dont vous avez parlé. Sinon, c'est infaisable.

Sègbédji Parfait Aïhounhin: Oui. C'est pour ça que, dans mon intervention de tout à l'heure, j'ai dit que ce que la Chambre de commerce propose n'est plus la manière d'acheter de la matière première et de la transformer, mais plutôt une coproduction sur toute la chaîne. Sur la courbe du sourire, il y a la recherche, le développement, l'assemblage, la vente et la distribution. Sur toute cette chaîne de production, il faudra penser à la coproduction.

Dans l'intervention qu'il a faite avant la nôtre, M. Tétreault, a dit qu'il fallait se positionner autrement. Les autres acteurs sur le terrain, comme la Chine, la Russie ou les États-Unis, ont leur approche et leur méthode.

Comment est-ce qu'on peut faire pour gagner davantage de marchés? Quel est le langage que les dirigeants africains actuels parlent? Si on écoute, si on suit un peu la géopolitique en Afrique, on le verra. Je pense que la sénatrice Gerba l'a mentionné: l'Afrique se nationalise. Si on veut aller travailler avec les Africains, il faut qu'on pense comme eux, d'où cette proposition que nous sommes en train de faire. Il faut coproduire.

Par conséquent, il faut mettre en place les outils nécessaires à cette coproduction et former les entreprises pour qu'elles adoptent cette manière de penser et pénètrent dans les différents marchés africains qui s'offrent à nous. Le Canada a l'aura nécessaire dans différents secteurs pour aller de l'avant avec l'Afrique. Donc, il appartient au Canada de mieux se positionner.

• (1240)

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie, monsieur Aïhounhin. Pardon, mais je dois vous interrompre et donner la parole au prochain membre du Comité.

Monsieur McKenzie, la parole est à vous.

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

Le commerce comporte tellement de facettes et tant d'éléments différents qui doivent tous fonctionner en harmonie. Je vais demander à M. Collins s'il serait en mesure de s'exprimer plus précisément sur la Zone de libre-échange continentale africaine.

Pourriez-vous informer le Comité de l'état d'avancement des initiatives menées en Afrique? Plus précisément, ces initiatives ont-elles donné au Canada une occasion d'y participer? S'agit-il là d'une des voies que le gouvernement fédéral, le gouvernement du Canada, peut emprunter pour créer ce qu'au cours de l'audience du premier groupe d'experts, j'ai qualifié de « cadre » à l'intérieur duquel une grande partie des activités commerciales doit en effet se dérouler?

David Collins (professeur, Droit économique international, à titre personnel): Je vous remercie beaucoup de votre question, monsieur McKenzie. Je suis ravi que vous me l'ayez posée. J'espèrais justement pouvoir évoquer l'accord de libre-échange continental africain, et vous m'en donnez maintenant l'occasion.

Il s'agit là d'une évolution remarquable qui s'est produite en Afrique au cours de ces dernières années. C'est le plus grand accord de libre-échange du point de vue du nombre de pays participants, et sans doute l'un des plus importants du point de vue de la population visée, mais pas vraiment du point de vue du PIB. Pour répondre à votre question, je pense que cela représente un énorme débouché.

Soyons clairs, l'accord de libre-échange continental africain n'est qu'un accord de libre-échange. Ce n'est pas une union douanière — pas encore. Il ne permet pas à ces pays de négocier des accords commerciaux en tant que groupe. Je soupçonne que dans les années à venir — disons dans les décennies à venir —, l'Afrique deviendra probablement une union douanière. C'est peut-être un vœu pieux de ma part, mais je ne serais pas étonné si les pays africains établissaient effectivement une politique commerciale unifiée par rapport au reste du monde.

En attendant, le Canada ne peut pas vraiment négocier directement avec les parties à l'accord de libre-échange continental africain, mais cela ne signifie pas pour autant qu'il ne peut pas tirer parti de l'approche collective adoptée par le continent en ce qui concerne des enjeux tels que l'harmonisation des normes et les obstacles non tarifaires.

Le Canada ne peut pas participer directement au secrétariat en tant qu'observateur de l'accord de libre-échange continental africain, mais il peut prendre part de manière officieuse aux travaux des comités chargés du renforcement des capacités et de l'assistance technique, et aider les pays africains à atteindre, peut-être, le même niveau d'harmonisation qu'au Canada, en s'appuyant sur l'expérience qu'il a acquise dans ce domaine avec ses partenaires commerciaux. Je pense sincèrement qu'il s'agit là d'une occasion en or. C'est une excellente chose pour le reste du monde, et c'est particulièrement bénéfique pour les Africains.

Pour donner suite à un argument avancé par l'un des intervenants précédents, si une entreprise canadienne souhaite investir dans un pays africain donné dans le but d'avoir accès à d'autres pays d'Afrique afin de mettre en place, disons, une chaîne d'approvisionnement intégrée, elle devra faire face à l'ensemble des barrières commerciales internes en vigueur en Afrique. Compte tenu de l'accord de libre-échange continental africain, ces barrières devraient disparaître. Même si elles ne sont pas complètement levées — et elles ne le sont en aucun cas; certains obstacles demeurent, dont des problèmes douaniers aux frontières —, ce serait un moyen de déter-

miner quelles sont ces barrières, puis de travailler en collaboration avec les pays africains pour les lever et contribuer à l'harmonisation de leurs échanges commerciaux. C'est véritablement une occasion en or.

David McKenzie: Monsieur, pour donner suite à vos propos, je précise que d'autres pays du monde entier souhaitent exercer une influence en Afrique. La Chine en fait partie. Dans la mesure où ils sont déjà présents sur place et où ils exercent une influence, il me semble que le partage de nos compétences techniques, tel que vous le décrivez, ne fait pas que mettre en valeur les atouts du Canada; il nous permet d'être présents dans cette région, de nouer des relations et, pour être franc, de contribuer au développement économique des différents pays africains.

Cela nous aide-t-il à contrer certains des efforts que déploient d'autres pays pour tenter d'exercer une influence là-bas, des pays dont les principes ne correspondent peut-être pas aux nôtres?

• (1245)

David Collins: Oui, tout à fait. J'aime la façon dont vous avez formulé cette idée avec diplomatie. Je pense que vous avez employé des paroles qui ressemblent à celles que j'aurais moi-même prononcées.

Je ne crois pas qu'il soit nécessaire que le Canada adopte une attitude conflictuelle vis-à-vis de la Chine et de son rôle en Afrique, mais j'estime que vous avez raison de laisser entendre que la présence de la Chine en Afrique a peut-être revêtu un caractère quelque peu abusif. C'est une présence qui a engendré une situation de dépendance.

Cela dit, il ne faut pas minimiser l'énorme contribution que les entreprises chinoises ont apportée aux infrastructures en Afrique. Elle a été colossale, et je ne prétendrai pas que le Canada pourrait rivaliser avec ce que la Chine a accompli dans ces domaines, mais les entreprises canadiennes peuvent apporter d'autres atouts, tels que le renforcement des capacités, la formation et des compétences techniques, dans certains secteurs plus particuliers. Le Canada peut apporter une valeur ajoutée ou des investissements éthiques qui seront plus durables et plus orientés vers des gains à long terme, en offrant aux Africains des cours de formation pour leur permettre de faire les choses eux-mêmes, au lieu d'avoir recours à cet arrangement quelque peu unilatéral que la Chine a mis en place. C'est précisément ainsi que les choses pourraient se passer — certainement pas dans le domaine des infrastructures, mais plutôt dans des secteurs particuliers qui mettent l'accent sur des technologies.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole pendant cinq minutes.

[Français]

Steve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Je vais me permettre d'être un peu chauvin aujourd'hui et de saluer M. Viel, de Québec International, avec qui j'ai eu la chance de travailler pendant plusieurs années. Selon l'expertise de M. Viel, on peut voir qu'une organisation comme Québec International est essentielle dans un marché. Elle est essentielle pour ouvrir des marchés pour nos entreprises. Elle joue un rôle de facilitateur. Je voulais prendre le temps de saluer le travail de cette organisation dans le contexte du commerce international. Bref, une organisation comme Québec International est essentielle.

Monsieur Viel, je me permets maintenant de vous poser ma première question. J'ai noté la statistique que vous avez mentionnée, comme quoi 73 % des exportations internationales du Québec vont aux États-Unis. Nous avons beaucoup parlé de diversification. On en parle beaucoup et, comme ancien banquier, je suis content qu'on en parle. Je crois qu'il était temps qu'on en parle, parce que c'est important.

J'aimerais que vous me parliez des entreprises de Québec. Nous allons nous en tenir aux entreprises de Québec.

Vous avez parlé des secteurs. D'ailleurs, c'était une de mes questions. Vous avez répondu à une question tout à l'heure. Vous avez parlé des secteurs agroalimentaires, forestiers et miniers, entre autres. Vous avez utilisé beaucoup de termes techniques et vous avez parlé de la façon dont ça fonctionne quand on va là-bas. Vous avez donné des exemples concrets. Vous avez participé aux activités dans le cadre du Rendez-vous d'affaires de la Francophonie, dont l'objectif est de rallier les entreprises.

Avez-vous un ou deux exemples concrets d'entreprises de Québec qui ont été capables de connaître le succès et qui ont réussi, grâce à tout ça, à obtenir des résultats concrets?

Carl Viel: Je vous remercie beaucoup de votre question et de vos commentaires sur l'organisation, monsieur Lavoie.

Je vais faire un parallèle avec ce qui a été mentionné plus tôt par la sénatrice. Il faut rappeler un autre élément qui joue un rôle: la diaspora. Dans notre cas, nous avons des exemples concrets d'entreprises qui sont originaires de Québec, mais qui sont dirigées par des gens qui viennent de certains pays africains et que nous avons aidés à bâtir un processus d'implantation.

Je pense entre autres à Momentum Technologies, une entreprise de services informatiques de Québec qui a été fondée par un Québécois et qui a ensuite été vendue à d'autres actionnaires de l'entreprise originaires de la Tunisie. Nous les avons aidés à s'implanter sur le marché en utilisant la Tunisie comme plaque tournante pour développer le volet des services. C'est un exemple concret.

Le deuxième exemple est CGI, une autre société dans le domaine des technologies, qui a maintenant son siège social dans une autre ville. Nous avons beaucoup travaillé avec elle. Je fais un parallèle, parce que c'est une entreprise qui, au départ, a misé sur le volet du talent, mais qui a réalisé qu'il y avait du talent sur le marché et qu'il y avait aussi un avantage à s'implanter et à utiliser par la suite sa base comme plaque tournante pour développer le secteur.

Je ne serai pas exhaustif, mais je pense aussi à Norda Stelo, une autre entreprise de la région qui a fait des choses importantes.

Pour revenir à ce qui a été mentionné tout à l'heure par M. Collins, il est aussi important de tenir compte du fait qu'on est là à long terme, de façon pérenne, tandis que d'autres acteurs ont parfois des objectifs différents. Le côté canadien doit ressortir.

Un autre élément mentionné par M. Aïhounhin tout à l'heure concernant la diaspora, c'est qu'il faut utiliser les réseaux que nous avons ici pour aider nos entreprises à aller vers le marché et à aller plus vite. Comme le dit un proverbe africain, « seul, on va plus vite, mais ensemble, on va plus loin ». Il s'agit de voir comment tout le monde peut travailler ensemble pour aider nos entreprises.

Ce sont des gestes importants. C'est un marché plein de possibilités qui attend d'être connu. C'est un continent qui se transforme. Certains pays vont très vite dans la transformation, mais il faut le

faire. C'est pour ça que nous voulons les accompagner de façon durable et avancer avec eux en adoptant une approche leur permettant de se distinguer des autres pays quant à la façon dont ils font des affaires en Afrique.

• (1250)

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Viel.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Savard-Tremblay pendant deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Monsieur Viel, je pense que vous suiviez les travaux lors de la première heure. Vous avez donc entendu les présentations, dont celle passablement colorée de M. Tétreault. Il a relevé beaucoup d'obstacles, et son plan d'affaires était assez précis. Il parlait de partage d'expertise.

Partagez-vous un peu sa lecture des choses, tant en ce qui concerne la nature des obstacles que la façon dont on devrait procéder?

Carl Viel: Si on fait un lien avec la question posée lors de la première heure par M. Lavoie au sujet des risques, effectivement, il est important d'avoir un bon plan et d'avoir des gens ici qui ont des réseaux et qui nous aident à bien comprendre comment on va travailler dans un pays que les gens, souvent, connaissent moins. Il est important d'avoir une diaspora et d'avoir accès par la suite aux ressources dans les ambassades, qui nous aident à atténuer le risque.

Ensuite, il est important de voir les possibilités. Souvent, il y a des éléments, comme la propriété intellectuelle, qui ne sont pas pris en considération lorsqu'on arrive. Tout à l'heure, on a parlé de tout le volet de la traçabilité, mais ce sont des éléments importants. Dans certains cas, c'est une question de sécurité. Il y a des produits qui arrivent ou qui partent qui peuvent être consommés, notamment des produits médicaux, dans le secteur de la santé. Alors, la traçabilité est tout à fait importante des deux côtés pour s'assurer qu'on répond aux besoins et aux normes qui évoluent. Dans bien des cas, des normes vont émaner de certains pays, souvent de la communauté européenne, et vont avoir des effets par la suite chez nous au Canada, puis en Afrique.

Il faut donc prendre ces éléments en considération pour savoir comment on va bien y répondre, tant ici que dans ces différents pays, en Afrique ou ailleurs dans le monde. Il faut avoir un bon plan de match et bâtir ces relations, ce qui prend du temps. Il faut accélérer notre présence, être compétitifs et jouer la carte canadienne.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Chambers, vous avez la parole pendant cinq minutes.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Merci, madame la présidente.

Monsieur Collins, soyez de nouveau le bienvenu. C'est un plaisir de vous revoir. La dernière fois que vous étiez ici, nous avons discuté de certaines possibilités et des endroits qui, selon vous, constituent d'excellents points de départ. Je me souviens que vous aviez mentionné le Maroc.

J'aimerais avoir votre avis à cet égard. Certains des pays dont nous avons entendu parler ce matin au cours de l'audience des deux groupes d'experts font toujours l'objet d'avis aux voyageurs publiés par Affaires mondiales Canada. D'autres avertissements émanant d'ONG tierces ou d'autres observateurs concernent non seulement la sécurité des personnes, mais aussi la certitude commerciale.

D'après vous, existe-t-il une ressource, un répertoire ou une référence externe fiable que les entreprises ou les particuliers pourraient consulter pour évaluer non seulement la sécurité de ces pays, mais aussi, peut-être, leur ouverture dans le domaine des affaires — c'est-à-dire leur bonne volonté à respecter la primauté du droit et à assurer la sécurité des personnes? Y a-t-il une ressource que vous pourriez recommander aux entreprises ou aux Canadiens?

• (1255)

David Collins: Pour répondre directement à votre question, je dirais que oui, une telle ressource existe assurément.

Dans le cadre universitaire, je me réfère habituellement à la Banque mondiale, laquelle publie l'indice de facilité de faire des affaires et l'indice de l'État de droit. Il se peut que ces indices aient récemment changé de nom, mais ce sont, à mon sens, les indices qui ont le plus de poids. Vous avez raison de souligner qu'un certain nombre de pays africains ont tendance à obtenir de faibles classements dans le cadre de l'établissement de ces indices. C'est la raison pour laquelle des mesures telles que la souscription à des assurances contre les risques politiques peuvent s'avérer pratiquement indispensables. Les assurances contre les risques politiques ou le soutien d'Exportation et développement Canada peuvent certainement aider les entreprises dans ces régions.

L'autre outil qui peut grandement contribuer à résoudre ces problèmes, en particulier lorsqu'il y a des préoccupations liées à la primauté du droit, consiste à mettre en place des traités. Malheureusement, le Canada n'en a conclu aucun avec des pays d'Afrique. Il existe quelques accords de promotion et de protection des investissements étrangers, ou APPI — un ou deux en fait. Celui conclu avec l'Égypte a été ratifié. Les autres ont été signés, mais pas ratifiés. Le Canada devrait s'efforcer de les faire avancer, car ils ont tendance à fournir des mécanismes juridiques grâce auxquels les entreprises peuvent se protéger en vertu du droit international, si elles font face à une ingérence indue.

Pour en revenir à la question des assurances contre les risques politiques, il est important de noter que leurs primes, ou celles des polices proposées par la Banque mondiale, la Banque africaine de développement ou peut-être même des banques privées, ont tendance à être moins élevées lorsqu'un APPI est en vigueur. Ces deux aspects vont vraiment de pair.

Adam Chambers: Merci. C'est presque comme si vous aviez anticipé une question à venir.

Vous avez évoqué plusieurs mesures qu'une entreprise, un particulier ou même les pouvoirs publics pourraient prendre pour réduire les risques liés à ces activités. Certaines de ces mesures relèvent de tiers. Vous avez mentionné les assurances contre les risques politiques, et vous avez également évoqué EDC.

Le gouvernement devrait-il prendre des mesures pour réduire les risques liés à ces activités, ou estimez-vous qu'il faille avant tout que le gouvernement signe de nouveaux APPI avec ces pays?

David Collins: Quant à ce que le gouvernement canadien peut faire pour les entreprises canadiennes, il doit approuver les APPI et

le recours à l'aide d'EDC. La troisième mesure que le gouvernement canadien peut prendre — et cela nous ramène au droit international — consiste à poursuivre les discussions au sein de l'Organisation mondiale du commerce.

En gros, tous les pays africains sont membres de l'Organisation mondiale du commerce. Le Canada joue un rôle très actif au sein de cette organisation. Plusieurs comités y ont été mis en place, par exemple le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires, ou SPS, le comité des services de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce, ou OTC, et le Comité de la facilitation des échanges. Au sein de l'OMC, le gouvernement canadien assure directement la liaison avec les gouvernements des pays africains à propos des questions telles que l'harmonisation des normes et, de manière générale, la promotion de la transparence et de la primauté du droit.

On dit souvent que l'Organisation mondiale du commerce a contribué à promouvoir la primauté du droit à l'échelle mondiale afin d'encourager la transparence. En s'engageant dans cette voie multilatérale, le Canada disposera peut-être d'un moyen d'avoir un effet concret sur le terrain en Afrique, dans les régions où les risques sont élevés.

La présidente: Je vous remercie.

Pendant les quelques dernières minutes, nous allons donner la parole à M. Fonseca.

Peter Fonseca: J'adresse ma première question à M. Aïhounhin.

Vous avez mentionné que pour travailler avec l'Afrique, il faut penser comme une entreprise africaine. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous entendez par là?

[Français]

Sègbédji Parfait Aïhounhin: Je vous remercie beaucoup de votre question, qui est très intéressante.

En Afrique, il y a un adage qui dit que le séjour du bois dans l'eau ne le transforme pas en crocodile. La culture, la manière de penser, la manière de faire des affaires, l'existence de l'informel dans le monde des affaires en Afrique et les nombreuses caractéristiques du marché africain en font un marché particulier, tout comme le marché asiatique. Alors, pour faire des affaires sur le continent, il faut prendre en compte tout cela.

Je vais juste aller chercher un des indicateurs qu'on utilise souvent en ce qui a trait à la croissance durable. Qui veut implanter une croissance durable doit faire appel à la notion de gouvernance, à la notion d'inclusion et à la gestion des risques. Pour gérer les risques, il faut pouvoir associer les jeunes, les femmes et les chercheurs, ainsi que les petites et moyennes entreprises qui font partie de ce marché. Il faut prévoir différents corridors pour assurer une veille active afin de gérer le risque sur le continent africain. Souvent, quand on pense à l'Afrique, on pense à un bloc, alors qu'il s'agit de 54 pays et de plus de 2 100 langues parlées. Il y a donc 2 100 manières différentes de parler.

Moi, je préconise une approche au cas par cas, en fonction des pays avec lesquels on désire faire affaire sur le continent, au lieu de penser d'une manière globale. C'est pour ça que je ne cesse de préconiser la coproduction. Au lieu de rester dans le schéma classique, il faut préconiser la coproduction, en ayant recours aux structures existantes qui font de l'accompagnement, ainsi qu'aux chambres de commerce africaines qui existent. Il faut les structurer et les aider à s'installer, parce que ce sont aussi elles, la courroie de transmission vers les différents marchés africains, en dehors des structures légalement reconnues, comme Exportation et développement Canada, Investissement Québec ou Québec International, entre autres.

• (1300)

[Traduction]

Peter Fonseca: Nous avons beaucoup entendu parler de la gestion des risques et de la manière dont vos organisations aident ceux qui souhaitent faire des affaires, c'est-à-dire exporter ou importer des biens, avec l'Afrique. Notre Service des délégués commerciaux propose-t-il également ce type de service? Fournit-il ces informations? Dispose-t-il de personnel sur le terrain? Est-il en mesure de recueillir les renseignements dont les entreprises ont besoin pour avoir cette assurance et gérer ces risques?

Je pose la question à vous trois, mais nous pourrions commencer encore par entendre M. Aïhounhin.

[Français]

Sègbédji Parfait Aïhounhin: Oui. En réalité, les structures qui représentent le gouvernement canadien sur le sol africain, comme les délégations commerciales, ont besoin de notions pour l'atténuation des risques.

Prenons la question des barrières culturelles, par exemple. Il faut offrir des formations pour que les entreprises qui décident d'aller sur le marché africain, ou sur d'autres marchés puisque l'Afrique n'est pas le seul cas, sachent avant de partir ce qu'il faut faire et ce qu'il faut connaître sur le plan culturel. Elles doivent connaître les contours et les subtilités de cette culture, ainsi que la façon dont les gens pensent. Par exemple, si quelqu'un va à une cérémonie de mariage ou de décès à laquelle il n'a pas été invité et que les gens le voient, est-ce que ça va leur plaire? Ce sont des petites subtilités comme ça qu'on doit savoir.

Ensuite, il y a aussi la question de l'instabilité politique. Il faut faire des évaluations claires sur les risques associés aux pays. Je pense qu'on le fait pour la volatilité des devises, par exemple. Il y a des structures qui garantissent les contrats une fois qu'ils sont signés. C'est donc un ensemble d'éléments, et non un seul élément, qui permet d'atténuer les risques.

[Traduction]

Peter Fonseca: Monsieur Viel, le Québec dispose-t-il de bureaux dans plusieurs pays? Grâce au Service des délégués commerciaux et à vos bureaux, comment parvenez-vous à atténuer ce risque?

Carl Viel: Au Québec, nous avons la possibilité de collaborer avec l'ambassade du Canada ou avec certaines délégations québécoises. Cela nous offre une double possibilité.

Pour en revenir à votre question, la réponse est oui. La plupart des personnes qui travaillent dans ces services sont en mesure de vous fournir certains renseignements.

Pour en revenir à la question qui a été posée à M. Collins, je voudrais simplement ajouter une chose. Nous nous appuyons également sur l'analyse mondiale réalisée par la revue *The Economist*, qui fournit également un indice que nous utilisons. Nous comparons cet indice à celui de la Banque mondiale. L'indice établi par *The Economist* nous aide également à fournir des informations pertinentes aux entreprises.

La présidente: Je vous remercie.

Je suis désolée de devoir mettre fin à la réunion. L'audition de nos groupes d'experts a été très instructive.

Messieurs les témoins, je vous remercie infiniment de votre participation à nos délibérations. Nous vous en sommes reconnaissants.

Nous allons maintenant mettre fin à la réunion.

Notre prochaine réunion aura lieu jeudi. Si vous devez vous déplacer, vous êtes prié de remettre dès aujourd'hui au greffier toute information manquante. Merci 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>