



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 032

Le mardi 21 avril 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 21 avril 2026

• (1105)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 32^e réunion du Comité permanent du commerce international. Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

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

Nous accueillons aujourd'hui, à titre personnel, Thierry Warin, professeur titulaire à HEC Montréal. De l'African Union Sixth Region Global, nous recevons Macaulay Kalu, secrétaire général. Du Centre de recherches pour le développement international, nous avons Marie-Gloriose Ingabire, directrice régionale, Afrique centrale et de l'Ouest, par vidéoconférence, et Erin Tansey, directrice de programme, Économies durables et inclusives.

Bienvenue à vous tous à cette étude très importante.

Nous allons donner la parole à nos intervenants.

Monsieur Warin, je vous invite à faire une déclaration liminaire de cinq minutes maximum, s'il vous plaît.

[Français]

Thierry Warin (professeur titulaire, HEC Montréal, à titre personnel): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à contribuer à vos travaux sur un enjeu important pour le Canada: le commerce du Canada avec l'Afrique du Nord et de l'Ouest.

Je suis Thierry Warin, professeur de sciences des données pour les affaires internationales à HEC Montréal et fellow au CIRANO.

Le Canada est une économie ouverte, mais c'est aussi une économie qui évolue à proximité immédiate du plus grand marché du monde, celui des États-Unis. Parler de commerce avec d'autres régions, c'est aussi parler du commerce avec les États-Unis aujourd'hui.

Si on mobilise les cadres théoriques, on pourrait être tenté d'opposer deux modèles explicatifs classiques. D'un côté, celui qu'on appelle Heckscher-Ohlin-Samuelson — je suis désolé, je suis un professeur —, qui insiste sur les dotations factorielles et la spécialisation. De l'autre, le modèle de gravité, qui explique les flux commerciaux par la taille des économies et surtout par la distance.

Dans le cas du Canada, il est assez clair que c'est le modèle de gravité qui domine empiriquement, mais cette dominance n'implique pas que l'allocation des flux soit optimale. Elle reflète aussi des frictions, notamment des asymétries d'information.

C'est ici qu'il faut faire un pas de côté et considérer la science des données. Ce ne sont pas les pays qui commercent, ce sont les firmes. Les décisions d'exporter ou d'importer ne sont pas prises au niveau agrégé, mais au niveau des entreprises, avec des contraintes très concrètes: information imparfaite, coûts de prospection, incertitude sur les partenaires, difficulté à identifier les bons intrants et les bons débouchés.

Dans ce contexte, la concentration géographique observée vers les États-Unis est en partie le résultat d'un arbitrage rationnel face à l'incertitude. Toutefois, elle peut aussi masquer des occasions inexploitées.

La vraie question n'est plus seulement de savoir avec qui commercer, mais quels produits, quels intrants et dans quelles chaînes de valeur. C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre la diversification vers l'Afrique. La diversification ne consiste pas simplement à ajouter des partenaires, elle consiste à identifier de manière précise les produits finaux ou les intrants pour lesquels il existe une complémentarité réelle. Quand on regarde maintenant les chiffres, quatre éléments structurants apparaissent.

Au premier point, en matière de volume, le commerce Canada-Afrique reste effectivement modeste et sa dynamique diffère selon les sous-régions. Avec l'Afrique du Nord, le commerce total est passé d'environ 3,8 milliards de dollars en 2015 à 4,7 milliards en 2024. En Afrique de l'Ouest, la dynamique est d'une autre nature. Le commerce total a nettement augmenté de 2,5 milliards à un peu plus de 5,8 milliards en 2024. Cette progression est entièrement tirée par les importations canadiennes.

Au deuxième point, la concentration géographique est particulièrement marquée. En Afrique du Nord, trois pays, soit l'Algérie, le Maroc et l'Égypte, concentrent effectivement l'essentiel des exportations canadiennes, avec des parts cumulées supérieures à 90 % selon les années. En Afrique de l'Ouest, la concentration est encore plus forte du côté des importations. En 2024, le Nigeria, la Mauritanie et la Côte d'Ivoire représentent plus de 90 % des importations canadiennes en provenance de la région. On est donc face à des structures commerciales dominées par un nombre très restreint de partenaires, ce qui introduit potentiellement des dépendances fortes.

Au troisième point, la concentration par produits est extrême dans le cas des importations canadiennes en provenance de l'Afrique de l'Ouest. En 2024, les trois premiers chapitres représentent plus de 93 % de ces importations, dominées par les combustibles minéraux, les métaux précieux et le cacao. À l'inverse, les exportations canadiennes sont un peu plus diversifiées, mais restent concentrées. En Afrique du Nord, les trois premiers produits représentent encore environ 63 % des exportations canadiennes et les cinq premiers, près de 78 %. On est donc dans des configurations où quelques produits structurent l'essentiel des flux aujourd'hui.

Au quatrième point, en matière de spécialisation, le Canada exporte majoritairement des produits végétaux, en particulier des céréales, ainsi que des intrants comme les engrais et, dans certains cas, de l'équipement. En face, les importations canadiennes sont dominées par des produits primaires: énergie, minerais, produits agricoles spécifiques ou intrants. Cette dissymétrie est robuste, même si sa forme exacte varie selon les pays. Elle traduit une organisation verticale des échanges, plutôt qu'un commerce intrasectoriel.

Enfin, si l'on combine ces éléments, on peut identifier plusieurs configurations de commerce. Un corridor agroalimentaire avec l'Afrique du Nord, relativement diversifié et reposant sur des complémentarités agricoles; un corridor énergétique avec l'Afrique de l'Ouest, fortement concentré autour du Nigeria et caractérisé par une dépendance aux combustibles; et des corridors d'intrants industriels, notamment avec le Maroc ou certains partenaires ouest-africains.

Ce que cela signifie, au fond, c'est que la diversification vers l'Afrique ne peut pas être pensée uniquement en termes de géographie. Elle doit être pensée en termes de structures de flux, de produits et de chaînes de valeur. C'est précisément là que la science des données devient déterminante. Elle permet d'identifier, à un niveau fin, les complémentarités pertinentes, celles qui ne sont pas visibles, lorsqu'on reste à un niveau agrégé.

Je vous remercie de votre attention et serai heureux de répondre à vos questions.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Kalu, vous avez la parole.

Kalu Macaulay (secrétaire général, Africa Union Sixth Region Global): Monsieur le président et honorables membres du Comité permanent du commerce international, merci de m'accorder cette occasion.

Je me tiens devant vous au nom de l'African Union Sixth Region Global, la voix constitutionnelle de plus de 300 millions d'Africains de la diaspora, officiellement reconnue au sein du système de l'Union africaine. Nous ne sommes pas une partie prenante externe. Nous sommes un pont institutionnel reliant directement le Canada à l'une des transformations économiques les plus importantes de notre époque: la zone de libre-échange continentale africaine.

Il ne s'agit pas d'une occasion future. C'est une réalité présente. C'est un marché unique de 1,4 milliard de personnes, avec un PIB combiné de 3,4 billions de dollars, et un continent qui s'intègre plus rapidement que beaucoup ne l'avaient prévu, mais le Canada reste en marge. Alors que des concurrents comme la Chine, l'Union européenne, les États-Unis et la Turquie agissent avec rapidité, organisation et intention stratégique, le Canada continue d'hésiter. Dans le commerce mondial, l'hésitation n'est pas de la neutralité. C'est de l'absence.

Permettez-moi d'être un peu direct dans ma présentation. Le plus gros risque pour le Canada en Afrique n'est pas la concurrence. C'est le manque de pertinence. L'exemple canadien du Québec nous enseigne une leçon particulièrement convaincante. Le Canada détiendait déjà la réponse en son sein. Prenons le cas du Québec. Le Québec n'a pas attendu que les conditions soient parfaites. Il a agi en mettant en œuvre sa stratégie pour l'Afrique.

Il a déployé une approche ciblée, bien financée, pangouvernementale et ancrée dans la diplomatie économique, l'éducation et les partenariats culturels et institutionnels. Il a établi des bureaux permanents à Dakar, Abidjan et Rabat. Il a mené des missions commerciales ciblées dans toute l'Afrique du Nord occidentale. Il a établi des partenariats structurés avec des institutions telles que la fédération du secteur privé marocain. Le résultat est le suivant: accès, influence, confiance et accords. La stratégie du Québec illustre une vérité simple, mais puissante: une stratégie, ce n'est pas ce que l'on annonce, c'est ce que l'on met en œuvre.

Examinons ici la norme mondiale. À quoi ressemble la réussite chez les acteurs mondiaux qui s'imposent en Afrique? Elle obéit à ces trois principes constants: présence, partenariat et rapidité.

L'Union européenne investit par le biais d'initiatives structurées de Global Gateway, la Chine déploie des capitaux grâce à une diplomatie coordonnée en matière d'infrastructures et la Turquie établit des corridors commerciaux par un engagement agile auprès des PME. Ces acteurs n'attendent pas d'avoir des certitudes. Ils renforcent leur influence par l'action. Comme le rappelle le proverbe, le meilleur moment pour planter un arbre, c'était il y a 20 ans; le deuxième meilleur moment, c'est maintenant.

En ce qui concerne la réalité stratégique, permettez-moi de vous donner un exemple concret. Le projet Simandou en Guinée est l'un des plus grands projets d'exploitation de minerai de fer au monde. Malgré des affinités linguistiques, juridiques et historiques, le Canada n'a obtenu qu'un rôle mineur, non pas par manque de capacités, mais par manque de stratégie coordonnée. Ce n'est pas un cas isolé. C'est une tendance.

Examinons cette occasion et une approche plus intelligente. Le Canada n'a pas besoin de dépenser plus que ses concurrents mondiaux. Il doit les surpasser en matière de stratégie, et cela commence par tirer parti de son atout le plus sous-utilisé: la diaspora africaine, ou la sixième région. Nous ne sommes pas des observateurs. Nous sommes des investisseurs. Nous sommes des facilitateurs et des médiateurs culturels. Nous réduisons les risques, accélérons l'entrée sur le marché et instaurons la confiance. Comme nous le rappelle un principe de leadership, la rapidité est la nouvelle monnaie de la confiance. En Afrique aujourd'hui, la confiance se gagne par la présence, le partenariat et le rendement.

En tant que voie pratique pour aller de l'avant, ce chemin n'est pas compliqué. Il est ciblé. Plutôt que de disperser ses ressources dans 55 pays, le Canada doit adopter une stratégie en étoile. Il doit s'implanter dans des marchés clés comme le Nigeria, l'Afrique du Sud et le Maroc, et utiliser ces pôles pour s'étendre vers des blocs régionaux comme la CEDEAO et la SADC. Produire des résultats mesurables dans un délai de 12 à 24 mois, et non dans 10 ans. Ce n'est pas de la théorie. C'est de l'action.

Examinons maintenant la conclusion.

Honorables députés, l'Afrique ne demande pas la charité. Elle propose un partenariat.

Le Canada ne manque pas de capacités. Il manque d'une urgence coordonnée, et l'histoire est claire. Les nations qui agissent tôt définissent les règles. Celles qui tardent les suivent. La fenêtre est ouverte, mais elle se referme. La sixième région de l'Union africaine est prête. La diaspora est prête. Les possibilités sont réelles, et le Canada doit maintenant décider: va-t-il observer cette transformation ou va-t-il contribuer à la façonner?

Notre stratégie consiste à déployer une approche ciblée, bien financée, pangouvernementale et ancrée dans la diplomatie économique, l'éducation, la culture et les partenariats institutionnels. Il faut établir un bureau permanent sur le modèle de ce qu'a fait le Québec, et mettre en place des structures dans toute la région.

Une fois encore, je tiens à vous remercier de cette occasion. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (1110)

La présidente: Merci beaucoup.

Avant de passer à notre intervenante suivante, nous devons effectuer un test de son. Je vais interrompre la séance un instant.

• (1110)

(Pause)

• (1110)

La présidente: Madame Ingabire, puisque vous êtes déjà en ligne, vous pouvez prendre la parole.

[Français]

Marie-Gloriose Ingabire (directrice régionale, Afrique centrale et de l'Ouest, Centre de recherches pour le développement international): Je vous remercie beaucoup, madame la présidente et les membres du Comité, de donner l'occasion à ma collègue et moi de prendre la parole devant vous aujourd'hui.

Notre institution, le Centre de recherches pour le développement international, ou CRDI, soutient des recherches appliquées qui sont menées à l'échelle locale afin de mieux comprendre les défis d'élaborer des solutions adaptées et de contribuer à l'élaboration de politiques publiques qui sont solides dans de nombreux domaines.

En tant que société d'État, le CRDI joue un rôle distinct et stratégique dans l'engagement international du Canada, avec déjà plus d'une cinquantaine d'années d'expérience dans l'appui à des partenariats d'innovation à l'échelle mondiale, notamment sur le continent africain et dans les pays de la francophonie, où le Canada entretient des relations étroites avec des leaders du savoir.

Comme vous le savez, le contexte commercial de l'Afrique connaît des transformations rapides. Les pays font face à la fragmentation du commerce mondial, à la montée des rivalités géopolitiques, ainsi qu'aux pressions liées au climat et aux avancées technologiques. Ces facteurs redéfinissent la manière dont les économies africaines participent aux marchés mondiaux, ainsi que la répartition des retombées du commerce.

En réponse à ces transformations, l'intégration à l'échelle continentale et régionale s'est imposée comme une orientation stratégique majeure. La Zone de libre-échange continentale africaine, également connue sous le nom ZLECAf, témoigne d'un mouvement vers les marchés davantage harmonisés et encadrés par des règles communes. [Difficultés techniques]

• (1115)

[Traduction]

La présidente: Madame Ingabire, nous rencontrons des problèmes avec votre connexion. Puis-je donner la parole à Mme Tansey? Nous pourrions peut-être revenir à vous ultérieurement. Je suis désolée, mais on ne peut faire autrement.

Madame Tansey.

Erin Tansey (directrice de programme, Économies durables et inclusives, Centre de recherches pour le développement international): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je peux reprendre là où Mme Ingabire s'est arrêtée, car j'ai ses notes sous les yeux.

[Français]

Afin de mieux comprendre où se situent les possibilités commerciales et les raisons pour lesquelles elles demeurent souvent inexploitées, le CRDI a mené des études exploratoires propres à différentes régions. Rédigées par des spécialistes ancrés dans les contextes locaux et intégrant des perspectives nord-africaines, australes et panafricaines, ces analyses examinent les facteurs structurels et institutionnels qui influencent les résultats des échanges commerciaux entre le Canada et l'Afrique. Elles mettent en évidence les principales lacunes en matière de connaissances qu'il est nécessaire de combler pour garantir que le commerce est mutuellement avantageux et qu'il contribue à un développement inclusif et durable. Elles soulignent également des possibilités émergentes susceptibles d'être exploitées, à condition que des conditions favorables soient réunies.

[Traduction]

Je vais maintenant poursuivre ce que j'allais dire.

J'espère que je vous ai bien représentée, madame Ingabire.

En Afrique de l'Ouest, les possibilités mises en évidence portent notamment sur le renforcement des chaînes de valeur régionales dans les domaines de l'énergie, de la transformation agroalimentaire, de la logistique et des services soutenus par le numérique. Dans ces secteurs, la demande du marché est en expansion, tandis que les mécanismes de coordination et d'harmonisation des normes sont appliqués de manière inégale. En Afrique du Nord, les efforts de diversification de l'économie, la transition vers des industries moins émettrices de carbone et l'élargissement des services au-delà des secteurs traditionnels créent de nouvelles possibilités de partenariats, notamment dans les domaines des énergies renouvelables, des infrastructures vertes, des technologies propres, de l'éducation et des services financiers. Dans l'ensemble des deux régions, le commerce numérique, les systèmes de paiement interopérables et le développement des compétences s'imposent comme des priorités transversales susceptibles de réduire les coûts, d'élargir l'accès aux échanges et de favoriser une intégration plus approfondie aux marchés régionaux et internationaux.

Les résultats de la recherche indiquent que la mise en œuvre complète de ces possibilités commerciales repose avant tout sur une collaboration à l'échelle des systèmes, plutôt que de solutions isolées ou limitées à l'échelle des entreprises. En bref, il convient de créer un écosystème et un environnement d'affaires favorables à l'investissement et à l'engagement des entreprises canadiennes. Le bon fonctionnement des marchés régionaux repose sur une coordination étroite entre de multiples parties prenantes, notamment les gouvernements, les autorités de réglementation, les chambres de commerce et les associations professionnelles. Cette collaboration est essentielle pour harmoniser les cadres réglementaires, réduire la fragmentation et créer des environnements opérationnels favorables à la croissance et à l'intégration des entreprises. Ces facteurs influencent à la fois, qui peut prendre part aux échanges commerciaux et dans quelles conditions, tout en ayant une incidence directe sur la capacité des entreprises canadiennes à accéder aux marchés africains ou à y accroître leurs activités.

C'est dans ce contexte que la recherche pour le développement devient un outil concret au service du commerce. Le CRDI favorise la concertation entre les acteurs régionaux et fait le lien entre les orientations stratégiques en matière de politiques publiques et des données probantes issues des contextes locaux, afin d'éclairer les décisions liées à la mise en œuvre et à l'investissement. À titre d'exemple, des équipes de recherche soutenues par le CRDI mettent à l'essai des instruments opérationnels de la Zone de libre-échange continentale africaine, ou ZLECAF, afin d'analyser le fonctionnement concret de ses dispositions.

Le Centre de droit du commerce, qui est en fait basé en Afrique du Sud, mène une analyse juridique et réglementaire du protocole de la ZLECAF relatif aux femmes et aux jeunes dans le commerce, dans le but de produire des données probantes permettant de renforcer les capacités des institutions chargées des douanes, des normes et de la facilitation des échanges, notamment grâce à la collecte de données ventilées selon les échanges commerciaux, les entreprises et le genre. Le CRDI soutient également la création d'alliances stratégiques, l'assistance technique et la mise à l'essai de mécanismes de financement novateurs destinés à améliorer la capacité des petites et moyennes entreprises africaines au commerce international. Ces initiatives contribuent à créer des conditions favorables à l'engagement d'institutions telles que FinDev et d'autres qui investissent dans la région.

Je vous laisse avec trois points à retenir. La recherche menée localement joue un rôle déterminant dans la mise en valeur des possibilités de diversification stratégique des échanges commerciaux du Canada. La mise en œuvre d'un commerce inclusif favorise une performance accrue des marchés, des chaînes d'approvisionnement plus résilientes et des retombées commerciales plus durables et mutuellement avantageuses. Les investissements dans les données probantes, le renforcement institutionnel et la coopération réglementaire constituent un complément essentiel aux mécanismes traditionnels de promotion du commerce.

• (1120)

En résumé, le renforcement de relations commerciales mutuellement avantageuses avec l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest repose sur la mobilisation de données probantes et de partenariats afin de consolider les systèmes de marché et de réduire les obstacles tarifaires et non tarifaires à la participation. Des institutions comme le CRDI...

La présidente: Merci beaucoup, madame Tansey. Je suis désolée. Nous devons conclure.

Erin Tansey: Ce n'est pas un problème.

La présidente: Monsieur Groleau, vous avez six minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

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

Chers invités, bonjour.

Monsieur Warin, je vous félicite, car votre feuille de route est impressionnante. Je suis heureux de vous recevoir ici.

Selon vous, quelles sont les plus grandes occasions économiques entre le Canada et l'Afrique? Est-ce que l'Afrique a les infrastructures portuaires nécessaires pour augmenter sa capacité de faire des affaires avec le Canada?

Thierry Warin: Vous soulevez plusieurs points.

Le commerce qui existe aujourd'hui est établi: nous exportons surtout des produits végétaux vers certains pays d'Afrique du Nord et d'Afrique de l'Ouest.

Le commerce et l'infrastructure de transport, ce sont deux choses reliées. Souvent, les experts en commerce international oublient qu'il faut transporter le commerce. Il faut s'assurer que les infrastructures, les nôtres et celles des pays destinataires, sont en place.

Le Maroc investit notamment dans un nouveau port. Chez nous, il faut savoir quels produits vont augmenter. Comme on l'a dit, le continent africain compte 1,4 milliard d'habitants. Sa population va doubler dans les prochaines décennies, probablement d'ici à 2050; en tout cas, elle va atteindre un nombre important. C'est probablement un marché qui a besoin de nouvelles ressources, comme de l'infrastructure. Ça, il va falloir le transporter, si nous sommes partenaires de ce développement.

En résumé, il nous est nécessaire de faire une compilation de ce qui est intéressant à envoyer sur le continent africain. Je vais parler pour le Québec, d'où je viens: ça peut exiger une amélioration des capacités à Mirabel pour des produits qui se transportent de façon aéroportuaire ou une amélioration des capacités portuaires, notamment à Contrecoeur, pour ne mentionner que ce projet.

Jason Groleau: C'est très intéressant.

Vous avez dit « transporter le commerce ». À ce que je sache, les États-Unis sont encore à côté de chez nous, même si on mène une guerre tarifaire. Géographiquement, ils n'ont pas démenagé, ils sont à la même place.

En fin de semaine, le premier ministre a déclaré quelque chose, et j'en ai été un peu assommé. Il a dit que notre relation avec les États-Unis était une faiblesse. Les États-Unis sont notre plus grand partenaire économique et, à mon avis, ils le seront toujours.

Quelle est votre position sur notre relation avec les États-Unis? Vont-ils toujours rester notre partenaire principal, selon vous?

Thierry Warin: Il s'agit de questions difficiles, alors je vais me comporter comme un chercheur.

En fait, 30 % du produit intérieur brut du Canada résulte des exportations, ce qui veut dire que 70 % sont chez nous. Parmi ces 30 %, 75 ou 76 % vont vers l'économie des États-Unis.

J'ai parlé du modèle de gravité, parce qu'on a tendance à penser que le commerce international se fait d'un pays vers un autre. En réalité, prenez le Québec, l'Ontario et les 8 États américains autour des Grands Lacs et du Saint-Laurent — le Saint-Laurent est une autoroute du commerce. Si ce territoire était un pays, il serait la troisième économie mondiale. Ça nous permet de réaliser à quel point c'est non seulement du commerce, mais aussi une économie intégrée.

Comme je le disais, tout ce que nous faisons ensemble n'est pas optimal. Ce n'est pas parce que nous faisons des affaires ensemble que c'est optimal dans tous les secteurs et pour tous les produits.

Au Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations, il y a un projet appelé « GVCdtLab ». Il s'agit d'un projet de jumeaux numériques économiques qui nous donnent ces données en temps réel. Nous sommes donc à peu près capables de vous dire quels sont les produits pour lesquels on devrait trouver d'autres partenaires que l'ami avec lequel on a un jour tapé dans la main aux États-Unis, à Chicago. Grâce à l'avantage comparatif du coût, nous sommes capables de mesurer d'autres endroits sur la planète, où on pourrait trouver des amis qui seraient prêts à payer plus cher pour ce produit qu'on vend aujourd'hui à un partenaire, aux États-Unis.

Nous pouvons faire cette cartographie, nous pouvons nous diversifier efficacement et rendre plus optimales nos relations partenariales avec les entreprises des États-Unis et avec d'autres entreprises sur la planète. Étrangement, ça veut aussi dire que nous sommes en train de rendre plus optimale notre relation avec les États-Unis.

Pour revenir à votre première question, à savoir si la relation du Canada avec les États-Unis est une faiblesse et si nous pouvons quitter ce partenariat, la réponse scientifique serait non. À savoir s'il s'agit d'une faiblesse, je dirais que nous pouvons, en fait, en faire une force et rendre notre relation plus optimale qu'elle ne l'est aujourd'hui.

• (1125)

Jason Groleau: Merci de vos réponses.

Monsieur Kalu, je me tourne vers vous pour vous poser la même question qu'au début: quelles sont les plus grandes occasions pour développer le commerce entre l'Afrique et le Canada?

[Traduction]

Kalu Macaulay: Tout d'abord, je veux insister sur le fait que lorsque nous utilisons le mot Afrique dans le cadre des discussions sur le commerce, nous parlons d'un continent. Au lieu d'essayer de nous éparpiller, nous devrions élaborer une stratégie axée sur le commerce. C'est pourquoi, dans mon exposé, j'ai présenté des possibilités clés en ce sens, en examinant les principaux marchés d'entrée.

Vous avez déjà une relation avec le Nigéria, qui permet de traverser la région de l'Afrique de l'Ouest. Il y a le Maroc, pour entrer dans la région du Maghreb. Il y a l'Afrique du Sud, qui est déjà un excellent partenaire du Canada, pour entrer dans les régions de la SADC et du COMESA. Cette stratégie nous aide à rester concentrés et à ne pas nous éparpiller. Cela améliorera ce qui fonctionne déjà. On ne veut pas réinventer la roue.

Nous venons de lancer aujourd'hui un portail commercial numérique fondé sur ce que nous faisons depuis neuf ans dans le domaine du commerce intra-africain. C'est une chose de parler de politique commerciale en Afrique, et je crois que c'est là que le Canada peut faire un peu plus pour soutenir l'infrastructure nécessaire, en fonction de nos intérêts, pour s'assurer qu'elle soutienne continuellement les corridors commerciaux...

La présidente: Monsieur Kalu, je suis vraiment désolée. Ce que vous dites m'intéresse beaucoup, mais je dois partager le temps également. J'ai réussi à accorder une minute supplémentaire à M. Groleau pendant que nous vous écoutions.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

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

Chers témoins, je vous souhaite la bienvenue. Tout ce que vous avez mis en perspective est très intéressant et nous vous en remercions beaucoup.

Monsieur Warin, vous avez parlé tantôt de différentes possibilités d'affaires dont nous ne profitons pas assez ou pas de façon optimale, notamment de possibilités d'intégration. Lesquelles mettriez-vous davantage en avant?

Thierry Warin: Dans nos échanges commerciaux d'aujourd'hui, il y a des marchés vers lesquels nous nous tournons, comme les États-Unis, qui sont notre partenaire naturel. Prenons l'exemple des pièces automobiles, que l'on produit en Ontario. Elles pourraient trouver de façon avantageuse d'autres pays. Il n'est pas forcément négatif de se dire que, si on n'a plus autant accès aux marchés des États-Unis, ce qui n'est pas complètement vrai non plus, il faudrait se tourner vers d'autres pays. En fait, ce n'est pas la bonne raison, car on pourrait même gagner de l'argent en se tournant vers des marchés africains.

Je suis professeur en sciences des données au Département d'affaires internationales. Comme vous le voyez, j'ai toutes mes fiches avec tous mes chiffres.

Je vous dirais qu'aujourd'hui, on est capable de cartographier les produits qui, dans ces 76 % et même dans toutes nos exportations, trouveraient de meilleurs marchés sur la planète et après, il faut trouver les entreprises avec lesquelles faire affaire. Évidemment, c'est toujours plus compliqué, mais on est capables, comme je l'ai dit dans l'exemple des pièces d'automobiles.

• (1130)

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Dans ma circonscription, Rivière-des-Mille-Îles, qui se trouve dans la couronne nord de Montréal, nous avions General Motors à l'époque, et nous avons encore Nova Bus, Paccar et plusieurs fournisseurs dans le secteur du transport, mais nous avons aussi l'aéronautique.

Tantôt, vous avez aussi fait allusion à l'aéroport international Montréal-Mirabel. Vous avez semblé dire que ça pourrait aider la région sur les plans de l'importation ou de l'exportation ainsi que sur le plan portuaire. Pouvez-vous nous en dire davantage sur le sujet?

Thierry Warin: En fait, nous avons un tableau qui montre des indicateurs. Je vous ai parlé du principe des avantages comparatifs, qui est un indicateur sur lequel nous travaillons dans nos recherches avec toute une équipe. En intégrant les coûts de transport, nous sommes capables de connaître les produits qui se trouvent actuellement dans les flux commerciaux entre le Canada et les États-Unis et de déterminer s'il ne serait pas optimal de les exporter vers un autre endroit sur la planète.

Nous nous sommes rendu compte que, pour beaucoup de produits pharmaceutiques, il y a en réalité d'autres endroits sur la planète qui seraient prêts à payer plus cher que ce que notre partenaire américain paie aujourd'hui.

Les produits pharmaceutiques sont transportés par avion plutôt que par conteneurs, ce qui veut dire qu'en faisant cette cartographie, nous pouvons savoir de combien il faut augmenter nos capacités portuaires et aéroportuaires. Je dirais que ce genre d'étude permet de décider un peu plus scientifiquement ce qu'on doit diversifier. C'est un peu de la diversification intelligente.

De ce fait, je reviens à la première question de M. Groleau concernant les capacités d'infrastructures nécessaires pour réaliser ça.

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Kalu, j'ai une question pour vous. Tantôt, vous avez mis en évidence le fait que le Québec n'a pas attendu d'avoir les conditions parfaites, et vous avez dit qu'au Canada, on avait un manque de coordination ou de stratégie. Est-ce que les délégués commerciaux ont une influence dans cet environnement?

[Traduction]

Kalu Macaulay: Encore une fois, en ce qui a trait à la stratégie, la diaspora est un atout que le Canada n'utilise pas vraiment à l'heure actuelle. Le fait est que la diaspora comprend tout, de la culture à tout ce qui concerne le continent lui-même. Le Québec a su miser sur la diaspora. Il l'a utilisée pour se lancer dans la région de Dakar, et cela a très bien fonctionné.

Il existe des endroits où la diplomatie ne peut pas fonctionner. Pensons au secteur privé. C'est une relation d'entreprise à entreprise. Il faut parler aux gens qui comprennent la langue. La stratégie ici serait d'utiliser des gens sur le terrain, c'est-à-dire la diaspora. Par l'entremise de notre bureau, nous avons des gens sur le terrain dans les cinq États membres, mais nous avons aussi une représentation régionale, ce qui nous facilite la tâche.

L'atout le plus important est d'utiliser la diaspora pour rendre le monde beaucoup plus facile. C'est pourquoi, même avant la publication du document sur la stratégie du Canada pour l'Afrique — comme le montrent les consultations —, on faisait des affaires et le Canada profitait des diasporas qui ont continué de traiter avec l'Afrique ou ont pris toutes les mesures nécessaires pour continuer à entretenir les relations.

Il faut miser sur la diaspora. C'est un atout essentiel pour que le processus commercial se concrétise.

• (1135)

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

J'ai une question pour Mme Tansey.

[Français]

Au Centre de recherches pour le développement international, avez-vous une opinion sur l'amélioration de la productivité agricole durable en vue de la sécurité alimentaire que nous pourrions transmettre de part et d'autre? Vous parlez beaucoup de partenariats entre les pays africains et le Canada.

Erin Tansey: Merci, madame.

[Traduction]

La présidente: Veuillez répondre brièvement, madame Tansey.

Erin Tansey: Nous avons des exemples de collaboration entre les universités et les chercheurs du Canada et de l'Afrique, et de l'échange des technologies. Je peux entrer dans les détails, mais nous avons des exemples à cet égard, tout à fait.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de six minutes. Allez-y.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins de leur présence et de leurs allocutions aujourd'hui.

Je vais commencer par vous, monsieur Warin. Corrigez-moi si je me trompe, je ne veux pas trahir vos propos. Vous avez parlé d'une optimisation de la relation avec les Américains. C'est un peu à contre-courant, vous en serez conscient. Ce n'est pas tout à fait ce que nous entendons par les temps qui courent, et depuis plusieurs mois. Pouvez-vous nous étayer ça? J'imagine que, comme expert des données, vous avez de quoi nous le prouver, mais disons que ça surprend un petit peu quand nous vous entendons le dire.

Thierry Warin: Je vous remercie de la question.

En fait, ce sont les entreprises qui font le commerce et c'est nous, sur le plan universitaire, et les agences du gouvernement qui collectons les données et les agrégeons pour un pays. Donc, comme professeur, je vous enseigne que le commerce est entre le Canada, les États-Unis, notamment. En réalité, le commerce est d'abord fait par les entreprises. C'est une entreprise qui décide d'envoyer des produits ou d'utiliser des ressources à un autre endroit sur la planète pour améliorer sa productivité. Globalement, ça améliore la productivité d'un pays.

Comment est-ce qu'une entreprise décide d'aller à l'étranger pour aller chercher des ressources ou pour exporter des produits finis? Jusqu'à aujourd'hui, c'est décidé par des humains. On va donc aller à des foires, utiliser les services des délégations ou des ambassades, notamment, pour avoir de l'information. On réduit donc ce qu'on appelle les asymétries d'information. On optimise, finalement, mais on est quand même encore dans des biais statistiques, parce qu'on n'a pas une information parfaite, une information complète. Est-ce que cette personne avec qui je signe un contrat est vraiment la meilleure? Est-ce que l'accord que j'ai conclu est vraiment le meilleur? Est-ce que c'est le plus haut prix que je peux obtenir?

Aujourd'hui, grâce aux techniques d'intelligence artificielle, à la science des données, on est capable de savoir, par exemple — je parlais de pièces automobiles, j'entendais des autobus —, si on ne devrait pas plutôt les vendre à la Norvège, en intégrant les coûts de transport. Par contre, est-ce que le port de Montréal est capable de faire ça? Donc, il y a d'autres questions qui sont soulevées.

Aujourd'hui, effectivement, on est capable de réduire ce bruit, ce brouillard des guerres commerciales. On est capable de réduire tout ça grâce à des techniques d'intelligence artificielle et à la collecte des données. Ça veut dire qu'on est aussi capable de savoir aujourd'hui lesquels de nos produits peuvent être vendus à meilleur prix ailleurs qu'aux États-Unis, pas juste parce qu'on pense que c'est négatif ou qu'il y a un risque politique, non, mais parce qu'on peut faire plus d'argent si ce produit va à un autre endroit sur la planète. On est aussi capable de savoir qu'on n'est peut-être pas les meilleurs partenaires non plus quant à certains produits pour les États-Unis. Donc, ce sont des choses qui seront intéressantes à observer cette année en juillet.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans votre introduction, je pense que vous aviez mentionné le modèle d'Heckscher-Ohlin-Samuelson, qui est un peu la suite du modèle de Ricardo. Votre démonstration semble tendre un peu vers ce modèle. Par contre, on avait l'impression, dans les derniers temps, que la tendance était plutôt vers les circuits courts, au fait de rapprocher les différents centres de développement et de transformation, et tout ça.

Est-ce ce que vous observez? Ça semble aussi aller à contre-courant de ce que vous venez d'affirmer.

Thierry Warin: En fait, ce qui se passe, c'est qu'on parlait beaucoup des circuits courts dans les considérations de développement durable. C'est un discours qui a un petit peu changé à la suite de la dernière élection aux États-Unis, notamment. Maintenant, il ne faut pas l'abandonner.

On peut maintenant aussi intégrer les coûts de transport et savoir s'il y a d'autres marchés — je vous ai donné l'exemple de la Norvège —, mais il faudrait aussi internaliser les externalités négatives. Il serait intéressant de savoir si on peut mettre un prix à nos chaînes d'approvisionnement, et ainsi de suite. Est-ce que ça pourrait permettre aussi à notre commerce d'être encore plus optimal dans cette perspective de développement durable, qui est assez naturelle?

Je suis un professeur de méthodologie, et je dirais qu'on est capable aujourd'hui de répondre à des questions qui, auparavant, reposaient sur des hypothèses implicites: le marché va s'adapter; si jamais mon partenaire aux États-Unis n'est pas le meilleur, j'en trouverai un autre qui sera meilleur. Non. Il y a beaucoup de résilience, il y a beaucoup de résistance, en fait, et d'inélasticité là-dedans.

Aujourd'hui, le gouvernement, les agences gouvernementales — j'entendais aussi les représentants des délégations du Québec le dire — et les agences dans les ambassades du Canada sont là et ils ont et auront des outils de plus en plus performants pour optimiser notre commerce.

• (1140)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: À ce propos, où en sommes-nous avec la recherche universitaire présentement?

On connaît toutes les limites de l'indicateur, qui est le PIB. Souvent, il peut y avoir des cas réels d'appauvrissement d'une collectivité qui vont résulter d'une augmentation du PIB. Il y a toutes sortes de cas qui viennent en témoigner.

Qu'avons-nous comme données maintenant? Qu'avons-nous comme indicateurs alternatifs?

Thierry Warin: Où en est la recherche aujourd'hui, y compris la recherche en matière de commerce international? On est capable de collecter des données sur les entreprises, les produits, les secteurs et, du coup, les pays. De plus, si je suis capable de collecter des données sur les entreprises et sur les produits qu'elles vendent, je suis capable de modéliser les chaînes d'approvisionnement, de regarder les marchés dans lesquels elles interviennent, de regarder les meilleurs marchés et les occasions qu'elles n'ont pas exploitées. À nouveau, le rôle des gouvernements est de donner cette information aussi, d'être une plateforme, en fait.

Quand j'ai de l'information sur les entreprises, je suis capable de savoir leur cycle de vie, je suis capable d'agréger de nouveau ces entreprises en secteurs industriels, qui sont parfois nouveaux. Du coup, je suis capable de voir les nouveaux cycles de vie des secteurs industriels. Plusieurs d'entre eux sont des grappes indus-

trielles. Je suis donc capable de mesurer les cycles de vie des grappes industrielles, de leur naissance à leur mort.

Aujourd'hui, grâce aux outils que nous avons et en prenant une unité géographique la plus...

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Warin. Je suis désolée de vous interrompre.

Si vous pouviez fournir au greffier du Comité certaines des données auxquelles vous faites référence, les membres du Comité vous en seraient très reconnaissants.

Monsieur Chambers, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Je souhaite la bienvenue à nos invités. Je vous remercie pour vos témoignages.

J'ai une question pour les trois témoins. Je vais commencer par M. Warin, afin que les autres aient un peu plus de temps pour réfléchir à leur réponse.

Selon vous, quelles seraient les deux principales possibilités pour le Canada d'accroître ses échanges commerciaux? Quel est le plus grand risque que le gouvernement devrait prendre en considération lorsqu'il élargit et diversifie le commerce?

[Français]

Thierry Warin: Nous avons besoin de ressources et d'institutions. Selon moi, le plus gros risque dans cette stratégie de diversification, c'est de trouver les bons partenaires, y compris des institutions fortes qui respectent et appliquent bien les contrats. Faire des affaires, c'est faire des contrats. En fait, il s'agit d'avoir des pays dans lesquels le système juridique va effectivement garantir le respect de ces contrats, le respect de la loi des partis.

[Traduction]

Adam Chambers: Merci.

Monsieur Kalu, vous avez la parole.

Kalu Macaulay: En ce qui concerne les domaines d'intérêt, tout d'abord, il se passe certaines choses concernant les relations du Canada avec l'Afrique. Le Canada n'a conclu aucun APIE avec un pays africain, mais il a conclu plus de 51 accords à l'extérieur de l'Afrique. Je pense que ce serait utile, parce qu'avec un accord, on a les conditions nécessaires pour faire du commerce. Nous n'avons pas ce genre d'entente.

Même la stratégie du Canada pour l'Afrique n'est qu'une orientation. Elle n'est pas opérationnelle. Bien sûr, il faut qu'il y ait un processus pour soutenir les infrastructures. Les APIE et les accords de libre-échange nous aideraient vraiment à cet égard. Si la Chambre pouvait appuyer cette recommandation, nous avancerions plus rapidement en ce qui concerne le commerce extérieur. Il y a quelques éléments clés, comme le prix du charbon, par exemple. C'est une occasion importante pour les marchés canadiens en Afrique, pour la préservation et certaines choses comme les produits de transformation agricole. Ce sont là des aspects importants à examiner.

• (1145)

Erin Tansey: La plus grande occasion, pour le Canada en particulier, consiste à investir dans les systèmes de connaissances et d'innovation au Canada et en Afrique qui relie le commerce de haute qualité, les données probantes axées sur le commerce, la collaboration en matière de politiques et l'apprentissage connexe. Nous pourrions ainsi nous attaquer aux obstacles commerciaux qui entravent l'entrepreneuriat.

De façon similaire, certains diront que le plus grand risque dans ces régions du monde est l'instabilité politique, mais comme l'ont souligné mes deux collègues plus tôt, nous savons que les connaissances que nous avons ici même au Canada — au sein de la diaspora canadienne et d'organisations comme le CRDI, qui a un bureau sur le terrain au Sénégal et dans d'autres parties de l'Afrique — peuvent être utilisées pour atténuer ou réduire le risque perçu de travailler dans cette région.

La présidente: Il vous reste une minute.

Adam Chambers: Je vais peut-être poser une brève question à laquelle il suffit de répondre par oui ou par non, puis je m'adresserai à nouveau au groupe de témoins.

Pensez-vous qu'un accord commercial devrait inclure des clauses relatives aux droits de la personne, au genre et aux changements climatiques, ou pensez-vous qu'il devrait s'agir uniquement de documents économiques?

[Français]

Thierry Warin: Je vais m'abstenir de répondre à cette question, car je ne suis pas un expert sur ce sujet.

[Traduction]

Kalu Macaulay: Encore une fois, je pense que tout dépend des intérêts du pays qui veut faire du commerce. Vous pouvez définir vos conditions et examiner l'importance économique de ce que vous voulez accomplir dans le cadre stratégique. Parfois, la politique peut servir de système de soutien en ce qui concerne les droits de la personne et tout le reste.

C'est là qu'un cadre stratégique collaboratif peut aider ces pays. Il ne s'agit pas de détecter le processus, mais de le soutenir par ce que j'appelle l'amour, l'intentionnalité et l'équilibre. Une fois que votre approche compte un modèle pour soutenir le pays avec lequel vous voulez faire affaire et que vous savez ce que vous voulez accomplir dans le cadre de ce processus... Je pense que le Canada est toujours juste, comparativement à n'importe quel autre pays qui veut entrer sur le marché. Si nous adoptons une approche axée sur ces éléments, je pense que nous pouvons y arriver.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Naqvi, qui dispose de cinq minutes. Allez-y.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Merci à tous les témoins d'être présents en personne et virtuellement.

Monsieur Kalu, vous avez soulevé deux points qui ont attiré mon attention, et j'aimerais que vous nous en disiez plus à ce sujet. Vous avez parlé d'un modèle en étoile, et vous avez mentionné l'Afrique du Sud, le Maroc et le Nigéria. Pouvez-vous nous en dire plus sur ce que vous entendez par ce modèle en étoile? Comment voyez-vous cela en pratique, et comment le Canada peut-il le faciliter?

Kalu Macaulay: Je crois que le modèle en étoile nous aidera vraiment à toujours parler de l'Afrique en tant que pays. Cela aide à circonscrire le processus.

Par exemple, l'Afrique du Sud est déjà notre principal partenaire commercial. Il est très utile d'examiner ce qui fonctionne et de l'élargir à la région. Il y a la SADC et maintenant le COMESA, qui inclut même l'Afrique de l'Est et l'Afrique du Sud. Il y a aussi le Nigéria, qui est notre deuxième partenaire commercial en importance. Nous avons donc la possibilité d'entrer dans d'autres régions... Le Nigéria et ses pays voisins. Puis, bien sûr, il y a le Maroc, une région migrante qui dispose déjà des systèmes et des infrastructures pour soutenir le commerce.

Je crois que le Canada a une excellente occasion d'avoir un point de départ et de réduire le long processus des conversations et de la bureaucratie. Cela nous permettrait d'avancer plus rapidement et de réduire à un plan décennal ce qui était peut-être un plan de 12 à 24 ans pour atteindre cet objectif.

Yasir Naqvi: En réponse à l'une des questions de mes collègues, je crois fermement que la diaspora peut jouer un rôle très important en ouvrant des voies commerciales non seulement en Afrique, mais dans le monde entier. Le Canada a la chance d'être l'un des pays les plus multiculturels au monde. Les gens viennent de partout et ont de solides liens familiaux et commerciaux partout dans le monde. En tant que pays, nous pouvons faire un meilleur travail pour tirer parti des liens de la diaspora.

Je vais commencer par M. Kalu, puis j'aimerais beaucoup entendre M. Warin et Mme Tansey également.

Dans le contexte de l'Afrique, quel rôle croyez-vous que les communautés de la diaspora établies au Canada qui réussissent sur les plans professionnel et commercial ont à jouer pour améliorer les possibilités commerciales entre le Canada et le continent africain?

• (1150)

Kalu Macaulay: Vous l'avez très bien dit. Nous devons miser sur la diversité dont nous jouissons au Canada et sur les possibilités qu'elle nous offre. Dans ce contexte, la diaspora est le plus grand atout que le Canada puisse avoir pour atteindre cet objectif. Pour naviguer à travers les pays et les langues, il faut un système. La diaspora le comprend déjà. Elle comprend ce que veut le Canada. Elle comprend la culture. Elle comprend tout le cadre de la diversité au Canada. Elle comprend aussi d'où elle vient. C'est un terrain de jeu naturel qui lui permet de faire ce qu'il faut pour comprendre et ensuite faire le jumelage nécessaire.

Nous avons déjà l'emballage. Nous avons tout, et le Canada a de grandes possibilités en raison de l'anglais et du français. Les produits dans ce contexte sont déjà fabriqués en anglais et en français. Ce sont les deux principales langues de l'Afrique.

Encore une fois, la diaspora est parfaitement adaptée et constitue le plus grand atout dont le Canada peut tirer parti pour développer ses relations commerciales.

Yasir Naqvi: Il me reste une minute, et je m'adresse à M. Warin et à Mme Tansey. Avez-vous des réflexions sur le rôle de la diaspora dans l'amélioration du commerce? Je ne sais pas si le CRDI a fait des recherches dans ce domaine.

Erin Tansey: Je vais répondre. Merci beaucoup.

Au CRDI, nous ne ciblons pas précisément les communautés de la diaspora au Canada. Cependant, c'est une communauté avec laquelle nous finissons inévitablement par nous associer et sur laquelle nous comptons parce que nous essayons souvent d'établir des relations entre les groupes de réflexion, les universités et les universitaires des économies émergentes de l'Afrique du Nord, de l'Afrique de l'Ouest et de toute l'Afrique... et les universités ici au Canada, comme Carleton et HEC. Je pense que nous pourrions en profiter davantage.

La présidente: Merci beaucoup, madame Tansey.

J'aimerais terminer le deuxième tour pour tout le monde.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes très courtes. Ensuite, M. Mantle et M. Lavoie disposeront chacun de quatre minutes.

Vous avez la parole, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Kalu, vous avez parlé du fait que le Québec n'a pas attendu la permission ou le signal pour commencer ses démarches diplomatiques et commerciales. Pouvez-vous développer cette idée?

[Traduction]

Kalu Macaulay: En 2021, le Québec a présenté une stratégie pour l'Afrique en tant que région, en tant que province. Il a également prévu des fonds, environ 54 millions de dollars, pour soutenir ce processus et le document lui-même. C'est un beau modèle.

Le Canada, en tant que pays, peut maintenant élargir ce qui fonctionne déjà et qui a fait ses preuves depuis 2021. Le modèle est là. On a envoyé des membres de la diaspora canadienne, qui comprennent la culture et la langue, sur le terrain pour exprimer leurs points de vue et pénétrer la région. Cela fonctionne très bien pour le Québec.

Je pense que c'est un beau modèle que le Canada pourrait élargir, et c'est quelque chose qui fonctionne déjà. Il n'y a rien de mieux que la diaspora.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Mantle, vous avez quatre minutes.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie nos témoins de leur présence et de leurs précieux témoignages.

Monsieur Warin, j'ai quelques questions pour vous. Vous avez parlé du modèle gravitaire du commerce. Je vous en remercie. Nous n'en parlons pas assez. Vous avez dit que la géographie était le principal moteur de ce modèle.

Y a-t-il d'autres facteurs clés dont ce modèle, qu'on appelle parfois le modèle augmenté, tiendrait compte? Je pense notamment à une langue commune et à la longueur d'une frontière commune. Y a-t-il d'autres facteurs que ceux-ci?

• (1155)

[Français]

Thierry Warin: Effectivement, il y a le modèle augmenté et les questions de distance géographique, mais aujourd'hui, j'aimerais aussi revenir sur les distances informationnelles. À nouveau, le commerce est fait essentiellement par des entrepreneurs. Ils reçoivent des informations par Internet, par des amis, par des membres des diasporas, par tout leur réseau, et ils vont décider de faire des affaires avec quelqu'un d'autre ailleurs sur la planète. Aujourd'hui, 76 % du temps, ça se fait avec des partenaires qui partagent une langue ou un système juridique fort, par exemple. Ça s'est fait naturellement.

Le Canada est dans une position particulière, parce que nous sommes les voisins de la première puissance économique mondiale. Donc, naturellement, notre commerce s'est orienté de cette façon. Ça ne veut pas dire qu'il est optimal, comme je vous le disais. Il y a plein d'autres endroits et, en fait, on devrait encore augmenter ce modèle et le raffiner avec les données auxquelles nous avons accès.

C'est la raison pour laquelle, aujourd'hui, dans mes recherches, je ne parle plus de gravité. Je parle de science des données, qui permet de savoir quelles entreprises sont plus intéressantes pour nous que l'état actuel de notre commerce, et l'endroit où elles se trouvent. Aujourd'hui, en 2026, on utilise des techniques d'intelligence artificielle. Ça a vraiment changé nos perspectives sur le commerce et le transport.

[Traduction]

Jacob Mantle: Dans vos commentaires, vous avez dit que nous étions à côté de la plus grande puissance économique au monde... et c'est un fait. Le modèle gravitaire du commerce prévoit que nous ferons beaucoup de commerce avec les États-Unis. Est-ce que cette position est une faiblesse pour le Canada?

[Français]

Thierry Warin: Dans une perspective économique, c'est une force, mais il n'y a pas que des perspectives économiques, ou d'affaires, devrais-je dire. Il y a aussi des risques, et vous les avez connus. Il y a la renégociation d'accords, par exemple, alors qu'on pensait qu'on était dans une relation stable. Ces risques existent, et ils existent aussi avec d'autres partenaires sur la planète. Cependant, pour revenir à la question de M. Groleau et à son commentaire sur le premier ministre, Mark Carney, c'est peut-être là où le mot « faiblesse » prend son sens.

Maintenant, je vais vous faire une citation: entreprendre, c'est prendre des risques; réussir, c'est savoir les gérer. Ça s'applique aussi au commerce international. On est dans des relations d'opportunité. Des dynamiques naturelles et économiques se mettent en place. Il faut aussi savoir gérer les risques associés à ça. Aujourd'hui, à nouveau, on est capable de faire ça un peu mieux qu'auparavant.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous disposez de quatre minutes.

[Français]

Steeve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Continuons sur cette voie, monsieur Warin. Vous avez parlé de gravité, de firmes, d'intrants et de valeur. J'ai noté ces mots. C'est sûr que les firmes vont chercher la facilité, à la base. Pourquoi faire 2 000 kilomètres si on peut en faire 200? On diminue les risques, les coûts, et ainsi de suite. C'est normal.

On parle beaucoup des entreprises. Quand une entreprise veut diversifier ses activités, elle va souvent diversifier ses fournisseurs ou ses clients. Ainsi, si elle perd un fournisseur ou un client, l'impact est moins important.

Selon vous, tout ce qui se passe avec nos voisins du sud — je pense aux droits de douane, entre autres — n'a-t-il pas mis en lumière un besoin de diversifier les pays avec qui nous faisons affaire? On n'en parlait pas vraiment auparavant, ce n'était pas étudié dans l'étude des risques, mais ça devient aujourd'hui un enjeu pour les firmes et les entreprises.

Thierry Warin: Effectivement, nous tenions pour acquis que la relation allait être stable. À nouveau, nous sommes dans une situation particulière sur la planète. Nous sommes les voisins de la plus grosse économie mondiale. Nous avons tenu pour acquis que la démocratie américaine et la démocratie canadienne allaient être alignées sur tous les sujets, comme ça avait été le cas, notamment depuis les 30 dernières années.

Maintenant, les démocraties élisent des gouvernements différents et il y a souvent des désaccords qu'on va régler ensemble dans des cadres institutionnels comme l'ACEUM, où on est capable de se parler et de traiter des désaccords.

Ça a l'air un petit peu plus compliqué aujourd'hui. Le niveau de risque a augmenté et ça a alerté les entrepreneurs. Le gouvernement canadien et les gouvernements des différentes provinces ont alerté les entrepreneurs et les ont invités à faire attention aussi à cette relation un peu spéciale, à l'examiner, à faire un audit, à profiter de cet excellent moment pour savoir si les relations que nous avons aujourd'hui avec nos partenaires sont toujours les bonnes.

À nouveau, nous pouvons faire ça aujourd'hui. Le Canada est équipé pour faire ça avec ses centres de recherche. Nous pouvons faire ça, regarder les données et nous rendre compte que, effectivement, des relations ne sont peut-être pas les plus optimales et que nous pourrions aller ailleurs sur la planète. Il s'agit donc de faire du commerce intelligent et regarder ailleurs sur la planète pour trouver de meilleurs partenaires. Nous étions peut-être un petit peu endormis et ça nous a réveillés.

Personnellement, le lendemain des premières annonces du président Trump, en janvier, j'étais un peu moins inquiet que beaucoup de personnes à qui je parlais. En ayant accès aux données, en ayant accès aux relations, si on est capable de cartographier les points de fragilité, comme je vous le disais, on sait gérer les risques et on est capable de parler des chaînes d'approvisionnement, et de déterminer lesquelles sont en danger. Ça devient intéressant.

● (1200)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Je remercie nos témoins pour ces renseignements très précieux alors que nous poursuivons notre étude.

Je vais suspendre la séance pendant que nos autres témoins s'installent.

● (1200)

(Pause)

● (1205)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Pour la deuxième partie de notre réunion, nous accueillons le président et directeur général de l'AfriCanada Economic Summit Group, Jackson Igbinosun. Nous recevons également les représentants d'Exportation et développement Canada: la directrice générale, Europe, Moyen-Orient et Afrique, Joanne Tognarelli, et le premier vice-président, Marchés internationaux et chef des communications et des affaires publiques, Todd Winterhalt. Enfin, nous accueillons Fatima Meite, qui est la vice-présidente de la Chambre de commerce Canada Mali Association.

Bienvenue à tous.

Monsieur Igbinosun, je vais vous demander si vous avez quelque chose à ajouter à votre témoignage d'aujourd'hui.

Jackson Igbinosun (président et directeur général, AfriCanada Economic Summit Group): Merci, madame la présidente.

Bonjour à tous.

Honorables membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui. C'est vraiment un honneur d'être parmi vous dans notre capitale nationale.

Je m'appelle Jackson Igbinosun, et je suis président et directeur général de l'AfriCanada Economic Summit Group, établi à Toronto, au Canada. Fondé en 2016, notre organisme tient chaque année le sommet AfriCanada, qui se déroule sur deux jours, durant la dernière semaine de mars, au Centre ontarien des investissements et du commerce. En parallèle, nous œuvrons à renforcer la coopération entre le Canada et l'Afrique grâce à des initiatives ciblées conçues pour faciliter la collaboration et les partenariats dans des secteurs et des industries clés.

En tant que Canadien d'origine africaine, je suis pleinement conscient des défis structurels et systémiques qui peuvent se présenter lorsqu'on fait des affaires sur les marchés africains. Dans ce contexte, les gouvernements doivent souvent intensifier leur intervention et leur mobilisation de façon plus délibérée en offrant un soutien ciblé, fondé sur une connaissance approfondie des marchés et de leurs réalités, en mettant en place des mécanismes d'atténuation des risques et en fournissant une assistance technique, afin de favoriser des investissements et des relations d'affaires durables, évolutifs et mutuellement bénéfiques entre partenaires canadiens et africains.

Dans la zone de libre-échange continentale africaine, l'Afrique représente un marché en rapide intégration, composé d'environ 1,4 milliard de personnes réparties dans 55 pays africains. Le continent compte la population la plus jeune au monde, affichant un âge médian d'environ 20 ans. Il s'agit d'une main-d'œuvre dynamique, talentueuse et de plus en plus entrepreneuriale, dotée d'un fort potentiel pour stimuler l'innovation et la croissance économique à l'échelle mondiale. Grâce à des investissements adéquats dans le renforcement des capacités, l'élaboration de politiques favorables, la mise en place d'infrastructures et l'accès au capital, l'Afrique est en bonne posture pour amorcer un développement économique transformateur et s'imposer comme une force majeure dans l'économie mondiale du XXI^e siècle.

Le continent a d'importants besoins en matière d'infrastructures et de développement — en particulier dans les domaines de l'énergie, des soins de santé, des transports, de l'agriculture, des systèmes alimentaires, de l'exploitation minière et de la transformation des ressources, ainsi que du développement industriel —, ce qui offre des perspectives considérables de croissance économique inclusive et de partenariats à long terme, surtout avec le Canada.

En préparant mon témoignage, j'ai pris connaissance de récents articles de presse indiquant que le premier ministre Mark Carney et son cabinet prévoient organiser cet automne, à Toronto, un sommet sur l'investissement au Canada dans le but d'attirer jusqu'à 1 billion de dollars d'investissements au cours des cinq prochaines années pour faire avancer des projets d'intérêt national. Dans la même veine, l'honorable François-Philippe Champagne, ministre des Finances, a récemment déclaré lors d'une conférence de presse à Washington, D.C., que le Canada est bien placé pour attirer des investissements internationaux, notamment dans le secteur de l'énergie, dans un contexte d'incertitude mondiale en matière d'approvisionnement. Il a également souligné que les investisseurs recherchent des marchés stables, prévisibles et respectueux de la primauté du droit.

À mon humble avis, le moment est venu pour le Canada d'accroître et de renforcer sa présence en Afrique. Si, en tant que Canadiens, nous attendons les conditions parfaites avant d'agir, nous risquons de rester à l'écart d'une économie mondiale en évolution rapide, alors que d'autres pays se positionnent déjà de manière stratégique sur le continent africain.

Pour illustrer l'ampleur des possibilités, prenons l'exemple du secteur énergétique: selon des institutions comme la Banque mondiale et la Banque africaine de développement, environ 600 millions de personnes en Afrique n'ont toujours pas accès à l'électricité. En réponse, la Banque mondiale a lancé une initiative, connue sous le nom de Mission 300, qui vise à fournir un accès à l'électricité à 300 millions d'Africains d'ici 2030 grâce à une approche de financement coordonnée, pilotée par les pays membres emprunteurs.

Ce déficit d'accès à l'électricité représente non seulement un obstacle majeur au développement — qui a des répercussions sur la productivité, les soins de santé, l'éducation et la qualité de vie —, mais aussi une véritable occasion de faire des affaires sur le continent.

● (1210)

La présidente: Monsieur Igbinosun, il vous reste une minute.

Jackson Igbinosun: D'accord.

Cela offre clairement au Canada l'occasion d'assumer un rôle de chef de file, en particulier dans le domaine des technologies propres, de l'énergie renouvelable et de l'innovation en matière d'infrastructure, afin de soutenir des solutions d'électrification évolutives.

Faute de temps, je me contenterai de souligner quelques points. En tant que président et directeur général de l'AfriCanada Economic Summit Group, je dirige la planification et la mise en œuvre du sommet annuel. Pour ce faire, nous nous employons quotidiennement à recenser des occasions d'affaires concrètes et réalisables sur les marchés africains; à repérer les principaux intervenants et partenaires dans des secteurs précis; à comprendre les mécanismes de soutien offerts par les gouvernements et les institutions; à examiner des stratégies et des outils d'atténuation des risques liés aux activités sur les divers marchés africains; à mieux comprendre les réalités

contextuelles, les risques, les mécanismes d'atténuation et les cadres réglementaires; et à communiquer directement avec les décideurs et les dirigeants de l'écosystème.

J'espère avoir l'occasion de formuler quelques recommandations dans le cadre de cette étude. Je vous remercie beaucoup de votre attention.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Winterhalt, nous vous écoutons.

Todd Winterhalt (premier vice-président, Marchés internationaux et chef communications et Affaires publiques, Exportation et développement Canada): Bonjour, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité. Je suis ravi d'être de retour parmi vous aujourd'hui.

[Français]

Je suis accompagné de ma collègue d'Exportation et développement Canada, ou EDC, Joanne Tognarelli, directrice générale responsable du développement des affaires en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique. Nous sommes honorés de pouvoir contribuer à l'étude menée par le Comité sur l'engagement et les intérêts du Canada en Afrique du Nord et en Afrique de l'Ouest.

Si vous le permettez, j'aimerais, à l'attention de ceux qui nous connaissent moins bien, résumer le mandat d'EDC. Nous faisons partie de l'écosystème commercial international du Canada. Notre mission est de soutenir et de développer le commerce international du Canada.

● (1215)

[Traduction]

Nous soutenons les entreprises en leur offrant des solutions d'assurance, des prêts directs et des fonds de roulement afin qu'elles puissent gérer les risques, trouver de nouveaux partenaires, participer à des projets d'envergure et même s'implanter à l'étranger. Nous fournissons également des renseignements sur les marchés et des services de jumelage pour aider les exportateurs à repérer de nouveaux partenaires. Ensemble, ces initiatives permettent aux exportateurs et aux investisseurs de réduire leurs risques et d'accéder au capital dont ils ont besoin pour conquérir de nouveaux marchés.

En 2025, EDC a aidé près de 24 000 entreprises canadiennes et facilité un total de plus de 135 milliards de dollars en exportations, en investissements étrangers et en activités de développement du commerce. Cela comprend 532 entreprises canadiennes qui font des affaires dans l'ensemble des 54 pays africains. L'an dernier, nous avons soutenu environ 1,3 milliard de dollars d'exportations canadiennes vers le continent.

Depuis plus de 80 ans, EDC contribue aux exportations canadiennes, pour un total de plus de 1,5 billion de dollars, tout en maintenant une rentabilité constante et en versant régulièrement des dividendes au gouvernement du Canada.

Nous fonctionnons selon des modalités commerciales, en complément des banques et des assureurs du secteur privé, et nous n'accordons aucune subvention. Nous nous concentrons beaucoup sur les besoins des clients, et notre rôle consiste en partie à cerner les possibilités internationales et à atténuer les risques qui y sont associés.

L'Afrique offre bel et bien d'importantes possibilités pour le commerce canadien. Il s'agit d'un vaste marché caractérisé par une croissance démographique rapide, une richesse en ressources et une intégration régionale poussée. Par exemple, les 21 pays d'Afrique du Nord et de l'Ouest représentent aujourd'hui un peu moins de 1,5 % du PIB mondial, mais seulement environ 0,7 % des exportations canadiennes. Toutefois, à partir de cette base modeste, nous prévoyons une forte accélération de la croissance. L'Afrique devrait se classer au deuxième rang mondial au chapitre de la croissance du PIB, en affichant un taux de plus de 4 %, qui devrait augmenter de façon considérable.

En Afrique de l'Ouest, la croissance démographique et l'urbanisation sont le moteur d'une forte demande en matière d'infrastructures. Cela comprend l'électricité, le transport, l'eau potable et les réseaux numériques. La hausse de la demande d'énergie, le potentiel des énergies renouvelables et l'expansion de l'exploitation des ressources créent également d'importantes occasions d'investissement pour les entreprises canadiennes.

En outre, la croissance de la population dans cette région entraîne une augmentation de la demande alimentaire. Le Canada est reconnu comme un exportateur fiable de produits alimentaires, et l'Afrique représente un débouché important pour nos entreprises, surtout alors que d'autres fournisseurs traditionnels font face à des perturbations. L'an dernier, par exemple, les volumes d'assurance-crédit d'EDC en Algérie, au Maroc et en Égypte ont augmenté de plus de 22 %, parallèlement à une hausse notable des exportations de produits alimentaires. Cet exemple illustre bien la complémentarité entre les forces du Canada et les priorités et objectifs de la région en matière de développement et de durabilité.

Toutefois, les défis qui persistent à l'échelle du continent freinent la croissance des échanges commerciaux. En Afrique de l'Ouest, les pressions financières, les risques liés à la monnaie et l'instabilité politique peuvent ralentir le processus de diligence raisonnable, les échéanciers et les relations commerciales. La concurrence y est également intense, notamment pour les entreprises canadiennes d'ingénierie, de consultation et d'énergie propre. Les entrepreneurs soutenus par l'État chinois, les groupes logistiques issus de la région du Golfe et les constructeurs turcs sont des concurrents qui misent souvent sur leur taille, leur rapidité d'exécution et leurs solides réseaux locaux. L'Afrique du Nord fait face à des contraintes similaires: réglementation complexe, risques en matière de paiement, retards douaniers et exigences de contenu local.

Cela dit, compte tenu de l'importance de l'Afrique pour le commerce canadien, EDC a ouvert un bureau à Johannesburg en 2015 et y a maintenu une présence tout au long des cycles économiques et politiques. Nous élargissons également notre champ d'action par l'entremise de nos bureaux à Londres, à Istanbul et à Dubaï.

[Français]

Comme je viens de l'indiquer, EDC fait partie de l'écosystème commercial international du Canada. Pour développer les échanges avec l'Afrique du Nord et de l'Ouest, et le continent africain plus largement, il faudra mobiliser l'Équipe Canada.

La collaboration au niveau fédéral, notamment entre EDC, le Service des délégués commerciaux, la Corporation commerciale canadienne et Affaires mondiales Canada, et la coordination entre les partenaires provinciaux comme Investissement Québec seront essentielles pour faire émerger de réelles possibilités d'affaires pour les entreprises canadiennes en l'Afrique du Nord et de l'Ouest.

[Traduction]

Mme Tognarelli et moi serons heureux de répondre à vos questions. Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Meite, je vous cède la parole. Vous avez un maximum de cinq minutes pour faire votre exposé.

[Français]

Fatima Meite (vice-présidente, Chambre de commerce Canada Mali - Association): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, au nom de la Chambre de commerce Canada Mali - Association, nous vous remercions de nous offrir l'occasion de contribuer à cette importante étude. Votre initiative intervient à un moment charnière pour l'avenir économique du Canada et pour ses relations avec l'Afrique, dans un contexte mondial marqué par de profondes mutations géopolitiques, économiques, sociales et environnementales.

Je suis Fatima Meite et je suis la vice-présidente de la Chambre de commerce Canada Mali. C'est une organisation à but non lucratif canadienne fondée en 2020. Notre organisation regroupe ici une dizaine d'entreprises canadiennes issues de la diaspora. Depuis sa création, elle a mené plusieurs missions économiques dans les secteurs minier, énergétique, agroalimentaire, de la formation et des services. Notre ambition est claire: bâtir des passerelles économiques durables entre le Canada, le Mali et l'ensemble du continent africain.

Notre message tient en une conviction simple: le Canada dispose d'une occasion historique de transformer ses avantages comparatifs dans les secteurs des mines, de l'agriculture, de l'éducation, des technologies propres, de l'innovation et des services financiers, en partenariats commerciaux durables avec l'Afrique du Nord et de l'Ouest. Cette opportunité est réelle, mais elle s'inscrit dans un environnement hautement concurrentiel où plusieurs puissances renforcent déjà leurs positions sur le continent africain.

Quelques chiffres illustrent l'enjeu.

Les actifs miniers canadiens au Mali représentaient plus de 6,5 milliards de dollars canadiens en 2024. Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Afrique a dépassé 15 milliards de dollars et la zone de libre-échange continentale africaine ouvre l'accès à un marché de 1,4 milliard de consommateurs avec un PIB combiné de plus de 3 400 milliards de dollars américains. Ces données démontrent que l'Afrique n'est plus un marché d'avenir, mais un marché du présent.

Pour que les relations commerciales entre le Canada et l'Afrique du Nord et de l'Ouest atteignent leur plein potentiel, trois conditions doivent être réunies: un cadre politique d'intervention stable, des instruments commerciaux adaptés et une vision stratégique à long terme mutuellement bénéfique. C'est précisément cette architecture qu'il faut désormais consolider.

À cette fin, nous soumettons sept recommandations prioritaires.

La première serait d'adopter une stratégie commerciale Canada—Afrique 2030, avec un accent particulier sur l'Afrique de l'Ouest et du Nord, qui devrait intégrer commerce international, diplomatie économique et coopération au développement, avec des objectifs mesurables et un mécanisme annuel de reddition de comptes au Parlement.

La deuxième recommandation serait de mettre en place des instruments avec des produits mieux adaptés au marché africain en renforçant et en mobilisant les structures existantes, telles qu'Exportation et développement Canada, la Banque de développement du Canada et la Corporation commerciale canadienne, ainsi qu'Emploi et Développement social Canada et Affaires mondiales Canada, comme vient de le dire M. Winterhalt — j'admire son organisation, mais elle n'a pas de mécanisme pour nous, malheureusement —, ainsi qu'en consolidant les partenariats avec les institutions financières et le secteur privé.

La troisième recommandation serait de créer un fonds Canada—Afrique pour les PME, doté de 250 à 500 millions de dollars sur 5 ans, hébergé à Exportation et développement Canada. Ce fonds soutiendrait les coentreprises et offrirait des garanties à l'exportation, une assurance contre les risques politiques, du financement mixte, ainsi qu'un guichet d'information et d'accompagnement élémentaire.

La quatrième recommandation serait d'instituer un sommet économique annuel Canada—Afrique réunissant gouvernements, provinces, entreprises, universités, investisseurs et diasporas d'affaires.

La cinquième recommandation serait de faciliter la mobilité des talents au moyen de visas d'affaires accélérés, de stages professionnels et d'une reconnaissance ciblée des compétences.

La sixième recommandation serait de réduire les barrières non tarifaires, notamment en matière de normes, de certification, de procédures douanières et de numérisation des échanges.

Pour finir, la septième recommandation serait de promouvoir une approche partenariale fondée sur la coconstruction, avec des corridors d'innovation et d'incubation, des programmes conjoints de recherche appliquée et des zones pilotes de coproduction industrielle.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, le Canada a démontré qu'il sait construire des partenariats économiques solides lorsqu'il agit avec vision et constance.

• (1220)

Le XXI^e siècle commercial sera multipolaire. Le Canada doit y prendre toute sa place, et l'Afrique doit occuper une place centrale dans sa stratégie commerciale.

La Chambre de commerce Canada Mali - Association se tient prête à accompagner cette démarche et à mobiliser les acteurs économiques des deux côtés.

Je vous remercie de votre aimable attention et je serai heureuse de répondre à vos questions.

• (1225)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur McKenzie, vous avez six minutes.

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

Les pauvres membres du Comité savent que je suis le seul ici à venir de l'Ouest canadien. Ils m'entendent le rappeler de temps à autre, mais je vais le souligner à nouveau. Je viens de l'Alberta, qui est bien connue comme étant la principale province productrice de pétrole au Canada. Ce qui est moins connu, c'est que l'Alberta est

également un chef de file canadien en matière de production d'électricité installée d'origine éolienne et solaire.

Monsieur Igbinosun...

Jackson Igbinosun: Appelez-moi simplement Jackson.

David McKenzie: Merci, Jackson. J'en prends bonne note.

Je réfléchis à ce que vous avez mentionné au sujet de l'énergie — notamment l'énergie verte — et des besoins en la matière en Afrique. Je sais très bien que la consommation et la disponibilité de l'énergie pour une population contribuent grandement à l'amélioration du niveau de vie.

Je me demande quelles perspectives une province comme l'Alberta pourrait entrevoir, selon vous, dans les échanges commerciaux avec des pays d'Afrique, en particulier le Nigeria.

Jackson Igbinosun: Comme je l'ai dit dans mon exposé, selon les données de la Banque mondiale et de la Banque africaine de développement, 600 millions d'Africains n'ont toujours pas accès à l'électricité — ils en sont totalement privés.

Au cours des derniers mois, nous avons décidé de mettre sur pied la Canada Energy Alliance for Africa, une organisation qui regroupe des acteurs industriels canadiens, pour définir des modalités de collaboration stratégique avec les principaux intervenants sur le continent africain en vue de... La première étape consiste à fournir des études techniques, car elles sont essentielles à la réalisation de projets durables à long terme. L'Ontario Sustainable Energy Association est un partenaire clé et, par l'entremise de notre plateforme, cette association collabore avec d'importants intervenants gouvernementaux et industriels pour effectuer les études techniques initiales qui mèneront à l'élaboration et à la mise en œuvre de projets concrets.

Pour ce qui est de l'Alberta, nous accueillons volontiers des entreprises qui ont la capacité industrielle nécessaire pour mener des activités sur le continent. Il s'agit d'une association inclusive. On commencerait ainsi par cerner des occasions précises, élaborer une stratégie d'atténuation des risques et déterminer comment faire avancer les projets.

David McKenzie: Je vous remercie.

Je pense que vous avez tous les deux la chance d'être assis aujourd'hui à côté de ceux qui détiennent les capitaux, ce qui est toujours essentiel dans tout développement commercial.

Monsieur Winterhalt, l'automne dernier, vous avez déclaré au Comité que « l'Afrique est encore la dernière région d'intérêt au Canada ». Je me demande si vous avez constaté des changements à cet égard. L'Afrique a un énorme potentiel. Constatez-vous un regain d'intérêt au sein d'EDC, qui, je crois, répond généralement à la demande du marché pour du soutien et des produits financiers, comme vous l'avez mentionné? Observez-vous un intérêt accru pour l'Afrique?

Todd Winterhalt: La réponse courte est oui. L'an dernier, notre soutien total au continent a augmenté d'environ 15 %, pour atteindre environ 1,3 milliard de dollars. Cela demeure toutefois assez cyclique et fortement tributaire de l'intérêt et des besoins des exportateurs. Ce soutien vise principalement les secteurs de l'agriculture, de l'énergie, de l'exploitation minière ou de l'extraction des ressources, ainsi que du transport. Ce sont les domaines où nous observons la plus forte croissance.

Ce qui est peut-être encourageant, c'est que, selon le dernier sondage mené par EDC auprès de ses clients, les deux tiers d'entre eux s'intéressent à des marchés d'exportation autres que les États-Unis. Ma collègue, Mme Tognarelli, vient de m'indiquer qu'environ 16 % des entreprises canadiennes envisagent d'exporter vers l'Afrique ou d'y investir au cours des deux prochaines années. Cela représenterait un niveau record d'intérêt.

Il est toutefois intéressant de noter qu'en parallèle, nous sommes passés d'environ 4 milliards de dollars par an en 2017 à des niveaux plus faibles aujourd'hui. Cette baisse est en partie attribuable aux conditions économiques, mais de façon générale, la tendance demeure clairement positive.

David McKenzie: Dans le même ordre d'idées, la mission d'Exportation et développement Canada est « de soutenir et de développer, directement et indirectement » le commerce. Je sais que le Service des délégués commerciaux mène beaucoup d'activités au pays ainsi qu'à l'étranger, dans nos ambassades et consulats partout dans le monde. Il travaille fort pour soutenir les entreprises canadiennes ici même afin de s'assurer qu'elles sont prêtes à exporter et qu'elles en ont la capacité.

Est-ce qu'EDC fait la même chose? Intervenez-vous actuellement sur le plan national pour sensibiliser les entreprises aux capacités nécessaires afin qu'elles réussissent mieux à l'échelle internationale en diversifiant leurs marchés?

• (1230)

Todd Winterhalt: Je vais céder la parole à ma collègue, Joanne Tognarelli, qui dirige notre division de l'Afrique.

Joanne Tognarelli (directrice générale, Europe, Moyen-Orient et Afrique, Exportation et développement Canada): Je vous remercie de la question.

À l'heure actuelle, notre représentant en chef pour le Moyen-Orient et l'Afrique se trouve au Canada et s'entretient avec des entreprises canadiennes actives dans la région. Compte tenu de l'étendue géographique et du nombre de pays avec lesquels nous cherchons à nouer des liens, l'une de nos approches consiste à discuter avec les entreprises canadiennes pour mieux les connaître et essayer de soutenir leur réussite. Notre représentant en chef souhaite vraiment apprendre à connaître ces entreprises.

Par ailleurs, nous cherchons à établir un réseau et à travailler en étroite collaboration avec l'écosystème d'Équipe Canada, ainsi qu'avec la Banque africaine de développement et d'autres partenaires qui connaissent également les entreprises canadiennes actives dans la région et qui peuvent les orienter vers nous.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Lapointe, allez-y.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Je remercie les témoins. Tous les témoignages qu'ils ont faits précédemment sont intéressants.

Madame Joanne Tognarelli, je vais continuer un peu en lien avec les questions de M. McKenzie. Vous parlez de l'organisation. Exportation et développement Canada est là pour aider les entreprises et les outiller pour les aider à faire de l'exportation. Est-ce que les ressources que EDC déploie pour aider les entreprises canadiennes ont changé dans les dernières années, alors que nous savons que les

États-Unis sont un de nos marchés, et que nous essayons de nous diversifier?

Joanne Tognarelli: Merci de la question.

Sur le continent lui-même, nous avons certainement nos ressources sur place. Nous avons aussi déplacé trois personnes de Londres, dans le secteur bancaire, à Dubaï afin de couvrir l'Afrique. Il y a quelqu'un qui venait tout juste de travailler au Sénégal et en Turquie. Alors oui, absolument, nous avons alloué plus de ressources pour la couverture des marchés, pour augmenter notre présence.

Nous essayons aussi de mettre en place plus de partenariats internationaux. Comme je viens de le mentionner, la Banque africaine de développement est un bon partenaire. Nous avons un pipeline de transactions en partenariat avec elle qui est en croissance.

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Cette prochaine question est pour vous tous. Nous avons beaucoup parlé de la diaspora comme élément ou actif que nous pouvons utiliser davantage. Est-ce que vous voyez dans la francophonie, que ça soit au Mali ou en Afrique du Nord et de l'Ouest, comment nous pouvons nous servir de la diaspora pour explorer et continuer d'aller encore plus loin?

Fatima Meite: L'avantage de la diaspora, c'est qu'elle a une connaissance du Canada, du Québec et de l'Afrique, des pays d'origine. Elle partage les mêmes valeurs canadiennes. De ce fait, il y a un potentiel. Il n'y a pas un grand investissement à faire sur cette diaspora. Surtout, elle est généralement composée de gens qui sont allés à l'université ici, au Canada, et qui sont déjà dans les entreprises.

Donc, c'est dans cet écosystème qu'il faut aller chercher parce que, là, il n'y a pas de grands investissements à faire. C'est en partenariat, entre les gens d'Afrique et ceux d'ici, que cette collaboration peut se faire.

Maintenant, pour qu'elle puisse se faire, pour que nous puissions être accompagnés par Exportation et développement Canada et les autres structures comme la Corporation commerciale canadienne ou le Service des délégués commerciaux, il faut vraiment des produits spécifiques à l'Afrique. Le grand problème est que ces structures ne sont pas dotées de produits spécifiques orientés pour aller vers l'Afrique en profondeur.

Linda Lapointe: Avez-vous des exemples?

Fatima Meite: Quand nous voulons faire des affaires, je crois qu'il serait très pragmatique d'avoir un guichet spécifique — tout comme il y a une représentation pour l'Afrique chez EDC — avec des produits et des moyens spécifiques qui nous sont destinés, pour nous écouter, nous orienter et nous accompagner financièrement et techniquement afin d'aller vers les marchés africains et vice-versa.

Aujourd'hui, nous avons besoin d'une architecture intégrée de ces dispositifs qui existent. Il y a EDC, la CCC, la BDC et le SDC, mais pour avoir un effet de levier et être efficaces, leur communication et leur intégration doivent en avoir les moyens, bien sûr. Si nous avons une stratégie et que nous avons des moyens affectés à cette stratégie, avec des actions claires, cohérentes et intégrées, ça va avoir un effet de levier.

• (1235)

[Traduction]

Todd Winterhalt: Merci beaucoup de la question. Je serai bref.

Je suis tout à fait d'accord avec ma collègue, Mme Meite. J'ajouterai que la force de la diaspora réside dans sa capacité à combler le manque de connaissances, de compréhension et de sensibilisation à l'égard d'un marché cible en Afrique. Pour de nombreux exportateurs ou investisseurs canadiens, c'est l'élément essentiel.

Les occasions commerciales sont assez évidentes. Je crois qu'elles sont en croissance, comme je l'ai dit en réponse à la question précédente, mais souvent, il s'agit simplement de comprendre le marché, ses conditions, les risques et la façon de les atténuer. Lorsque des personnes issues du marché et d'une diaspora solide sont mobilisées, elles peuvent véritablement contribuer à changer les perceptions et à accroître les connaissances essentielles pour faire des affaires en Afrique.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Igbinosun, plus particulièrement, on disait qu'il y avait 600 millions d'Africains qui n'avaient pas accès à l'énergie électrique. Comment pourrions-nous, en tant que Canadiens et Québécois, combler ce manque d'électricité? Comment pourrions-nous vendre notre savoir et en faire profiter en même temps à l'Afrique?

[Traduction]

Jackson Igbinosun: Je tiens à répéter que, pour se lancer sur un marché, en Afrique comme ailleurs, il faut une stratégie, une approche. Dans le cas de l'Afrique, une meilleure compréhension du marché sera essentielle à l'élaboration de stratégies et de solutions pertinentes.

Comme je l'ai dit dans ma réponse précédente, nous devons accroître le dialogue avec les décideurs et les principaux intervenants — par exemple, dans le secteur de l'électricité du continent africain — afin de comprendre de manière réaliste où se situent les débouchés, quels sont les défis et comment nous pouvons agir différemment pour tirer parti de ces possibilités.

L'une des stratégies, qui a été proposée par l'Ontario Sustainable Energy Association, consiste à fournir les études techniques préliminaires pour des projets d'électricité précis dans certaines régions du continent africain. Nous venons d'ailleurs de tenir notre sommet de 2026, qui a donné lieu à de nombreuses discussions. Les 26 et 27 mars, il y a eu une séance d'une heure. Les études techniques initiales permettront d'éclairer la stratégie d'intervention dans des marchés difficiles. On parle de 55 pays africains...

La présidente: Je suis désolée, monsieur Igbinosun, mais je dois vous interrompre. Vous aurez peut-être la possibilité de finir de répondre à la question pendant qu'un autre député vous interroge.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pendant six minutes.

[Français]

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

Je remercie nos témoins de leur présence et de leurs présentations.

Madame Tognarelli et monsieur Winterhalt, vous avez parlé d'une hausse de 15 % l'an dernier. Juste pour être bien certain, est-ce qu'on parle d'une hausse du soutien?

Selon les données les plus à jour, combien d'entreprises canadiennes appuyées par EDC sont présentes en Afrique aujourd'hui?

[Traduction]

Todd Winterhalt: Oui. Plus précisément, cette croissance de 15 % est annuelle, année après année. L'année dernière, cela a permis de soutenir plus de 530 entreprises canadiennes sur chacun des 54 marchés africains, ce qui marque la première fois depuis longtemps qu'EDC bénéficie d'une couverture aussi étendue. Là encore, cette croissance concerne principalement le secteur agricole. Nous avons notamment constaté une croissance supérieure à 20 % en Égypte, au Maroc et en Algérie, dans le secteur de l'approvisionnement alimentaire.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En 2014, il y avait entre 450 et 500 entreprises. En plus de 10 ans, ce n'est pas gigantesque, comme progression.

• (1240)

[Traduction]

Todd Winterhalt: Oui, votre observation est de bonne guerre à long terme.

Pour en revenir à ce que je disais tout à l'heure — et je vais céder la parole à Mme Tognarelli dans un instant —, il s'agit là d'un phénomène assez cyclique. Ce chiffre peut fluctuer en fonction des besoins des exportateurs canadiens, qui dépendent souvent des grands projets menés en Afrique. Au cours des dernières années, depuis la fin de la pandémie, on observe une croissance considérable.

Madame Tognarelli, je ne sais pas si vous souhaitez ajouter quelque chose à cet égard.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Tognarelli, au sujet de ces entreprises, j'imagine que vous connaissez leurs secteurs. Quel est le pourcentage des entreprises qui sont dans le secteur extractif?

Joanne Tognarelli: Pour ce qui est du pourcentage, ce n'est quand même pas immense. D'habitude, ce sont les PME qui représentent le plus grand nombre d'entreprises que nous appuyons.

Le secteur extractif est un peu moins fréquent, mais représente de gros chiffres en matière d'investissement canadien dans le secteur minier.

Des fois, il y a aussi des exportations vers des compagnies internationales actives, disons dans le golfe de Guinée où il y a quand même une confluence de mines d'or et de bauxite, entre autres. Il y a donc de l'équipement canadien qui est exporté, en passant par l'Europe, vers l'Afrique.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Justement, le secteur minier va souvent faire les manchettes pour les mauvaises raisons. Ça ne veut pas dire que la grande majorité du secteur n'a pas des pratiques tout à fait correctes, mais une entreprise qui agirait mal est déjà de trop, d'où l'importance d'avoir des mécanismes.

Je sais que ça ne relève pas de vous, mais il y a un débat sur la possibilité de donner plus de pouvoir à l'ombudsman, et on se demande si on devrait urgemment pourvoir ce poste. Ça, c'est autre chose.

De votre côté, étant donné que vous financez ces entreprises, est-ce qu'il existe un mécanisme d'imputabilité?

[Traduction]

Todd Winterhalt: Oui, il y en a certainement un. Nous respectons notre directive relative à l'évaluation environnementale et sociale, qui guide l'ensemble de nos activités dans tous les secteurs — pas seulement dans le secteur extractif, mais tout particulièrement dans ce secteur. Nous suivons un ensemble de critères très rigoureux. Nous nous conformons aux normes internationales, et nous veillons à mener une évaluation complète des risques ainsi qu'un processus de diligence raisonnable avant d'accorder un quelconque soutien financier à des entreprises de ce secteur.

En ce qui concerne la question plus générale, je laisserai à mes collègues d'Affaires mondiales Canada le soin de se prononcer sur le niveau de soutien à apporter dans ce domaine.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce mécanisme de diligence raisonnable et de suivi, est-ce qu'il se fait en amont, c'est-à-dire avant d'offrir le soutien financier? Après ça, est-ce qu'un suivi est fait? Est-ce qu'il y a une vérification? Si oui, comment est-ce que c'est fait?

[Traduction]

Todd Winterhalt: Oui, le suivi a lieu assurément. En réalité, il a lieu avant et après. Avant même de nous engager dans un projet ou de collaborer avec une entreprise, nous procédons à ce que nous appelons une « intégration complète » afin de nous assurer qu'elle respecte les normes qui nous tiennent à cœur. Une fois la transaction amorcée, une équipe d'EDC spécialisée dans la gouvernance environnementale et sociale examine, en collaboration avec les équipes commerciales, l'ensemble des critères à la lumière des normes internationales, ainsi que des Directives en matière d'évaluation environnementale et sociale d'EDC, ou DEES.

Madame Tognarelli, voulez-vous ajouter quoi que ce soit à ce sujet?

[Français]

Joanne Tognarelli: En ce qui concerne la deuxième partie de la question, souvent, il y a des plans d'action, surtout dans les gros projets. Il y a des rapports trimestriels et annuels sur les progrès par rapport à l'environnement et à la gouvernance, notamment.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Est-ce que ça inclut les droits de la personne?

Joanne Tognarelli: Oui, ça inclut les droits de la personne. De plus, souvent, les mécanismes peuvent être liés à des conditions de défaut sur les prêts. Alors, c'est dans le prêt lui-même.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Est-ce que cette vérification, c'est seulement sur la base de l'autodéclaration des entreprises?

Joanne Tognarelli: De façon typique, surtout dans le secteur minier, quand ce sont de gros projets, il va y avoir des conseillers indépendants, des consultants indépendants, qui adhèrent à des certifications et à des normes internationales et qui font des vérifications fréquentes. Donc, ce n'est pas seulement de l'autodéclaration.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Mantle, la parole est à vous.

Jacob Mantle: Nous remercions nos témoins d'avoir accepté de comparaître devant nous et d'avoir apporté des témoignages ce matin et cet après-midi.

Mes questions sont destinées à M. Winterhalt et à Mme Tognarelli, d'EDC.

Quelle est la première destination des exportations canadiennes?

Todd Winterhalt: Vous voulez dire à l'échelle mondiale?

Jacob Mantle: Oui.

Todd Winterhalt: Ce sont les États-Unis.

Jacob Mantle: Il s'agit toujours des États-Unis.

Dans vos dernières prévisions économiques, vous avez déclaré que « l'incertitude planant sur la révision de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique (ACEUM) est source d'incertitude pour les entreprises ». Qu'entendez-vous par « source d'incertitude »?

• (1245)

Todd Winterhalt: Du point de vue d'EDC, lorsque les entreprises mettent en œuvre un plan d'affaires ou un plan de commerce international, elles recherchent des garanties en matière de responsabilité financière dans le pays où elles exportent ou investissent. On peut affirmer sans se tromper qu'au cours des dernières années, ces garanties ont été remises en question en ce qui concerne les activités et les investissements aux États-Unis; voilà pourquoi nous encourageons également un certain nombre d'entreprises canadiennes à adopter une stratégie qui ne se limite pas aux États-Unis.

Il ne s'agit pas d'une stratégie de remplacement. Ces marchés s'ajoutent à celui des États-Unis. L'objectif est de diversifier leurs marchés cibles.

Jacob Mantle: C'est de bonne guerre. Merci.

Étant donné que les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis avoisinent les 1 000 milliards de dollars — je crois qu'ils dépassent légèrement les 900 milliards de dollars —, est-ce là un point faible, selon vous?

Todd Winterhalt: Du point de vue d'EDC, nous suivons essentiellement les entreprises là où elles vont; c'est la raison pour laquelle, depuis environ 82 ans, nous conseillons aux Canadiens de ne pas mettre tous leurs œufs dans le même panier, car ce n'est peut-être pas la meilleure stratégie à long terme. Nous avons toujours encouragé nos exportateurs et nos investisseurs à diversifier leurs activités, et notre propre bilan rend compte d'un portefeuille légèrement plus diversifié. Environ 63 % du soutien apporté par EDC vise des exportations vers les États-Unis.

Pour donner suite à la question précédente, je mentionne que nous constatons que l'évolution observée au cours de ces deux ou trois dernières années témoigne clairement d'une volonté de diversifier les marchés, afin d'atténuer en partie le risque lié à la concentration de toutes les exportations sur un seul marché.

Jacob Mantle: La conclusion d'un accord ou d'un règlement concernant certains de nos différends avec les États-Unis permettrait-elle de contrer cette source d'incertitude?

Todd Winterhalt: Je m'appuierais sur ce que nous disent nos clients, et je reviendrais sans aucun doute sur la notion de prévisibilité et de cohérence. La certitude est un élément clé de tout plan d'affaires réussi; dans la mesure où cet accord permettrait d'éliminer une source d'incertitude, je pense qu'il serait utile.

Jacob Mantle: Dans les prévisions économiques que vous avez publiées, vos projections indiquent que, d'ici 2029, le Canada affichera une croissance inférieure à celle de ses deux principaux voisins nord-américains, à savoir les États-Unis et le Mexique. Pourquoi le Canada est-il à la traîne en Amérique du Nord?

Todd Winterhalt: Lorsque notre équipe économique examine les prévisions et se livre à ses analyses de base, le Canada étant une économie fortement tributaire de ses échanges commerciaux — pas moins de 63 % de notre PIB provient soit de nos exportations, soit de nos importations —, elle constate que sa croissance dépend parfois de la capacité de ses entreprises à se développer ou à accélérer leur croissance, en particulier ses entreprises de taille moyenne, afin de tirer parti des débouchés à l'échelle mondiale. Pour vraiment libérer ce potentiel et voir la croissance qui découle de l'exportation vers des marchés supplémentaires ou nouveaux, il faut acheminer les produits et services vers ces marchés. Compte tenu de la croissance que nous observons dans les infrastructures qui facilitent le commerce, ainsi que de la capacité du Canada à investir dans la capacité de production de nos entreprises canadiennes, de telles infrastructures permettraient véritablement de débloquer une croissance supplémentaire pour le Canada.

Jacob Mantle: Le dernier point que je souhaitais aborder concernant votre analyse portait sur le pétrole, un sujet dont vous avez longuement discuté. Vous avez souligné que les États-Unis sont mieux placés que la plupart des autres pays, car ils sont désormais un important exportateur de pétrole et de gaz, et que les pays qui dépendent de ces importations se retrouvent dans une situation plus difficile. Cela vaut-il également pour le Canada? Nous sommes un important importateur de pétrole étranger, en particulier dans les provinces de l'Atlantique et dans l'Est du pays. Sommes-nous donc dans une situation plus défavorable en raison de cette dépendance relative aux importations de pétrole?

Todd Winterhalt: Si je devais me faire l'écho de mon équipe économique à l'administration centrale, je dirais que le revers de la médaille réside dans l'augmentation des volumes d'exportation de pétrole et de gaz vers divers marchés — pas seulement celui des États-Unis — et, en particulier, dans la croissance des exportations d'énergies traditionnelles vers l'Asie que nous avons observée. Cela constitue en quelque sorte un contrepoids à cette tendance. Par conséquent, nous devrions assister à une modération de cette situation défavorable, au fil du temps.

Jacob Mantle: Nous ne sommes pas dans la pire des situations, mais pas dans la meilleure des situations non plus. Nous nous situons quelque part entre les deux.

La présidente: Je vous remercie.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Lavoie pendant cinq minutes.

[Français]

Steve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Chers témoins, je vous dis bonjour. C'est toujours un plaisir de vous avoir parmi nous et de prendre votre temps.

Madame Tognarelli et monsieur Winterhalt, depuis combien d'années est-ce qu'Exportation et développement Canada existe?

Joanne Tognarelli: EDC existe depuis 80 ans.

• (1250)

Steve Lavoie: Ça fait 80 ans.

Tout à l'heure, madame Tognarelli, j'ai fait un saut quand vous avez dit vouloir apprendre à connaître les entreprises canadiennes pour les accompagner. C'était peut-être juste une question de formulation. J'ai sursauté parce qu'après 82 ans, on n'apprend plus à les connaître, on les connaît et on les aide à ouvrir des marchés.

Alors, est-ce que c'était seulement une mauvaise formulation?

Joanne Tognarelli: Effectivement. J'essayais de répondre en français.

Il s'agit de faire connaître les compagnies canadiennes à notre représentant en chef, qui vient de commencer avec nous, dans la région. Nous faisons des rotations d'affectations.

Steve Lavoie: Alors, vous connaissez les entreprises.

Joanne Tognarelli: Oui. Nous avons un marché intérieur de gestion des relations. Alors, nos gestionnaires à l'intérieur vont indiquer aux représentants internationaux dans mon équipe qui s'intéresse à quel marché.

Steve Lavoie: Je vais poser ma deuxième question.

Vous avez dit que vous aviez une personne-ressource sur place en Afrique. Là aussi, j'ai sursauté. Il y a cinquante-quatre pays, mais il y a une seule personne-ressource. On connaît les différences qui existent entre les pays d'Afrique sur les plans culturel et légal, entre autres. On a entendu des témoins, ici, qui ont demandé plus de soutien, plus d'adaptabilité et plus de flexibilité. Je pense que Mme Meite l'a fait aussi tantôt. Alors, je suis un peu surpris qu'il n'y ait qu'une seule personne-ressource, alors qu'on dit qu'on est en retard par rapport à d'autres pays, comme la Chine et les États-Unis, et qu'on veut accélérer les choses. Même s'il y a des personnes à Londres et à d'autres endroits, n'est-ce pas trop peu, une seule personne-ressource?

Excusez-moi, je vais peut-être faire rire mes collègues, parce que je répète toujours que j'ai travaillé 20 ans dans les banques, mais j'ai travaillé 20 ans dans les banques. Cela comprend 10 ans dans le milieu commercial pour financer les entreprises qui travaillaient avec EDC pour faire des affaires à l'étranger. Or, toutes les entreprises qui sont venues ici depuis le début de l'année nous ont parlé de prévisibilité. Vous êtes un des acteurs les plus importants pour améliorer la prévisibilité chez les entreprises.

Alors, si on veut développer un marché comme l'Afrique, est-ce qu'il ne devrait pas y avoir plus d'un représentant sur place?

Joanne Tognarelli: Nous avons quand même des choix à faire relativement à nos ressources. Portons attention à l'ampleur économique: pour ce qui est du Canada, on parle d'une part de 0,5 % du produit intérieur brut mondial, comparativement à 25 % pour l'Europe et à 30 % pour l'Asie.

Il faut établir des priorités. Nous avons quand même une couverture avec nos partenaires de l'Équipe Canada. Nous essayons de connaître le réseau au complet et d'avoir des partenaires panafricains, comme l'Afreximbank, ou d'autres partenaires selon les situations. Il faut aussi comprendre que le réseau financier qui couvre l'Afrique est à Londres. Nous avons un Africain sur place, qui couvre le réseau financier. Nous essayons de couvrir le réseau logistique. On a fait un commentaire sur le modèle de gravité. Agir en partenariat avec les Européens, qui ont une plus grande présence en Afrique, c'est aussi une tactique.

Steve Lavoie: Je comprends un peu la mécanique en lien avec Londres et tout ça.

Pour 54 pays, il y a un représentant sur place. On parle d'accompagnement sur place, on parle de réalités du marché, pour que ça rapporte aux gens. Je comprends qu'on fait moins d'affaires là-bas et qu'on veut en faire. Au début, on va investir, mais ça va prendre quelques années avant qu'on en ait pour son argent. Pourtant, si on veut que ça paie d'ici trois à cinq ans, il faut qu'il y ait plus de gens sur place pour offrir de l'aide et de l'accompagnement.

Comment allez-vous vous équiper pour offrir plus de prévisibilité à nos entreprises et accélérer l'accès aux marchés de l'Afrique?

[Traduction]

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

[Français]

Joanne Tognarelli: Notre stratégie, c'est de mettre l'accent sur les assurances pour les lignes de crédit. C'est quand même important pour les petites et moyennes entreprises. Ici, au Canada, on appuie les entreprises en allongeant les termes de paiement. Le fonds de roulement est important.

Nous travaillons de près avec Investissement Québec. Nous sommes ici à cause de la francophonie. Il y a plusieurs entreprises québécoises, et nous essayons de trouver ensemble des solutions.

• (1255)

[Traduction]

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, il vous reste une minute.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Tognarelli, je voulais tout simplement en savoir plus sur le mécanisme de suivi. Vous avez dit qu'il y avait des inspecteurs. L'inspecteur est-il envoyé s'il y a une plainte ou est-ce aléatoire? Je veux en savoir plus sur votre processus.

Joanne Tognarelli: Nous sommes signataires d'un pacte financier mondial, les Principes de l'Équateur, et nous respectons les normes de rendement de la Société financière internationale. Il y a donc plusieurs mécanismes bien définis. Il y a plusieurs pages consacrées aux définitions et aux aspects du plan d'action. Ce n'est pas aléatoire, ce sont des mécanismes établis. Il y a aussi des mécanismes en place en cas d'incident qui mène à une demande d'enquête.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous basez-vous aussi sur les plaintes reçues par l'ombudsman? Si une entreprise est visée par une plainte, envoyez-vous quelqu'un?

Joanne Tognarelli: Ça pourrait être un mécanisme, mais, d'habitude, nous faisons le suivi de près. Il est rare qu'on reçoive une plainte de l'ombudsman avant d'avoir vu quelque chose dans les médias ou sur place.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Chambers, vous disposez de trois minutes.

Adam Chambers: Merci, madame la présidente. Je serai assez bref.

Vous avez évoqué certains des clients d'EDC, et vous avez indiqué que vous les suivez partout où ils vont. Je suppose que vous avez des clients, dont bon nombre vendent leurs produits aux États-Unis à l'heure actuelle.

Suivez-vous les clients qui ont déménagé à l'extérieur du Canada au cours des 24 derniers mois?

Todd Winterhalt: Nous suivons de près les investissements directs des Canadiens à l'étranger, ainsi que toute évolution relative aux activités de fabrication, aux usines ou aux sièges sociaux.

Adam Chambers: C'est formidable. Si vous pouviez transmettre ces informations au Comité, cela nous serait très utile, non seulement pour l'étude qui nous occupe, mais aussi pour deux ou trois de nos autres études en cours. Nous serions ravis de pouvoir consulter vos documents à ce sujet.

Je vous remercie, madame la présidente.

La présidente: Monsieur Naqvi, vous avez la parole pendant trois minutes.

Yasir Naqvi: Merci beaucoup.

Je vais maintenant me tourner vers Jackson.

C'est vraiment bizarre de vous appeler par votre prénom, mais je vous remercie de nous permettre de le faire.

Au cours de votre déclaration préliminaire, vous avez manqué de temps, au moment où vous parliez de vos intentions de formuler quelques recommandations. Avez-vous eu l'occasion de les formuler aujourd'hui? Pourquoi ne nous aideriez-vous pas en nous faisant part de ces recommandations?

Jackson Igbinosun: Je vous remercie de votre question.

Tout en reconnaissant l'important travail accompli par le Service des délégués commerciaux, Exportation et développement Canada, la Corporation commerciale canadienne et plusieurs chambres de commerce bilatérales du Canada, je souhaite formuler les recommandations suivantes.

La première consiste à mettre en place une plateforme d'accès aux marchés coordonnée entre le Canada et l'Afrique. Il faut créer un écosystème centralisé de facilitation des échanges, soutenu par les pouvoirs publics, qui offrirait aux entreprises canadiennes un accompagnement complet pour leur entrée sur le marché africain. Cet accompagnement devrait comprendre des renseignements sur les marchés, des conseils en matière de réglementation, des outils financiers, une mise en relation avec des partenaires et des services de conseil intégrés, le tout par l'intermédiaire d'une plateforme de navigation spécialisée.

La deuxième consiste à renforcer le mécanisme de partage des risques et de mobilisation des investissements. Il faut renforcer les outils financiers du Canada, notamment par l'intermédiaire d'Exportation et développement Canada, en élargissant les garanties, les assurances, les financements mixtes et, surtout, les plateformes de co-investissement avec des institutions telles que la Banque africaine de développement et la Banque mondiale. Cela permettrait d'assurer la viabilité financière des projets et de mobiliser les capitaux du secteur privé.

La troisième consiste à mettre en place une voie structurée d'accès aux marchés, adaptée à chaque secteur. Il faut élaborer, au sein d'EDC, une stratégie d'accès claire et coordonnée pour les secteurs prioritaires, notamment l'énergie et les infrastructures. Cette voie devrait tenir compte des aspects juridiques, réglementaires et financiers, afin de permettre aux entreprises canadiennes d'être concurrentielles.

Voici les deux dernières recommandations.

Il faut tirer parti du réseau commercial de la diaspora et des institutions. Il faut officialiser le rôle des chefs d'entreprise de la diaspora africaine, des chambres de commerce bilatérales et des conseils d'entreprises en tant que partenaires stratégiques de l'écosystème commercial canadien. Un cadre coordonné à l'échelle nationale permettra d'améliorer la connaissance des marchés, de renforcer les relations avec les principaux intervenants et de favoriser la confiance dans la mise en œuvre des accords.

Avant d'en venir à la dernière recommandation, je précise qu'il est nécessaire de renforcer la participation de la diaspora aux discussions. Au fil des ans, nous avons noué des relations très cordiales et durables avec nos partenaires canadiens, et nous avons ouvert une voie de retour vers notre pays d'origine. Il faut se mobiliser davantage pour faire venir la diaspora ici, car ses membres comprennent les besoins à satisfaire et les difficultés à surmonter; et si nous contribuons à renforcer les capacités, en particulier au sein de la diaspora, cela permettra de débloquent de nombreuses relations commerciales entre le Canada et l'Afrique.

Enfin, il convient de faire participer les entreprises canadiennes dès les premières étapes du développement des projets. Je ne saurais trop insister sur ce point. Il faut aider les entreprises canadiennes à participer à ces projets dès les phases de conception et de planification de ces projets grâce à des mécanismes de préparation des projets, à des équipes consultatives techniques et à un cadre structuré allant de la phase de projet à la signature du contrat. Cela garantira leur participation à long terme, de l'étude de faisabilité jusqu'à la mise en œuvre et la livraison.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer à ce sujet.

• (1300)

Yasir Naqvi: Merci.

J'ai vu que M. Winterhalt prenait des notes, alors j'espère que vous pourrez entrer en contact tous les deux.

La présidente: Je tiens à remercier tous nos témoins et les membres du Comité de leur attention. La réunion d'aujourd'hui a été passionnante.

Vous ai-je bien vu lever votre main, monsieur Mantle? Soyez bref.

Jacob Mantle: Je voudrais revenir brièvement sur un point concernant une motion dont j'ai donné avis le 24 mars. Nous en avons discuté, puis nous avons suspendu le débat afin que les députés puissent se concerter à ce sujet.

Je pense que nous sommes parvenus à un consensus au sujet de la motion; j'aimerais donc reprendre le débat sur la motion. Je crois que mes collègues d'en face ont rédigé un amendement à cette motion qu'ils souhaiteraient proposer. Cela concerne les importants droits de douane...

La présidente: Il s'agit du Crédit pour les grandes entreprises touchées par les droits de douane.

Jacob Mantle: C'est exact. Merci.

La présidente: Monsieur Naqvi, la parole est à vous.

Yasir Naqvi: Merci.

Le greffier dispose d'une copie traduite de l'amendement, et MM. Mantle et Chambers l'ont également consultée.

Je vais passer l'amendement en revue.

La motion indique l'article « 108(1) » à l'heure actuelle, mais nous le remplaçons par l'article « 108(2) ».

La motion mentionne à deux reprises « 30 jours civils », mais nous ramenons ce délai à 15 jours civils. Cette modification figure également dans la version dont dispose le greffier.

Nous ajoutons également un paragraphe, dont le texte est le suivant:

Et que les documents et listes soient examinés en comité lors d'une réunion à huis clos d'une heure et que, pendant cette réunion, seuls les membres du comité et le personnel de soutien nécessaire à la réunion soient autorisés à y assister et qu'aucun appareil mobile, électronique ou d'enregistrement personnel de quelque nature que ce soit ne soit autorisé dans la salle pendant la réunion; que, pendant la réunion, des copies papier numérotées des documents soient remises aux membres du comité présents en personne par le greffier au début de ladite réunion et que ces copies soient rendues au greffier à la fin de la réunion et que le greffier soit chargé de détruire lesdites copies; et qu'aucune note ne soit sortie de la salle.

C'est là l'amendement.

La présidente: Quelqu'un souhaite-t-il débattre de l'amendement.

L'amendement fait-il l'objet d'un consensus?

(L'amendement est adopté.)

(La motion modifiée est adoptée. [Voir le Procès-verbal])

La présidente: Nous attendons avec impatience cette réunion extrêmement importante.

Je propose de lever la séance.

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>