



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 036

Le mardi 5 mai 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 5 mai 2026

• (1105)

[Traduction]

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

Il s'agit de la 36^e réunion du Comité permanent du commerce international. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité reprend son étude du commerce du Canada avec l'Afrique du Nord et de l'Ouest.

Nous accueillons aujourd'hui, à titre personnel et par vidéoconférence, Hamid Fadili, conseiller en affaires internationales, Marchés de l'Afrique et Europe. Nous accueillons également Souad Elmallem, présidente et directrice générale, par vidéoconférence. Du Réseau des Femmes d'affaires du Québec, nous accueillons Ruth Vachon, présidente.

Bienvenue. Nous sommes heureux de vous accueillir en personne.

Nous allons commencer par M. Fadili. Vous disposez d'un maximum de cinq minutes pour votre déclaration préliminaire, s'il vous plaît.

[Français]

Hamid Fadili (conseiller en affaires internationales, Marchés de l'Afrique et Europe, à titre personnel): Merci, madame la présidente.

Bonjour, honorables députés.

Je me présente: je m'appelle Hamid Fadili, et je suis conseiller en affaires internationales pour une agence de développement économique provinciale. Je suis ici aujourd'hui à titre personnel pour témoigner sur un sujet très important, un sujet qui représente un fort enjeu économique pour le Canada. Il s'agit de notre positionnement stratégique sur les marchés de l'Afrique du Nord et de l'Afrique de l'Ouest.

Comme vous le savez, chers députés, le monde est en pleine mutation rapide. On parle évidemment des chaînes d'approvisionnement qui se redéfinissent, de la compétition pour l'accès aux ressources qui s'intensifie de plus en plus et de nouveaux pôles de croissance qui émergent. Dans ce contexte, une question centrale se pose: le Canada est-il suffisamment positionné sur les marchés qui structureront l'économie mondiale de demain, dont le marché africain et, spécialement, les marchés de l'Afrique du Nord et de l'Afrique de l'Ouest?

Quand on parle de ces deux marchés, on parle évidemment de marchés en pleine mutation, de marchés émergents et de marchés de consommation importants. Il s'agit de 600 millions d'habitants, d'un PIB combiné de plus de 1 600 milliards de dollars canadiens et

d'une croissance moyenne se situant entre 3 et 6 %. À titre d'exemple, l'Afrique de l'Ouest, à elle seule, représente un marché de plus de 400 millions d'habitants, avec certaines des croissances économiques les plus rapides au monde, soit entre 5 et 6 %, et des besoins en infrastructures estimés à près de 135 milliards de dollars canadiens. À l'horizon de 2030, un consommateur sur cinq dans le monde sera un consommateur africain, ce qui en fait une région particulièrement prometteuse pour les années à venir.

Malgré ce potentiel considérable, le Canada accuse un certain retard. Moins de 1 % de notre commerce extérieur est dirigé vers l'Afrique. Imaginez: le Canada exporte pour environ 6 milliards, 7 milliards ou 8 milliards de dollars canadiens par an vers ce continent. En même temps, la Chine, par exemple, exporte pour plus de 330 milliards de dollars en Afrique; l'Union européenne, plus de 400 milliards de dollars; et la Turquie, plus de 40 milliards de dollars. Ce retard se traduit par des occasions économiques perdues pour le Canada.

On pense souvent que l'Afrique est lointaine. En réalité, elle est beaucoup plus proche qu'on ne l'imagine, surtout sur l'axe atlantique. Je vous donne un exemple. Entre le port de Montréal ou le port de Halifax et le carrefour stratégique de Tanger, au Maroc, ou le Port de Casablanca, la distance maritime tourne autour de 6 000 à 7 000 kilomètres selon le point de départ. À titre de comparaison, acheminer des marchandises vers le port de Houston aux États-Unis et d'autres ports au sud des États-Unis représente des distances du même ordre, voire parfois supérieures. Pourtant, moins de 10 % des échanges canadiens transitent par cet axe atlantique.

Les secteurs économiques qui seraient prometteurs pour les entreprises canadiennes toucheraient les entreprises actives dans les secteurs de l'infrastructure, des technologies, de l'énergie, des services financiers, de l'agroalimentaire, de l'aérospatiale, de la santé, des transports et autres.

Ces deux régions de l'Afrique, c'est-à-dire l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest, sont des régions complémentaires. Dans le cas de l'Afrique du Nord, on parle d'une plateforme de production avec des infrastructures développées, d'une proximité avec l'Europe et le Moyen-Orient et de coûts concurrentiels. Bien sûr, on parle de carrefours industriels et logistiques importants. L'Afrique de l'Ouest est un moteur de croissance, comme je l'ai mentionné tantôt. Il s'agit de 400 millions de consommateurs, d'une urbanisation rapide et des besoins accrus et massifs en infrastructure. C'est un marché en pleine expansion.

En conclusion, les faits sont clairs. Ces régions représentent un marché stratégique majeur pour le Canada. Or celui-ci y est sous-représenté. D'autres puissances y sont déjà bien implantées. Cependant, une occasion existe toujours, surtout dans un contexte géopolitique en évolution, où des leviers politiques sont activés et où des nouveaux corridors économiques émergent.

Comme recommandations...

• (1110)

[Traduction]

La présidente: Monsieur Fadili, je suis désolée. Ça fait cinq minutes.

Si vous le pouvez, veuillez conclure rapidement, car vos cinq minutes sont presque écoulées.

[Français]

Hamid Fadili: C'est parfait. Mes recommandations seront brèves.

À titre personnel, comme citoyen canadien originaire de cette région et connaissant bien ces marchés, je recommanderais au Canada de se repositionner sur ces marchés et de définir une stratégie pour l'Afrique claire et coordonnée. Par exemple, certaines décisions récentes du Canada en matière de positionnement international constituent des leviers économiques concrets. Je recommande également de structurer un corridor économique atlantique, d'accélérer les accords économiques entre ces pays, de soutenir activement les entreprises canadiennes qui veulent exporter et investir dans ces régions, de se positionner sur des grands projets structurants et d'adopter une approche régionale intelligente.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Fadili. Vous pourrez peut-être aborder le reste de votre exposé en répondant aux questions.

Nous allons passer à Mme Elmalem, qui dispose de cinq minutes.

[Français]

Souad Elmalem (présidente directrice générale, 6temik): Mesdames et messieurs, honorables députés, c'est avec grand plaisir que je suis parmi vous aujourd'hui.

Dans un monde qui change rapidement, les pays, les organisations et les entreprises qui réussissent sont ceux qui savent créer des ponts, bâtir des alliances et penser au-delà de leurs frontières. C'est précisément le sens du discours prononcé par le premier ministre Carney à Davos. Il a officialisé une rupture claire. La priorité, désormais, est de diversifier nos partenariats économiques, de réduire nos vulnérabilités et de réorienter une partie de nos flux nord-sud selon un axe est-ouest. L'Asie et l'Europe sont au cœur de cette ambition, mais un espace pourtant situé dans le voisinage immédiat du Canada demeure sous-estimé et sous-exploité, à savoir l'Atlantique Sud, qui englobe à la fois les pays sud-américains riverains de l'Atlantique et les pays riverains de l'Afrique du Nord et de l'Ouest.

Le Maroc est, dans cet espace, un excellent exemple de la dynamique qui s'y joue par sa position géographique, par la qualité de ses infrastructures et par sa vision stratégique. Il s'est imposé comme une véritable porte d'entrée vers l'Afrique. Le Maroc, en quelques chiffres, possède des réseaux les plus développés d'Afrique avec environ 50 000 kilomètres de routes bituminées, 2 000 kilomètres d'autoroutes qui s'étendront à 3 000 kilomètres d'ici 2030, 630 kilomètres d'un réseau de train à grande vitesse, ou TGV, très bientôt, une 5G opérationnelle, et j'en passe.

L'Afrique est aujourd'hui le moteur démographique mondial. Mon collègue, M. Fadili, a déjà cité beaucoup de chiffres dans ce sens. Je vais donc passer cette portion.

Avec la mise en œuvre progressive de la Zone de libre-échange continentale africaine, ce marché s'apprête à devenir, après l'Inde et la Chine, le deuxième plus grand marché potentiel du XXI^e siècle. Ce qui rend cet espace particulièrement stratégique pour nos partenaires canadiens, c'est qu'il est déjà connecté. Là où la Chine a investi plusieurs milliards de dollars pour bâtir sa route de la soie vers l'Afrique, le Canada bénéficie déjà d'un réseau logistique existant et opérationnel. Le Port Tanger Med est aujourd'hui le quatrième port le plus performant au monde. Le futur Port Dakhla Atlantique, dont la mise en service est prévue en 2028, deviendra un carrefour majeur vers l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique subsaharienne, l'Europe et les Amériques. C'est sans oublier le futur Port de Nador, au nord-ouest du Maroc.

À cela s'ajoutent les autres ports en eau profonde de Dakar, d'Abidjan et de Tema. Depuis Saint John, au Nouveau-Brunswick, il faut compter entre 10 et 15 jours pour rejoindre l'une de ces destinations, à peine plus que pour atteindre les grands ports européens, et de trois à quatre fois moins que pour les grands marchés asiatiques.

Cette ambition ouvre des perspectives très concrètes. Le Canada et le Maroc partagent plusieurs intérêts communs: la stabilité, l'innovation, la formation, l'ouverture économique et le développement des relations durables. Avec sa toile d'accords de libre-échange avec l'Union européenne, avec les 18 pays de la Grande zone arabe de libre-échange et avec les principales économies africaines, le Maroc offre un accès à un marché de 450 millions d'habitants et un PIB cumulé dépassant les 4 200 milliards de dollars. Son initiative atlantique pour les pays du Sahel ouvre par ailleurs, par le truchement du Port Dakhla Atlantique, un accès à l'océan pour des pays enclavés où plusieurs minières canadiennes y mènent déjà des activités.

Ensemble, nous avons l'occasion de construire bien plus qu'un simple partenariat commercial; nous pouvons construire une relation stratégique utile aux entreprises, aux investisseurs et aux jeunes générations des deux pays. Dans un contexte mondial marqué par l'incertitude, il devient essentiel de diversifier nos marchés, de renforcer nos chaînes d'approvisionnement et de développer des partenariats intelligents. C'est exactement ce que permet la relation Canada-Afrique et, plus largement, la relation entre les deux rives de l'Atlantique Sud. Elle peut s'épanouir dans plusieurs secteurs: l'agroalimentaire, les technologies, les énergies renouvelables, les mines et les minéraux stratégiques, les infrastructures, le numérique, l'éducation et la santé.

Cependant, pour réussir, il faut une vision claire. Il faut croire aux complémentarités. Le Canada apporte l'expertise, l'innovation, la rigueur et l'accès à des réseaux internationaux. Le Maroc apporte l'ancrage régional, la connectivité africaine et un environnement plus structuré sur les affaires. Sans passé colonial, fort de la Francophonie et d'une importante diaspora africaine, le Canada jouit sur ces deux rives d'une réputation enviable. Ensemble, cela crée une valeur remarquable.

Je crois profondément que les relations les plus durables ne se construisent pas seulement sur les échanges économiques, mais sur la confiance, la compréhension mutuelle et la volonté commune d'avancer ensemble. L'Atlantique Sud est aujourd'hui la pièce manquante du dispositif canadien, et est précisément ce qui peut faire de ce voisinage atlantique et du partenariat Canada-Maroc l'une des pièces maîtresses d'un modèle gagnant à l'avenir.

• (1115)

Je vous remercie de votre attention.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Vachon, vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes.

[Français]

Ruth Vachon (chef de la direction, Réseau des Femmes d'affaires du Québec): Bonjour à tous.

Je vous remercie de l'occasion que vous me donnez ce matin de faire une présentation devant le Comité.

Je suis la présidente du Réseau des femmes d'affaires du Québec depuis 16 ans, mais, depuis 15 ans, le Réseau se consacre exclusivement à l'accès aux marchés pour les femmes entrepreneures.

Notre initiative se concentre sur les programmes de diversité des fournisseurs, principalement aux États-Unis. Cependant, avec l'abolition des programmes en 2025, il est crucial pour nous de trouver des pistes concrètes pour renforcer des échanges commerciaux et soutenir l'internationalisation des entreprises canadiennes. Pour nous, ça veut dire celle des femmes.

Au cours des dernières années, le Réseau s'est consacré principalement aux femmes entrepreneures entre elles. L'Afrique de l'Ouest et l'Afrique du Nord sont, pour nous, des marchés intéressants à développer, non seulement parce que c'est un intérêt gouvernemental, mais aussi parce que ça s'inscrit dans le contexte de la Francophonie.

Puisque nous sommes au Québec, je dirais que 75 % de nos femmes préfèrent de loin faire des affaires en français. Il y a certes l'Europe, mais, pour elles, l'Afrique est un marché extrêmement intéressant.

J'ai la chance de représenter le Canada au sein de Femmes chefs d'entreprises mondiales, un réseau qui regroupe près de 1 million de femmes entrepreneures dans le monde, et qui est présent dans 120 pays. Je reviens d'un congrès en Égypte, où 40 pays étaient représentés. Beaucoup de présidentes d'entreprises venant de l'Afrique, entre autres du Mali, étaient présentes. Ces femmes ont des entreprises, par contre elles ne peuvent pas toutes se payer des voyages comme ça. Elles veulent aussi des possibilités d'affaires.

Depuis des années, nous croyons à la croissance par les pairs. Il faut savoir que 98 % des entreprises au Canada sont de petites entreprises. Cela veut donc dire que nos femmes entrepreneures ont aussi des petites entreprises. Si elles avaient la chance de développer des projets entre réseaux de femmes, ça pourrait être vraiment intéressant.

Par exemple, en Côte d'Ivoire, une communauté de femmes fabrique des produits que nous pourrions acheter là-bas et transformer chez nous. Ça nous permettrait ainsi de faire grandir les entreprises de l'Afrique et les entreprises du Canada.

Nous visons souvent les gros contrats, mais les livrables sont très importants. Nous misons surtout sur la capacité de livrer les choses. Quand 98 % des entreprises sont de petite taille, il faut être capable de leur donner des contrats à la mesure de leur capacité. C'est ainsi que nous pourrions construire une économie durable.

Aussi, il faut savoir que 80 % des femmes sont dans le secteur des services. Alors, internationaliser des entreprises avec des femmes qui sont dans le secteur des services, c'est beaucoup plus facile. Toutefois, comme beaucoup de femmes entrepreneures sont dans ce secteur, beaucoup d'entre elles ne sont pas admissibles aux différentes initiatives mises en place actuellement par le gouvernement.

À l'ère dans laquelle nous vivons aujourd'hui, peu importe la taille des entreprises, diversifier les marchés hors des États-Unis devient essentiel. Dans ce contexte, l'Afrique est une excellente alternative pour offrir aux entreprises à propriété féminine des occasions à la mesure de leur capacité.

Au cours des trois dernières années, nous avons eu du soutien fédéral qui nous a permis de créer la plateforme Maia, consacrée strictement aux entreprises à propriété féminine. Le but est de rendre visibles les occasions d'affaires que les femmes peuvent se donner entre elles. Cette plateforme a été créée pour faciliter le commerce interentreprises au Canada, mais elle serait facilement adaptable à l'international pour tous les marchés dont nous venons de parler.

Pour nous, le fait de donner aux entrepreneures canadiennes des occasions et des contrats à leur portée est vraiment notre priorité. C'est excellent pour les petites et moyennes entreprises, c'est aussi excellent pour les petites entreprises qui sont souvent inadmissibles aux différents programmes.

Pour nous assurer de donner aux femmes une bonne base, nous avons créé des outils comme l'index Export. À l'aide de l'intelligence artificielle, ces outils donnent des diagnostics de maturité aux femmes pour leur permettre de voir quand elles sont prêtes, quels marchés elles pourraient développer et où il serait pertinent d'aller. Nous leur proposons donc d'utiliser cette plateforme, financée par le gouvernement, pour développer des marchés sur d'autres continents et maximiser les investissements déjà faits par le gouvernement.

Par ailleurs, dans un contexte où nous devons diversifier nos marchés au-delà des États-Unis, des régions comme l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique du Nord représentent des occasions stratégiques accessibles en français et alignées sur nos forces. Alors, pour en tirer pleinement profit, ça prend des mécanismes adaptés aux petites entreprises, si nous voulons qu'elles grandissent, des contrats à leur portée et, aussi, des outils structurants pour les soutenir.

• (1120)

Enfin, nous souhaitons inviter tous les partis à unir leurs voix pour que plus d'entreprises détenues par des femmes soient incluses dans les différentes initiatives gouvernementales et qu'en fin de compte ça ne devienne pas une mesure sociale, mais plutôt une décision économique, parce que l'économie de demain ne peut pas se construire sans les femmes.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant aux députés.

Monsieur Chambers, vous disposez de six minutes.

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

L'étude actuelle est fantastique, et je sais qu'il ne nous reste que quelques réunions. Je voulais mentionner, étant donné que ça a fait les manchettes, que l'ambassadeur de Chine a fait quelques commentaires sur les recommandations concernant les endroits où les députés devraient se rendre. Je pense que nous avons une étude sur Taïwan. J'aimerais beaucoup tenir une réunion avant notre départ, et peut-être même inviter l'envoyé ici pour qu'il précise ces commentaires.

J'aimerais revenir à notre étude. Merci beaucoup. L'une des principales choses que le Comité pourra faire, c'est de formuler des recommandations au gouvernement sur les mesures stratégiques que vous aimeriez qu'il prenne.

Parmi les questions que j'ai souvent posées aux témoins figure la suivante: selon vous, quel est le plus grand risque que le gouvernement doit garder à l'esprit au moment d'élargir ou de chercher à élargir ses relations commerciales avec l'Afrique, sachant que l'Afrique est un ensemble de pays? Si vous voulez limiter votre réponse à une région en particulier, c'est très bien. J'aimerais que chacun d'entre vous me fasse part de ses commentaires à ce sujet, car nous pourrions les inclure dans le rapport.

Monsieur Fadili, nous pouvons suivre l'ordre de votre déclaration.

[Français]

Hamid Fadili: Je peux vous dire que l'Afrique est un marché où il y a des facteurs à prendre en compte, ainsi que des enjeux, comme dans tous les autres marchés. Il est vrai que pour certains secteurs surtout c'est un peu compliqué. Je pense, par exemple, au secteur de la défense et de la sécurité ainsi qu'à d'autres secteurs. C'est là que le Canada pourrait mesurer un peu ses actions.

Je crois cependant que d'autres secteurs, notamment tout ce qui touche à la santé, ont une mission humanitaire. En parallèle, il s'agit de coopération internationale, mais il y a aussi le côté du commerce et de l'investissement.

D'un pays à l'autre, ça diffère. Il y a des pays où le niveau de maturité politique et économique est plus élevé qu'en d'autres endroits, mais il revient au Canada de faire une priorisation. D'ailleurs, cela fait partie de mes recommandations au Canada: prioriser les pays de ces régions en les classant au premier, au deuxième ou au troisième rang en fonction de leurs enjeux, et de voir comment les traiter différemment.

C'est ce que je peux dire en réponse à votre question.

• (1125)

Adam Chambers: Merci, monsieur Fadili.

Madame Elmallem, aimeriez-vous ajouter quelque chose?

Souad Elmallem: Oui.

J'abonde un peu dans le même sens que M. Fadili.

Pour ce qui est du continent africain, il s'agit de 54 pays qui ne sont pas tous au même niveau. Ils n'ont pas tous les mêmes défis et ne sont pas tous aussi avancés. Toutefois, il est intéressant — cela explique mon intervention de tout à l'heure — de voir que des pays sont plus avancés que d'autres dans le domaine des affaires. Ils ont les infrastructures nécessaires, la volonté et la stratégie pour le faire. Je pense que le Canada doit opter pour une vision où on gère

son risque de manière à créer des relations solides avec des pays déjà prêts en ce sens.

Géographiquement, il est clair pour moi que le Maroc est dans cette position. Je ne parle pas juste du Maroc, mais de certains pays de l'Afrique de l'Ouest. Quand je fais allusion aux pays qui nous permettent l'accès à ce corridor en eaux profondes, aux ports en eaux profondes en Afrique de l'Ouest, l'idée est vraiment de créer des relations solides, des partenariats entre les gouvernements de manière à encadrer le tout. Toutefois, il est clair qu'il faut prioriser les pays les mieux préparés en matière d'infrastructures et de capacité à faire des affaires.

[Traduction]

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Juste pour confirmer, je comprends qu'à votre avis, le Maroc représente le débouché potentiel le plus important ou le plus accessible à court terme. Est-ce exact?

[Français]

Souad Elmallem: Absolument, parce qu'il y a la proximité géographique. Ensuite, à mon avis, il y a l'infrastructure, la capacité de faire des affaires et la volonté du pays à se positionner en ce sens. La relation entre le Maroc et l'Afrique est déjà existante dans tous ces sens, qu'il s'agisse du réseau routier, du secteur commercial ou de la présence d'entreprises marocaines sur l'entièreté du continent. Pour moi, le Maroc représente manifestement un pivot en ce sens.

En tant qu'entrepreneure qui a mis sur pied plusieurs entreprises, je parle en connaissance de cause. J'ai mis sur pied plusieurs entreprises au Maroc, notamment Bombardier Aéronautique, et ça remonte à 15 ans déjà. Nous sommes capables de faire des projets structurants dans les hautes technologies, des choses, qui, de loin, vont au-delà que ce que nous pouvons imaginer aujourd'hui, parce que les conditions sont là.

[Traduction]

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Madame Vachon, dans les 30 secondes qui restent, si vous le souhaitez, vous pouvez nous dire quel est, selon vous, le plus grand risque. Vous avez dit qu'il y avait autrefois un programme gouvernemental. Aimeriez-vous faire une recommandation sur un élément que vous aimeriez que le Comité inclue dans le rapport?

[Français]

Ruth Vachon: Pour maximiser nos chances de réussite, il est vraiment important d'aller dans les pays où notre gouvernement, qu'il soit provincial ou fédéral, est déjà très investi, ainsi que nos partenaires, comme Desjardins, qui sont importants pour nous. Il faut simplement comprendre que nous faisons surtout affaire avec les réseaux. Entretien et créer des relations, c'est le gage de réussite le plus important, selon nous.

Adam Chambers: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Lapointe.

[Français]

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

Je remercie beaucoup les témoins d'être ici.

J'ai bien apprécié tous vos témoignages.

Madame Vachon, je sais que vous êtes allée plusieurs fois en Afrique au cours de missions commerciales. Vous m'aviez déjà dit aussi que, justement, pour avoir des relations commerciales, ce ne doit pas être qu'une fois.

Vous avez parlé tantôt du soutien, de Desjardins et de tout ça, mais, nos délégués commerciaux font-ils un travail correct? Est-ce que ça prend de meilleurs échanges? Doit-il y en avoir plus?

J'aimerais entendre vos commentaires là-dessus.

Ruth Vachon: Je pense que chaque ambassade est différente. C'est humain. Certaines sont plus performantes, d'autres le sont un peu moins, mais, en règle générale, le service est vraiment bien.

Étant donné que la majorité de notre clientèle est dans le domaine des services, c'est souvent plus difficile pour nous d'être capables de cibler les contrats. De plus, nous avons le défaut d'être multisectoriels, ce qui fait que nous arrivons avec un petit défi plus complexe. Ça ne fait pas qu'il y a moins d'occasions pour nous, mais ça fait que le défi est différent, et nous avons besoin d'un ai-guillage quand même assez intense de délégués commerciaux.

• (1130)

Linda Lapointe: Vous parlez du domaine des services. Y a-t-il des secteurs, dans ce domaine, que vous favorisez et où nous pourrions avoir de meilleurs échanges commerciaux? Je sais que vous êtes allée au Maroc, mais vous êtes allée en Égypte aussi.

Ruth Vachon: Nous sommes allés en Égypte, en Tunisie et en Algérie. Nous avons visité plusieurs pays. La beauté, en Égypte, c'est que ça regroupe beaucoup de pays africains, et la majorité d'entre eux veulent des réseaux très forts, des réseaux où les communautés se tiennent et créent des produits. Nous, ce que nous voulons, c'est maintenir ce lien, l'étendre chez nous, pour que les produits qui sont fabriqués là-bas soient transformés et vendus chez nous, pour faire grandir les deux communautés en même temps.

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame Vachon.

J'ai une question à vous poser, madame Elmallem.

Vous avez des connaissances. Ma circonscription, Rivière-des-Milles-Îles, est située dans les Basses-Laurentides. Vous n'êtes pas sans savoir que le secteur de l'aérospatiale est très bien représenté.

J'ai parlé un peu plus tôt à Mme Vachon des délégués commerciaux.

Croyez-vous qu'il y a des améliorations à faire à cet égard pour renforcer nos liens commerciaux, que ce soit dans le Nord, que ce soit une plaque tournante, au Maroc ou en Côte d'Ivoire?

J'aimerais entendre votre point de vue là-dessus.

Souad Elmallem: Je vous remercie, madame Lapointe, de votre question bien pertinente.

Comme Mme Vachon, je dirai simplement que ça dépend des projets, ça dépend des secteurs et ça dépend de la complexité. De façon générale, il y a un service, certes. Peut-on l'améliorer? Bien sûr, et je pense qu'il faut entrer dans le détail et ne pas se limiter à l'aspect générique. L'aspect relationnel, c'est une chose. On peut mettre des gens en relation. Toutefois, vu que je travaille à des projets depuis maintenant presque 20 ans dans ce corridor Afrique-Canada, je pense qu'il y a une relation à faire de retour. C'est l'élé-

ment que je voulais soulever. J'ai travaillé à plusieurs projets d'aéronautique, mais j'ai aussi implanté d'autres projets, notamment au Maroc. Du côté canadien, je pense que nous avons besoin de comprendre les occasions.

Je donne un exemple très banal: si je n'avais pas été chez Bombardier en 2005 et que j'avais commencé à prêcher chez mon employeur pour lui dire qu'il y avait là une occasion, personne ne l'aurait su. L'information ne remonte pas, c'est-à-dire qu'il faut remonter l'information pour rassurer les gens. On parle tout le temps de risques, mais on ne parle pas des occasions, et je pense qu'il est important d'en parler. Il y a des risques partout, mais, si on met l'accent sur les risques et qu'on ne le met pas l'accent sur les occasions, c'est là qu'on manque le bateau.

Par exemple, personne n'aurait su que, en 2008, le Maroc avait 96 entreprises en aéronautique. Il a fallu que je fasse moi-même l'exercice, que je convainque mon patron de venir avec moi pour voir sur les lieux. Pour croire, il faut voir, et c'est là que notre point de vue change. La qualité du développement de certains pays africains et de leur industrie n'est pas remontée vers le Canada. C'est seulement quand les gens se déplacent eux-mêmes qu'ils voient l'occasion, d'où le manque de... Je pense qu'on a un exercice à faire pour s'assurer de donner une clarté en ce qui a trait aux occasions.

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Tantôt, je crois que vous avez parlé de confiance et de compréhension mutuelle. Le français est-il un allié, un élément facilitateur, dans ce qu'on cherche à explorer?

Souad Elmallem: Selon moi, c'est un élément fondamental, d'où l'importance de profiter du fait que nous faisons partie de la Francophonie. La force de la Francophonie, c'est qu'elle crée...

J'ai mon entreprise au Maroc, et je trouve extraordinaire d'avoir des gens qui travaillent dans des bureaux à Casablanca avec mes équipes et nos clients à Montréal.

Linda Lapointe: Merci. Mon temps de parole achève et j'aimerais entendre la réponse de Mme Vachon là-dessus.

Souad Elmallem: D'accord.

Ruth Vachon: Je vais poursuivre sur la lancée de Mme Elmallem.

Je trouve que, parfois, on a le réflexe d'aller vers la France. Toutefois, même si nous sommes francophones, ça ne veut pas dire que nos langues sont très proches. Je trouve que notre culture se rapproche davantage de celle des Africains dans beaucoup de cas. Notre communication est plus facile avec beaucoup de pays d'Afrique.

• (1135)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Ruth Vachon: Nous avons beaucoup de gens au Maroc, beaucoup de gens en Tunisie ou en Algérie, mais c'est très difficile...

[Traduction]

La présidente: Merci.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

La présidente: La parole est maintenant à M. Savard-Tremblay. Vous avez six minutes.

[Français]

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

Chers témoins, je vous remercie d'être des nôtres aujourd'hui, et je vous remercie de vos présentations.

Madame Vachon, vous représentez le Réseau des Femmes d'affaires du Québec, un milieu d'affaires qui ressemble à celui de l'ensemble du Québec, mais qui a quand même ses particularités.

Vous avez parlé des débouchés, et vous avez fait une présentation sur l'Afrique, entre autres choses. Pour ce qui est des femmes d'affaires et de l'Afrique, en particulier, y a-t-il quelque chose à souligner?

Ruth Vachon: Nous allons là où sont les débouchés. Nous sentons que, en Afrique, il y a beaucoup de place pour nos femmes d'affaires. Je ne dirais pas que c'est en raison de la maturité des entreprises africaines — nos entreprises sont plus matures que les leurs —, mais, si on pense à leur production, on se rend compte qu'il y a beaucoup de femmes dans l'industrie agroalimentaire. Il est donc très important et très intéressant pour nous de créer des liens avec plusieurs pays d'Afrique, entre autres la Côte d'Ivoire.

Ce que nous cherchons, c'est faire grandir nos entreprises. Nous ne voulons pas investir de temps en Afrique si ça ne rapporte rien. Je parle du Québec, mais nous travaillons avec des entreprises canadiennes aussi. Nous essayons de trouver de la réciprocité dans nos échanges commerciaux.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous faites partie des Femmes d'affaires du Québec, n'est-ce pas?

Ruth Vachon: Notre organisme s'appelle le Réseau des Femmes d'affaires du Québec.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Le mot Québec fait partie de votre nom, et ça ne me déplaît pas du tout.

Une bonne partie de l'Afrique est francophone. La Francophonie connaît une explosion démographique. Est-ce que ça vous facilite la tâche?

Ruth Vachon: En effet, ça facilite la tâche, d'où l'intérêt pour l'Afrique. Les femmes du Québec, principalement, sont vraiment des adeptes des affaires en français. Comme je l'ai dit tantôt, il est certain que nous essayons d'aller là où sont nos gouvernements, tant celui du Québec que celui d'Ottawa, et où sont nos partenaires. Il s'agit d'amener nos femmes là où on sent qu'il y a des possibilités intéressantes pour elles.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans un tel contexte, on sait que les entreprises du Québec ont généralement une culture très respectueuse. Il y existe même un bon esprit de solidarité. Nous sommes comme ça entre Québécois. Même dans les régions, on voit qu'une entreprise qui ne souhaite que faire de l'argent et qui ne collabore pas avec les autres se fera généralement ignorer. Elle ne sera même pas rentable. C'est le cas, notamment, dans ma communauté maskoutaine. On voit ça partout. L'entreprise qui ne décide pas d'avoir un esprit de solidarité va être exclue assez vite du groupe. Nous avons donc une mentalité assez respectueuse, mais, en Afrique, ça joue dur: il y a des entreprises russes et chinoises,

entre autres, qui peuvent être très agressives sur le plan concurrentiel.

Peut-on survivre dans cet océan de requins?

Ruth Vachon: Il ne faut pas voir la situation sous cet angle. Nous ne cherchons pas à faire affaire avec des gouvernements africains ni avec de grandes entreprises africaines, mais plutôt avec des entreprises dont les propriétaires sont des femmes africaines. Nous devons surtout pouvoir semer des graines qui vont lever dans cinq ans ou six ans et qui vont devenir intéressantes.

Nous savons que nous faisons affaire avec de petites entreprises. Je ne peux pas les aider à grandir en les amenant chez General Motors demain matin. Il faut que je les aide à évoluer une étape à la fois, et ce genre de communauté est très intéressante pour nos femmes entrepreneures.

On parle du Québec, mais le Canada est aussi de la partie. Cette qualité dont vous avez parlé, c'est vraiment une qualité que j'observe particulièrement chez les femmes. Nous cherchons une réciprocité pour avoir des échanges intéressants. Nous créons des liens avec le gouvernement par l'entremise de nos gouvernements, que ce soit au Québec ou à Ottawa. Nous ne concluons pas d'ententes directement avec les gouvernements.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je comprends pour ce qui des ententes, mais c'est un marché qui est occupé par des puissances assez agressives sur le plan concurrentiel.

Voyez-vous quand même des dangers à l'horizon? Je comprends qu'il y ait des débouchés, mais y a-t-il aussi des risques?

Ruth Vachon: Quand je me lève le matin, je ne vois pas beaucoup de danger dans ma vie. C'est mon défaut.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Au moins, vous êtes honnête.

Du coin de l'œil, j'ai vu plusieurs fois Mme...

Ruth Vachon: ... Elmallem.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Oui, je vous voyais hoher la tête, madame Elmallem.

Aimeriez-vous ajouter quelque chose à tout ça?

Souad Elmallem: Je suis tout à fait d'accord avec Mme Vachon. Franchement, je ne peux pas parler d'agressivité concurrentielle. Je fais affaire dans cette région du monde depuis 2005 ou 2006 et je n'ai jamais été témoin d'agressivité concurrentielle.

Il y a de la concurrence. C'est ce qui est important. Il faut que nous soyons compétitifs nous-mêmes au Canada. Nous avons une occasion de sortir de notre zone de confort. Nous sommes habitués à une zone de confort nord-américaine. Sortir de sa zone de confort exige des efforts et c'est ce qu'il nous faut. Cette compétitivité est très représentative du marché mondial. Une agressivité concurrentielle en tant que telle, je n'en ai jamais vu. Oui, il nous faut être compétitifs et nous ne le sommes pas toujours.

● (1140)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avez-vous le même défaut que Mme Vachon? Voyez-vous du danger dans les affaires quand vous vous levez le matin?

Souad Elmallem: Je ne vois pas du tout de danger, sinon je n'aurais pas réussi à mener six projets industriels et à avoir ma propre entreprise sur le continent.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur McKenzie. Vous avez cinq minutes.

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

Monsieur Fadili, vous avez mentionné l'énergie comme l'un des secteurs offrant des possibilités de commerce et d'intensification des relations commerciales. Je crois que je suis encore le seul député de ce comité qui vient de l'Ouest canadien, une région du Canada qui produit beaucoup d'énergie.

Au sujet de l'Afrique du Nord et de l'Afrique de l'Ouest, j'ai lu qu'il y a une production importante tant de pétrole brut que de gaz naturel. L'Afrique du Nord, en particulier, est devenue un fournisseur très important de gaz naturel liquéfié pour l'Europe. C'est le résultat des défis liés à l'approvisionnement en gaz naturel russe.

Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet? Il semble qu'il y ait à la fois une grande production et des possibilités croissantes d'importation, et je suppose que c'est principalement dû à un besoin accru en énergie. Encore une fois, c'est un sujet que vous avez abordé plus tôt.

[Français]

Hamid Fadili: Je vous remercie de votre question.

Vu la sensibilité de mon poste, je ne vais pas vraiment approfondir mes réponses. Toutefois, je peux dire que le secteur de l'énergie est en pleine mutation. Prenons l'exemple de l'énergie renouvelable au Maroc. C'est un secteur qui prend de plus en plus d'ampleur. C'est au Canada de voir la complémentarité qu'il peut obtenir avec certains pays dans ce volet énergie renouvelable.

[Traduction]

David McKenzie: Merci beaucoup.

J'ai une deuxième question à vous poser.

Je m'interroge sur l'importance de la diaspora de personnes qui résident maintenant au Canada et qui ont des liens familiaux et des liens d'affaires en Afrique, ainsi qu'un héritage qui remonte à l'Afrique, de même que sur l'importance de mobiliser cette diaspora, ici, au Canada, à des fins commerciales.

Avez-vous une opinion à ce sujet?

[Français]

Hamid Fadili: On sait que la diaspora peut jouer un rôle important dans le rapprochement entre les pays. C'est réellement le cas aujourd'hui, parce qu'on sait que ce n'est pas évident, surtout qu'il n'y a pas d'historique entre, par exemple, le Canada et l'Afrique. Il n'y a pas d'historique humain ni social. Les échanges sont vraiment récents. Il y a donc tout un effort à faire dans la connaissance de l'autre pour qu'il y ait rapprochement entre les deux rives de l'Atlantique.

Du côté géographique, on est proche de l'Atlantique. Comme je l'ai mentionné tantôt, la distance n'est pas vraiment grande par comparaison avec certaines régions du monde où la relation est plus profonde. Toutefois, je dirais que la diaspora peut effectivement jouer un rôle très important sur le plan du rapprochement des deux côtés, que ce soit en ce qui concerne les investissements, la société ou la culture. Quand on parle, par exemple, de la Francophonie, c'est une région francophone, c'est un berceau quand même impor-

tant de la Francophonie. Pour le Canada, ça vaut la peine de connaître l'autre. C'est le plus que je peux dire.

[Traduction]

David McKenzie: Merci.

Madame Elmallem, vous avez la main levée sur votre écran.

Souad Elmallem: Oui.

David McKenzie: Je vais présumer que cela veut dire que vous aimeriez faire des commentaires sur le même sujet, soit l'importance de la diaspora au Canada.

Souad Elmallem: Oui. Je vous remercie de la question.

[Français]

En réalité, je voulais seulement porter à votre attention le fait que je préside un organisme qui s'appelle United Actions for Africa, qui est constitué d'un groupe de la diaspora africaine au Canada et partout dans le monde. Notre mission est très claire: nous travaillons à nous assurer de garder un lien avec le continent et nous travaillons à des projets structurants du Canada vers l'Afrique.

Tous les membres de mon organisation sont des professionnels, des gens d'affaires et des entrepreneurs dans différents secteurs. Ils travaillent non seulement à promouvoir ce pont, mais aussi à le créer. Nous développons de vrais projets sur lesquels nous sommes en train de plancher de manière à ce que nous puissions être dans la structure de projets vers le continent africain. Nous tablons sur les connaissances de chaque membre et les relations qu'il a dans le continent.

Dans ce groupe, il y a des gens de la diaspora africaine qui étaient à l'étranger, et qui, maintenant, ont leur entreprise en Afrique, d'où la solidité de ce groupe.

• (1145)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur McKenzie.

Nous allons passer à M. Lavoie. Vous avez cinq minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins de leur présence. Je vais partager mon temps de parole avec mon collègue M. Ehsassi.

Ma question s'adresse à M. Fadili et Mme Elmallem. Ce sera donc la même question, et ils pourront peut-être y répondre en 30 secondes chacun.

Le Comité a reçu dernièrement des représentants d'Exportation et développement Canada, ou EDC. Cet organisme accompagne des entreprises un peu partout dans le monde, il accompagne souvent des banques sur le plan de la sécurité des services bancaires. Les représentants d'EDC ont dit qu'il y avait seulement un représentant en Afrique.

Ma question comporte deux volets. Est-ce suffisant? Sinon, combien en faudrait-il?

Souad Elmallem: Je peux commencer, monsieur Lavoie.

Effectivement, il n'y en a qu'un seul. Il y en avait plusieurs, mais leur nombre a été réduit, malheureusement.

La question d'EDC est très centrale parce que, moi-même, j'ai été impliquée. Je vais le dire de façon tout à fait franche, car il est important qu'on se dise la vérité. J'ai été impliquée dans des projets. Le secteur privé était prêt à prendre part à un projet vers le continent, et nous avons entendu qu'EDC n'était pas prêt en raison des risques associés au fait d'appuyer ce genre de projet, avec des mécanismes qui sont à mon avis tout à fait archaïques et qui n'ont pas de sens aujourd'hui.

C'est donc un vrai sujet. J'ai déjà porté cette voix auprès d'EDC pour qu'on change les choses.

Steeve Lavoie: Monsieur Fadili, pourriez-vous répondre à la question en 30 secondes?

Hamid Fadili: J'abonde dans le même sens que Mme Elmalle.

Effectivement, le Canada devrait renforcer sa présence en Afrique, et pas seulement par le truchement d'EDC, mais aussi par celui des autres organisations qui sont là pour soutenir nos entreprises canadiennes.

[Traduction]

L'hon. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Merci.

Permettez-moi d'abord de remercier les trois témoins. De toute évidence, vous avez de nombreuses années d'expérience dans ce domaine.

Aux fins de la préparation de notre rapport et de l'adoption de certaines recommandations, j'ai pensé demander si l'un d'entre vous avait des suggestions concrètes en ce qui concerne le Service des délégués commerciaux en Afrique. Est-ce que ce service a été utile? Comment pouvons-nous le restructurer pour qu'il fasse un meilleur travail?

N'importe lequel d'entre vous peut répondre en premier.

Madame Vachon, voulez-vous commencer?

[Français]

Ruth Vachon: Il est important de bien connaître ce marché. Il faut être capable d'avoir les bonnes cibles et aussi de répondre à « la » clientèle, et non pas à « une » clientèle. Si on veut que nos entreprises deviennent des CGI de ce monde, il faut accepter qu'elles soient petites un jour pour pouvoir grandir. Il faudrait peut-être donner des services différents, mais, à tout le moins, il faut être là pour tous les Canadiens.

C'est ma principale recommandation.

[Traduction]

L'hon. Ali Ehsassi: L'avez-vous trouvé inaccessible, ou ne connaissait-il pas le marché?

[Français]

Ruth Vachon: Ce n'est pas qu'elles ne sont pas accessibles, c'est que la clientèle que nous représentons est formée à 98 % de petites entreprises.

Étant donné que nous représentons des petites entreprises, nous sommes souvent un peu délaissées. De plus, quand nous travaillons avec les programmes de diversité des fournisseurs, ça peut être compliqué, car notre organisation est multisectorielle. Quand des délégués commerciaux qui sont spécialisés dans un secteur arrivent, il leur est difficile de nous servir.

Il faudrait peut-être une personne à l'interne qui servirait un peu « d'aiguilleur » de tous les secteurs. Ça nous aiderait beaucoup. Il faudrait aussi accepter toute la clientèle. Il ne s'agit pas nécessairement d'investir 50 heures, mais il faudrait avoir une espèce de service qu'on donnerait aussi aux petites entreprises, pas seulement aux grandes.

• (1150)

[Traduction]

L'hon. Ali Ehsassi: Merci.

Monsieur Fadili ou madame Elmalle, avez-vous des observations particulières, des suggestions concrètes ou des recommandations?

[Français]

Souad Elmalle: Personnellement, je pourrais compléter ce que Mme Vachon a dit. Je suis d'accord avec elle, mais j'ajouterais un élément.

Au-delà du service des délégués commerciaux, c'est un service qui joue un rôle de A à B, mais il n'y en a pas de B à C ni de C à D. Souvent, quand on est dans un projet important, il est important d'avoir un bon accompagnement. Je ne dis pas ça parce que je prêche pour ma paroisse, mais l'accompagnement qu'on fait dans mon entreprise, 6temik, va au-delà des premières mises en relation. C'est un travail qui requiert une expertise particulière, comme la connaissance d'un secteur, les subventions et la façon de négocier, d'accompagner et de gérer l'ensemble des projets.

Dans les projets à l'international, que ce soit les attachés commerciaux ou tout ce qu'on a comme services dans notre équipe canadienne, on doit s'assurer que cette équipe est bien complétée avec des gens qui connaissent un marché en particulier. Je pense que c'est crucial.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Madame Elmalle, je reviens à votre réponse à ma dernière question, qui a suivi l'échange avec Mme Vachon. Vous avez dit que vous ne sentiez pas d'agressivité concurrentielle. Vous avez notamment affirmé qu'il fallait changer la perception des risques envers le continent africain, donc cesser de voir des risques dans les échanges avec l'Afrique. Par contre, des risques réels, il y en a. Je comprends qu'on ne traite pas avec le gouvernement, mais il y a quand même de la corruption institutionnelle qui touche des entreprises. Il y a du travail forcé et des violences dans cette région du monde.

Je comprends que la perception doit changer, mais, selon vous, quels risques sont réellement sérieux et fondés?

Souad Elmalle: La question m'est-elle adressée, monsieur Savard-Tremblay?

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Oui.

Souad Elmallem: Il est important de ne pas généraliser. Je gère des projets sur le continent africain depuis 2005 et je n'ai jamais vu de corruption. Je n'ai jamais été témoin de quelque chose comme ça. Je ne peux donc pas parler de quelque chose que je ne connais pas. Je pense que c'est une histoire de posture. Si on est enclin à être corrompu, les gens vont peut-être venir vers nous et nous corrompre. Cependant, si on a une posture de non corrompu, je pense que la question ne se pose pas. Du moins, c'est mon expérience.

L'Afrique, c'est 54 pays. C'est peut-être le cas dans certains pays africains — on l'entend tous et on est certain que ça existe —, mais je ne peux pas dire que c'est le cas dans tous les pays africains, d'où l'importance de choisir les pays avec lesquels on commence nos échanges commerciaux afin de vivre une expérience positive et de bâtir sur celle-là.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous classez donc quand même certains pays africains comme étant de meilleures destinations d'affaires que d'autres. Est-ce exact?

Souad Elmallem: C'est clair, parce qu'il existe un classement international des économies de partout au monde. On peut y voir tout ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans chaque pays. C'est accessible à tous et c'est valable non seulement pour l'Afrique, mais pour tous les continents et pays du monde.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Il vous reste 18 secondes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En 18 secondes, pouvez-vous nous dire si vous utilisez d'autres classements que celui de la Banque mondiale?

Souad Elmallem: Non. En principe, c'est celui que j'utilise.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Mantle, vous avez cinq minutes.

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

Je remercie nos témoins de leur présence et de leurs précieux témoignages dans le cadre de notre étude.

Le document du gouvernement sur la politique commerciale à l'égard de l'Afrique publié l'an dernier estime que le commerce de marchandises du Canada avec tous les pays africains s'élevait à environ 15 milliards de dollars, ce qui, bien sûr, correspond à une erreur d'arrondissement par rapport au commerce total de marchandises du Canada avec le monde et avec les États-Unis, notre principal partenaire commercial.

À votre avis, quelles seraient les limites inférieure et supérieure de ce nombre au cours des cinq prochaines années? Je cherche à comprendre l'ampleur des avantages que le Canada pourrait retirer de l'affectation de ressources supplémentaires à l'expansion du commerce avec l'Afrique.

Je vais demander à chacun des témoins de répondre, en commençant par M. Fadili.

• (1155)

[Français]

Hamid Fadili: En réalité, je n'ai pas des chiffres prévisionnels sur le potentiel du volume du commerce entre le Canada et l'Afrique en général, et particulièrement pour l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest. Je crois que [*difficultés techniques*] quel potentiel nous pourrions aller chercher en renforçant notre positionnement sur ces marchés.

[Traduction]

Jacob Mantle: Allez-y, madame Elmalle.

Je suis désolé. L'interprétation a été un peu lente, madame la présidente.

[Français]

Souad Elmallem: De mon côté, je pense que c'est toute une histoire... Si j'ai bien compris, votre question portait sur ce que nous allons investir par rapport à ce que nous allons avoir comme retour sur investissement. Que ce soit un projet en Afrique ou en Europe, peu importe, les retours sur investissement devraient être semblables parce qu'un projet, c'est un projet. Je ne vois pas de différence entre ces projets.

Personnellement, comme femme d'affaires, quand je gère un projet, je ne fais pas la différence et la distinction du retour sur investissement de l'endroit où est le projet, bien au contraire. Il arrive qu'un endroit nous permette d'avoir plus d'occasions, et c'est tant mieux. Toutefois, ce n'est pas un compromis. Je ne vois pas du tout l'Afrique comme un compromis, parce qu'aucun des projets que j'ai faits sur le continent n'était un compromis.

Ça dépendra toujours de la volonté que nous avons, comme pays, d'investir dans cette direction du monde et d'avoir des échanges commerciaux et autres avec le continent.

Ruth Vachon: Je vais enchaîner sur ce que Mme Elmalle a dit.

Nous le voyons plutôt du point de vue des investissements. Étant donné que le travail n'est pas tout à fait commencé, qu'il n'est pas tellement présent, nous voyons ça sur une période de dix ans. On se dit: « La graine qu'on va semer, qu'est-ce que ça va pouvoir rapporter? »

Ici, maintenant, je ne serais pas en mesure d'avancer des chiffres pour montrer ce que ça va rapporter, parce que notre indicateur de rendement clé est plus axé sur le nombre d'initiatives que nous pouvons amener en Afrique pour être capables de les faire grandir, plutôt que, pour l'instant, sur ce que ça va rapporter.

[Traduction]

Jacob Mantle: D'après ce que je comprends, tous les pays africains, sauf un, se sont joints à l'initiative chinoise La Ceinture et la Route pour les infrastructures et d'autres projets sur le continent. Si les entreprises canadiennes doivent prendre de l'expansion et investir sur le continent, le Canada devrait-il mettre en place des garde-fous pour les interactions avec les entités d'État chinoises ou d'autres entités financées dans le cadre de l'initiative La Ceinture et la Route? Ces interactions présentent-elles un risque pour les entreprises canadiennes?

Monsieur Fadili, puis-je commencer par vous encore une fois?

[Français]

Hamid Fadili: Comme il a été mentionné tantôt, le risque est toujours là. Il y a tout un travail de priorisation que le Canada devrait faire pour ce qui est des secteurs et des projets, effectivement, selon le contexte mondial actuel, selon les occasions qui sont offertes, selon le potentiel dans le secteur, selon une vision stratégique pour les années à venir, et ainsi de suite.

C'est vrai que la concurrence est là. La Chine est présente. La Russie aussi est présente. Toutefois, la vision des Africains pour le Canada est une vision positive, c'est-à-dire que nous avons une bonne réputation. Je crois que nous sommes accueillis à bras ouverts, puis nous allons continuer de l'être. C'est juste qu'il faut faire des initiatives de notre côté, et la suite est à venir.

Madame Elmalle, voulez-vous ajouter quelque chose?

Souad Elmalle: Oui.

J'ai envie de dire qu'à partir du moment où M. Carney est parti en Chine pour faire des affaires avec la Chine, j'ai vu ça plutôt comme une nouvelle occasion de faire des affaires avec la Chine sur le continent africain. Je ne vois aucun risque. Au contraire, nous devrions travailler avec la Chine sur le continent tout comme nous voulons faire affaire avec la Chine ailleurs que sur le continent africain.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Naqvi. Vous avez cinq minutes.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Je tiens à remercier les excellents témoins qui sont ici et qui nous donnent de très bons conseils.

Permettez-moi de commencer par cette question. Je pense que nous savons tous que l'Afrique est un très grand continent où vit une grande population. C'est aussi un continent très diversifié. Les trois témoins pourraient-ils me dire sur quoi le Canada devrait se concentrer pour accroître ses échanges commerciaux avec l'Afrique?

Dans quelle région ou quel pays pouvons-nous être beaucoup plus efficaces pour faire croître notre économie ici, au Canada, et aider l'économie africaine?

Nous pourrions peut-être commencer par Mme Elmalle, puis passer à M. Fadili et à Mme Vachon.

• (1200)

[Français]

Souad Elmalle: Merci beaucoup, monsieur Naqvi, pour votre question, qui est fort intéressante.

Quand je réfléchis sur le continent et quand je parle de ma note conceptuelle par rapport à l'Atlantique Sud, qui inclut l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest, cette région du monde dont les terres sont arables et dont le potentiel est énorme, et quand je réfléchis sur l'autonomie alimentaire et la souveraineté alimentaire, j'imagine le Canada faire, sur ce continent, des projets agroalimentaires dont le continent peut bénéficier et qui peuvent assurer une forme de souveraineté alimentaire au Canada. Le Canada pourrait ainsi aller chercher tout ce qu'il importe aujourd'hui des États-Unis ou d'autres

endroits et produire ce qui lui manque pendant les saisons froides de façon à former une sorte d'autonomie agricole.

Pour moi, c'est un échange gagnant-gagnant extraordinaire qui est à la portée du Canada demain matin.

[Traduction]

Yasir Naqvi: Merci.

Monsieur Fadili, allez-y.

[Français]

Hamid Fadili: Concrètement, en ce qui concerne les actions que le Canada pourrait entamer pour bénéficier de ce potentiel, comme ça a été mentionné, il y a le fait de prioriser cinq ou sept pays prioritaires dans cette région, des pays qui sont stables, qui ont un fort potentiel économique et qui ont plus de liens avec le Canada que les autres.

Il y a aussi le renforcement de notre position diplomatique pour établir une certaine confiance avec les investisseurs et avec la société civile.

La question du financement a également été abordée. Par exemple, ça vaut peut-être la peine de voir s'il est possible, pour Exportation et développement Canada et les autres, de mettre en place des fonds qui sont réservés aux investisseurs canadiens qui aimeraient explorer toutes les possibilités d'affaires dans ces régions.

Du côté de la logistique, nous avons parlé, tantôt, de l'avantage d'établir des liaisons atlantiques entre les ports de Montréal et d'Halifax et des ports en Afrique, comme ceux de Dakhla, de Tanger et de Dakar, et de voir si des accords concernant la logistique sont possibles.

Il y a toujours, aussi, la question de la protection des investisseurs. C'est le rôle du politique de voir comment protéger les investisseurs qui aimeraient explorer ces marchés.

En général, ce sont des exemples de choses qui pourraient être entamées dans les prochains mois, en commençant par établir un certain niveau de confiance entre le Canada et chacun de ces pays, de façon bilatérale, selon leur réalité distincte.

[Traduction]

Yasir Naqvi: Madame Vachon, allez-y.

[Français]

Ruth Vachon: Notre intention n'est pas de cibler beaucoup de pays.

Mme Elmalle a parlé du secteur agroalimentaire. Même si nous sommes multisectoriels, je dirais que ce secteur est celui où nous sommes le plus capables de nous projeter.

La Francophonie, aussi, est très importante, mais j'ajouterais que, pour nous, c'est important de se fier aux recherches que notre gouvernement fait. Nous pouvons donner des commentaires, mais notre gouvernement, par les recherches qu'il a faites, sait où il est important de s'investir. C'est sûr qu'au début, on procède en faisant confiance à ce que le gouvernement a déterminé quant aux secteurs qui sont moins fragiles pour nous.

[Traduction]

Yasir Naqvi: Merci.

La présidente: Je remercie nos témoins de leurs témoignages très utiles pour notre étude.

Je vais suspendre la séance un instant pendant que notre autre groupe de témoins s'installe.

Merci encore à nos témoins.

• (1200) _____ (Pause) _____

• (1210)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité reprend son étude sur le libre-échange au Canada.

Nous accueillons aujourd'hui, du Conseil canadien du porc, René Roy, président, et Claire Citeau, vice-présidente principale. Par vidéoconférence, nous accueillons Carl Viel, président-directeur général de Québec International.

Bienvenue à tous.

Monsieur Viel, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Français]

Carl Viel (président-directeur général, Québec International): Merci beaucoup, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie tout d'abord de m'avoir invité pour aborder devant vous le libre-échange à l'intérieur du Canada, un enjeu fondamental pour la compétitivité de nos entreprises et du Canada.

Comme j'ai déjà eu la chance de témoigner devant vous, je ne reviendrai pas sur l'ensemble des mandats de notre agence de développement économique, mais il est important de se rappeler que nous avons celui du développement des marchés, un levier essentiel pour soutenir la croissance des entreprises.

Historiquement, au Canada comme au Québec, nos entreprises ont bâti leurs relations commerciales selon un axe nord-sud, principalement. Cette réalité s'explique par la géographie, par la structure économique et par des décennies de chaînes d'approvisionnement organisées dans cette direction. Ces relations demeurent importantes, mais elles ne devraient plus être les seules sur lesquelles repose la croissance des entreprises.

Aujourd'hui, il devient de plus en plus clair que le développement d'un véritable réflexe est-ouest à l'intérieur du Canada représente un potentiel largement sous-exploité. Le marché canadien offre pourtant une diversité remarquable d'expertises, d'industries, de bassins de talents et de pôles d'innovation, souvent complémentaires d'une province à l'autre.

Cependant, développer des relations commerciales interprovinciales ne se fait pas automatiquement. Créer des habitudes d'affaires, bâtir un réseau de confiance et comprendre les réalités commerciales propres à chacune des provinces demandent du temps et de l'accompagnement. Trop souvent, les entreprises sous-estiment les occasions d'affaires à l'intérieur même du Canada tout en priorisant des marchés plus éloignés et plus exigeants. C'est pourquoi le libre-échange à l'intérieur du Canada doit être vu non seulement comme un enjeu réglementaire, mais aussi comme un objectif qui dépend d'un changement de culture d'affaires. Encourager les entreprises à penser en fonction d'un axe est-ouest, à collaborer davantage avec des entreprises d'autres provinces et à intégrer des partenaires canadiens dans leurs chaînes de valeur, c'est renforcer la solidité de notre économie nationale dont nous avons besoin.

À ce titre, nous saluons les efforts et les changements réglementaires en cours pour faciliter le commerce intracanadien. La réduction des barrières non tarifaires, l'harmonisation de certaines normes, la reconnaissance mutuelle des certifications et la simplification des règles de mobilité des biens, des services et de la main-d'œuvre constituent des avancées importantes. Elles envoient surtout un signal clair: le marché canadien doit fonctionner comme un véritable espace économique intégré.

Toutefois, ces avancées réglementaires doivent s'accompagner d'un travail sur le terrain. Les entreprises, particulièrement les PME, ont besoin d'être guidées pour tirer pleinement parti des nouvelles possibilités, identifier des partenaires ailleurs au pays, comprendre les cadres réglementaires provinciaux, adapter leurs stratégies commerciales et établir des réseaux solides au-delà de leur marché naturel.

Dans ce contexte, les organismes de développement économique jouent un rôle clé. Chez Québec international, nous agissons comme catalyseur en appuyant les entreprises dans leur préparation commerciale, en facilitant les maillages interprovinciaux et en contribuant à la création de corridors économiques canadiens. Nous constatons que, lorsque les entreprises développent des relations durables à l'intérieur du pays, leur capacité à croître et à exporter à l'extérieur du Canada se trouve également renforcée. Le libre-échange interprovincial est donc bien plus qu'un enjeu domestique. Il constitue un outil stratégique de diversification, de résilience et de compétitivité pour nos entreprises tout en réduisant leur dépendance à un nombre limité de marchés.

En conclusion, si nous voulons renforcer la performance économique du Canada, nous devons pleinement exploiter le potentiel de notre propre marché. Cela passe par des règles plus fluides, certes, mais aussi par un changement de réflexe: passer d'une logique principalement nord-sud à une culture d'affaires véritablement est-ouest.

En favorisant les échanges entre provinces, en soutenant la création d'un réseau interprovincial et en accompagnant activement les entreprises dans cette démarche, nous renforçons non seulement le commerce intérieur, mais aussi la position du Canada dans l'économie mondiale.

Merci.

• (1215)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Viel.

Nous allons passer à M. Roy et à Mme Citeau.

[Français]

René Roy (président, Conseil canadien du porc): Merci, madame la présidente.

Chers membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion aujourd'hui de vous faire part de nos commentaires sur ce sujet.

Je m'appelle René Roy. Je suis un producteur de porc du Québec dans la région de la Beauce et je suis le président du Conseil canadien du porc. Notre organisation représente plus de 7 000 producteurs du Canada, qui soutiennent plus de 100 000 emplois et génèrent plus de 5 milliards de dollars de recettes annuellement. Aujourd'hui, je suis accompagné de Mme Claire Citeau, vice-présidente principale.

[Traduction]

Le porc canadien est une pierre angulaire de l'approvisionnement alimentaire national et du commerce international, plus de 70 % de notre production étant exportée dans plus de 80 pays. Ce succès repose sur une réputation d'excellence en matière de salubrité des aliments, de traçabilité et de santé animale, le tout soutenu par la surveillance rigoureuse du système d'inspection fédérale du Canada. En effet, ce système a déjà réglé notre problème de commerce intérieur pour le porc, car environ 94 % de nos produits passent par des usines inspectées par le gouvernement fédéral.

Bien que le Conseil canadien du porc soutienne l'esprit du renforcement du marché intérieur du Canada, nous devons veiller à ce que notre marché mondial continue d'accueillir nos produits, grâce à sa confiance dans notre système fondé sur les inspections par le gouvernement fédéral. Les produits transformés dans les usines inspectées par le gouvernement fédéral peuvent passer d'une province à l'autre sans aucune barrière, et nous nous opposerions à toute mesure qui considérerait les produits de viande inspectés par les provinces comme équivalents à ceux inspectés par le gouvernement fédéral. À l'heure actuelle, la viande provenant d'usines inspectées par les provinces ne peut être vendue que dans la province où elle a été produite.

Ce cadre reflète de réelles différences. Les installations inspectées par le gouvernement fédéral doivent respecter les exigences de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada, notamment une surveillance vétérinaire continue, des plans de contrôle préventif validés, des mesures de traçabilité et des protocoles d'analyse des agents pathogènes alignés sur les normes du Codex Alimentarius.

Le Conseil canadien du porc n'appuie pas l'affaiblissement de notre système actuel. Le fait de considérer une inspection provinciale équivalente à une inspection fédérale sans une amélioration des normes d'une manière unifiée dans l'ensemble du pays compromettrait la salubrité des aliments, la confiance des consommateurs et la réputation internationale du Canada.

Il y a un exemple d'usine provinciale qui cherche à devenir une installation inspectée par le fédéral, et nous invitons le Comité à travailler avec les fonctionnaires pour trouver le mécanisme qui aidera cette usine. Northern Farms est un exemple parfait d'un groupe de fermes qui essaient de mettre en œuvre ce que le gouvernement demande, mais qui constatent que les fonctions internes du gouvernement ne suivent pas le rythme du programme des décideurs.

Le Conseil canadien du porc reconnaît que le projet de loi C-5 vise à améliorer le commerce intérieur. Nous croyons que, grâce à deux mesures, cet objectif peut être atteint sans nuire au cadre de salubrité des aliments du Canada.

La première mesure est le maintien de l'exigence que les produits de viande faisant l'objet du commerce interprovincial proviennent d'usines inspectées par le gouvernement fédéral et autorisées conformément à la Loi sur la salubrité des aliments au Canada. La deuxième mesure est le soutien des installations provinciales qui souhaitent faire la transition vers une licence fédérale au moyen de programmes de partage des coûts, comme il en a été question plus tôt en ce qui concerne Northern Farms.

Nous ne sommes pas contre les usines inspectées par les provinces. Nous voulons simplement nous assurer que leurs produits restent dans la province où ils ont été inspectés.

Le Conseil canadien du porc exhorte le gouvernement du Canada à maintenir l'intégrité des inspections fédérales, à préserver la confiance des consommateurs et de la communauté internationale et à assurer des règles du jeu équitables pour tous les exploitants. Nous appuyons le commerce interprovincial du porc seulement lorsque les usines provinciales sont modernisées selon les normes fédérales. De cette façon, le projet de loi C-5 peut atteindre ses objectifs tout en protégeant la force et la compétitivité à long terme du secteur canadien du porc.

Nous serons heureux de répondre à vos questions. Merci.

• (1220)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Mantle, vous avez six minutes.

Jacob Mantle: Je remercie les témoins d'avoir accepté d'apporter leur précieux témoignage dans le cadre de cette étude.

Monsieur Viel, je vais commencer par vous.

J'ai une question toute simple. À votre avis, peut-on dire qu'il y a actuellement du libre-échange au Canada?

Carl Viel: C'est une bonne question. Comme je l'ai dit dans mon témoignage, je pense qu'il reste encore du travail à accomplir pour gérer certains des obstacles que nous devons affronter dans le système canadien.

Si vous me le permettez, j'ai trois exemples à vous donner.

Le premier concerne les deux langues officielles. Si vous êtes un Canadien vivant à Vancouver et que vous souhaitez exporter des produits vers le Québec, le Nouveau-Brunswick ou l'Ontario, vous pourriez avoir affaire à des clients qui parlent français. Il pourrait donc y avoir un obstacle linguistique.

Le deuxième concerne les deux systèmes juridiques que nous avons au Canada: la common law et le droit civil.

Le troisième concerne les différences fiscales entre les provinces. C'est le troisième obstacle sur lequel nous devons nous pencher.

Comme je l'ai dit, l'autre aspect, c'est qu'au fil des ans, nous avons principalement orienté nos efforts du nord vers le sud, plutôt que d'est en ouest ou d'ouest en est. Compte tenu de la situation actuelle, je pense que le Canada va dans la bonne direction pour améliorer les échanges commerciaux entre les provinces et les territoires.

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Roy et madame Citeau, je vais vous poser la même question à tous les deux.

À votre avis, peut-on dire qu'il y a actuellement du libre-échange au Canada?

René Roy: Du point de vue du secteur du porc, oui, c'est le cas.

Jacob Mantle: Est-ce que cela passe par le système d'inspection fédéral?

René Roy: Oui. À condition toutefois de conserver le système d'inspection fédéral et d'exiger que les petits exploitants se conforment aux normes lorsqu'ils commercialisent leurs produits au-delà des frontières de leur province.

Jacob Mantle: Nous avons entendu un témoignage émanant de McCain Foods. J'aimerais vous en présenter un extrait pour savoir si vous partagez l'avis de M. McCain, qui a dit:

[...] depuis beaucoup trop longtemps, le Canada soutient un système de salubrité alimentaire moins important qui est pratiquement inconnu. Ce deuxième système est une mosaïque de réglementations provinciales et territoriales de piètre qualité. Elles diffèrent toutes les unes des autres. Elles sont loin de répondre aux normes modernes de salubrité alimentaire, et je dirais que les aliments produits par ces systèmes de qualité inférieure sont insalubres.

Êtes-vous d'accord avec ses propos?

René Roy: Je n'irais pas jusqu'à dire ça.

Je dirais qu'il y a une mosaïque. Il y a une asymétrie. Cela étant dit, nous devons nous assurer que la salubrité est garantie. Les normes ne sont pas toutes équivalentes d'une province à l'autre. Je pense qu'il serait injuste de dire que toutes les usines inspectées par les autorités provinciales produisent des aliments insalubres.

Jacob Mantle: Selon vous, le gouvernement fédéral devrait-il faire usage de ses pouvoirs constitutionnels pour tenter d'harmoniser les règles en matière de salubrité alimentaire ou pour mettre en place un cadre unique dans ce domaine?

René Roy: Pourriez-vous répéter la question?

Jacob Mantle: Pensez-vous que le gouvernement fédéral devrait faire usage de ses pouvoirs constitutionnels, comme il l'a déjà fait, pour tenter d'harmoniser les normes de salubrité alimentaire à l'échelle du Canada ou pour créer un cadre unique de salubrité alimentaire afin d'éliminer cette mosaïque dont vous avez parlé?

René Roy: Je m'en tiendrai à l'aspect technique de la question. Je n'aborderai pas l'aspect politique.

Il est important que les provinces s'accordent sur le fait que, lorsqu'il s'agit de commercer au-delà de leurs frontières, une norme reconnue soit en vigueur. Notre industrie ne peut pas se permettre d'abaisser les normes au nom du commerce. Nous devons les maintenir à un niveau qui permette de préserver la confiance des consommateurs.

• (1225)

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Viel ou monsieur Roy, je vous invite tous les deux à donner votre avis à ce sujet.

La nouvelle directrice parlementaire du budget a fait une déclaration la semaine dernière au sujet du commerce interprovincial et du commerce intérieur. Elle a dit:

Quant à [...] suivre les progrès, je pense que c'est quelque chose que l'on pourrait certainement examiner indépendamment, ou le gouvernement pourrait établir des indicateurs qu'il s'engage à respecter pour définir le succès dans le commerce interprovincial. Que le gouvernement présente cela dans le budget, les mises à jour, et les plans et les résultats ministériels, ou que le Comité demande au Bureau de la directrice parlementaire du budget de le faire dans le cadre de notre plan de travail [...]

Pensez-vous qu'il serait utile que la directrice parlementaire du budget examine les indicateurs de réussite du commerce interprovincial et fasse rapport à ce comité, monsieur Viel?

Carl Viel: La première chose que je voudrais souligner à ce sujet, c'est que les données dont ils disposaient pour évaluer le commerce avaient environ deux ans de retard. Si vous me demandiez, en 2025, quelle est la première entreprise de votre région en matière d'exportation, je ne disposerais pas de ces chiffres, car je devrais remonter à près de deux ans pour obtenir des données de la région de Québec, par exemple. Pour soutenir le travail que nous accomplissons, l'accès à ces données nous aiderait également à mieux faire notre travail.

La présidente: Il reste 11 secondes.

Jacob Mantle: Vous savez que la directrice parlementaire du budget a accès à toutes ces données et qu'elle pourrait les obtenir auprès du gouvernement.

Carl Viel: Il faut les obtenir...

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Viel.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole pour six minutes.

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

Monsieur Viel, dans votre témoignage, vous avez indiqué que le Canada allait dans la bonne direction en matière de commerce intérieur et de commerce interprovincial. Nous avons entendu des observations semblables de la part de nombreux intervenants qui se sont présentés devant notre comité. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et d'autres intervenants nous ont dit qu'on avait fait plus au cours des 18 derniers mois qu'au cours des 20 dernières années en matière de commerce. Je comprends pourquoi il en est ainsi et comment le monde a changé.

Vous avez évoqué la nécessité d'une orientation est-ouest. Lorsque vous avez fait cette observation, s'agissait-il d'un changement de paradigme, à savoir que les entreprises doivent désormais penser à l'axe est-ouest? Une telle orientation demande du temps et un effort constant. Il faut que tous les intervenants — les pouvoirs publics, les entreprises et les syndicats — travaillent main dans la main pour y parvenir.

Carl Viel: En un mot, oui. Au sein de notre organisation, nous avons, ces derniers mois, collaboré avec des entreprises en Alberta, à Toronto et à Ottawa. Nous étions sur place la semaine dernière pour un événement consacré aux échanges commerciaux entre la Francophonie et les diverses provinces. Cet événement s'est tenu à Ottawa. Il vise à rassembler les entreprises afin qu'elles puissent découvrir les possibilités qui s'offrent à elles, où elles en sont et comment nous pouvons les aider à y accéder.

En fin de compte, c'est comme aller sur n'importe quel autre marché. Il s'agit de veiller à soutenir les entreprises afin qu'elles comprennent comment, par exemple, elles peuvent vendre un produit à la LCBO, à Loblaw ou à tout autre type d'entreprise. Il s'agit de leur donner accès, de leur fournir les renseignements nécessaires et de s'assurer que l'entreprise qui est en train de vendre un produit ou une marchandise a la capacité de produire la quantité qui lui sera demandée si elle signe un accord.

Tout cela doit être mis en œuvre et pris en compte lorsque nous travaillons avec des entreprises pour les aider à se développer et à augmenter leurs ventes ou leurs exportations vers d'autres provinces.

C'est un peu bizarre de dire « exporter vers une autre province ». On est dans le même pays. Je dirais plutôt « étendre leurs ventes à l'ensemble du pays ».

Peter Fonseca: Plutôt que de toujours penser à l'axe nord-sud, que ce soit dans le cadre des nombreuses missions commerciales ou en ce qui a trait à l'expansion des activités, il s'agit de se tourner vers l'axe est-ouest et de poursuivre dans cette voie de manière concertée. C'est ce que je retiens de vos propos.

• (1230)

Carl Viel: Oui.

Peter Fonseca: J'ai également entendu des entreprises étrangères évoquer la question des investissements au Canada. Comment les obstacles intérieurs affectent-ils les investissements directs étrangers dans notre pays?

Carl Viel: Si l'on considère la question sous l'angle des investissements directs étrangers, nous avons constaté un changement au cours des derniers mois. Nous en discutons justement ce matin avec quelques collègues. Nous avons constaté que les pays européens, par exemple, sont de plus en plus enclins à envisager de s'implanter au Canada et à examiner les possibilités qui s'y présentent. En fin de compte, nous savons tous que la population canadienne s'élève à 40 millions d'habitants. Nous ne sommes pas le pays le plus peuplé au monde, donc les gens se tourneront également vers d'autres marchés.

Si l'on se penche sur l'autre groupe de témoins que vous venez de recevoir, la stabilité politique et d'autres facteurs qu'ils ont également évoqués font du Canada un lieu idéal pour l'investissement. Il existe de vastes possibilités de commercialisation dans les diverses provinces, quel que soit l'endroit où vous implantez votre filiale.

Peter Fonseca: Merci.

Nous visons à attirer 1 billion de dollars d'investissements directs étrangers au cours des cinq prochaines années. Répondre aux préoccupations de ces entreprises contribuerait à la réalisation de cet objectif.

Carl Viel: Attirer certaines entreprises qui vont s'implanter dans le secteur de la défense... Si l'on prend l'exemple des sous-marins et d'autres équipements de ce type, on constate que cela va stimuler les ventes et augmenter la valeur des entreprises canadiennes, car elles finiront par vendre davantage.

Peter Fonseca: Merci.

Monsieur Roy et madame Cîteau, vous dites que Northern Farms s'efforce actuellement, en tant que collectif, d'atteindre le niveau fédéral afin de pouvoir ensuite vendre ses produits d'une province à l'autre. Or, il ne s'agit que de 6 %. En effet, 94 % des établissements proposent déjà des produits inspectés par le fédéral. Il s'agit maintenant de faire en sorte que tout le monde atteigne ce niveau.

Votre recommandation, pour atteindre ce niveau, consiste à s'inspirer de l'exemple de Northern Farms ou du modèle qu'elle met en œuvre. Est-ce bien ce que vous avez dit dans votre témoignage?

René Roy: Le problème, c'est que Northern Farms est une exploitation soumise à des contrôles provinciaux et qu'elle cherche à passer au niveau supérieur. Même si un signal politique a été donné, celui-ci ne se traduit pas dans les divers programmes, ce qui rend difficile l'accès à ces derniers. En fin de compte, si nous voulons préserver notre souveraineté, nous devons être en mesure de transformer nos produits sur notre territoire et de les commercialiser dans tout le pays. À l'heure actuelle, il s'agit d'un véritable défi pour Northern Farms, qui tente de se développer.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins d'être des nôtres aujourd'hui et d'avoir partagé leurs réflexions sur cette importante question.

Monsieur Roy, si je ne m'abuse, vous êtes un producteur du Québec. Parlez-nous du système précis dans le cas du porc et des plans mixtes.

René Roy: Merci.

Dans le cas de la mise en marché au Québec, ça fonctionne selon le plan mixte. Tous les producteurs ont donc un contrat commun avec les transformateurs. S'il y avait une trop grande flexibilité dans le transport des produits et qu'on ne prenait pas en considération les politiques et les règlements qui sont en place au Québec, ça pourrait éroder la capacité des producteurs du Québec de faire affaire avec leurs transformateurs au Québec.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Y a-t-il quelque chose dans la loi découlant du projet de loi C-5, qui vise la levée des barrières entre les provinces?

René Roy: Il y aurait un risque si ce n'était pas fait de façon structurée. Je vais donner l'exemple des abattoirs de l'Ontario. Je donne l'exemple de l'Ontario, parce que c'est proche, mais ça pourrait être une autre province.

Si un abattoir de l'Ontario inspecté par le gouvernement provincial exportait ses produits au Québec sans être dans les mailles du système collectif, ça pourrait éroder la mise en marché.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quand on dit « éroder », ça peut sembler théorique. Qu'arrive-t-il concrètement?

Je vous donne un exemple provenant de ma circonscription. À Saint-Hyacinthe, il y a des transformateurs, notamment Olymel. Que peut-il arriver concrètement? Quel est le danger? Pourriez-vous nous l'illustrer au moyen d'un cas? Disons que ça part d'un producteur, que se passe-t-il ensuite?

• (1235)

René Roy: Je ne nommerai pas de transformateur. Je vais parler d'un cas sur le plan algébrique, disons.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est un exemple qui est fictif, mais qui est démonstratif.

René Roy: Un transformateur pourrait faire de l'importation d'autres provinces. Au Québec, ce sont les transformateurs qui sont inspectés par le gouvernement fédéral et qui sont régis par la loi de mise en marché. Ceux qui sont inspectés par le gouvernement provincial ne sont pas régis par ce plan mixte. Ils pourraient importer des porcs de l'Ontario. À petite échelle, il n'y a pas de répercussions, mais, si c'était connu et reconnu, ces répercussions pourraient grandir et créer des déséquilibres dans la structure de la mise en marché.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous dites: « si c'était connu et reconnu ». C'est déjà en vigueur, c'est déjà le cas depuis l'adoption du projet de loi C-5. Est-ce que j'ai bien compris?

René Roy: Présentement, il y a une exemption. Il n'y a pas de possibilités d'échanges commerciaux interprovinciaux pour les transformateurs qui sont inspectés par le gouvernement provincial.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Au Québec, quel est le ratio entre les inspections par le gouvernement fédéral et les inspections par le gouvernement provincial?

René Roy: Je n'ai pas les chiffres exacts, mais je pense que c'est un ordre de grandeur qui se rapproche du 94 % au niveau canadien.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Donc, la grande majorité serait...

René Roy: Absolument.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Parfait. Je pense qu'on comprend bien le danger. C'est intéressant, parce que je dis souvent que la levée des barrières, que le libre-échange soit interprovincial ou international, c'est la même chose, c'est-à-dire que ce ne doit pas être une religion. Certaines barrières sont pertinentes.

Une barrière existe, dans la vie, sur le plan strictement physique. Une bonne clôture peut avoir bien des bénéfices dans certains cas. On s'entend, enlever celles qui sont inutiles peut aider les producteurs, les transformateurs et les exportateurs, etc. Bien sûr, s'il y en a qui peuvent venir freiner certains vents dont on ne veut pas, je ne pense pas qu'il faille s'y opposer pour le plaisir de le faire. Votre exemple, je crois, est assez patent là-dessus. Je vous remercie de cette mise en garde. Je crois donc que le Comité va en prendre note.

J'aurais envie de me tourner maintenant vers M. Viel, afin de poursuivre un peu sur la même lancée, mais pas tout à fait. Le libre-échange est souvent souhaitable et souvent bon. Toutefois, plusieurs entreprises seront aussi habituées à recevoir des traitements de faveur, mais, à partir du moment où il y aura un accord, elles n'en recevront plus. On leur dira qu'elles sont sur un pied d'égalité avec la concurrence étrangère.

Dans le cas interprovincial, y aurait-il une adaptation et une préparation à prévoir?

Carl Viel: Cela dépend des secteurs. À l'époque, lorsque le Canada a signé l'accord de libre-échange avec la communauté européenne, on avait préparé des entreprises à voir comment, d'un côté, elles pourraient faire de l'exportation vers l'Europe et comment, de l'autre côté, les entreprises européennes pourraient exporter vers le Canada. Oui, il faut regarder tout ça. Des éléments vont se mettre en place, alors ce sera important de bien sensibiliser et de bien préparer les entreprises, et de voir comment elles vont pouvoir bénéficier d'occasions qui se présentent à elles dans d'autres provinces ou territoires canadiens.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 14 secondes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Groleau, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Monsieur Roy, je vous souhaite un bon retour au Comité. C'est toujours un plaisir de recevoir un témoin qui vient de la plus belle région au Canada, la Beauce, évidemment.

Le gouvernement a fait des annonces, l'année passée, sur le fait qu'il enlevait des barrières tarifaires. Il y en a encore, elles sont encore bien présentes, mais elles touchent un peu moins le secteur du porc, par contre.

Qu'est-ce qu'on peut faire pour aider nos producteurs de la Beauce?

René Roy: Je vais aller un petit peu à côté du sujet du projet de loi C-5.

Un problème présent dans notre région a été décrié, notamment la semaine passée, au cours d'une conférence de presse sur le dos-

sier problématique des travailleurs étrangers dans le secteur agricole. Nous avons une couverture, nous sommes bien. Cependant, lorsque notre secteur de la transformation agroalimentaire est touché par des suppressions de travailleurs étrangers, nous en ressentons les effets.

Je vais donner un exemple très concret. L'usine d'Olymel à Vallée-Jonction a fait face à des suppressions et à des problèmes de travailleurs. Elle a été obligée de fermer un abattoir. Dans notre région, plusieurs producteurs ont fermé leurs portes et ont cessé la production.

• (1240)

Jason Groleau: Combien de travailleurs ont perdu leur emploi chez Olymel?

René Roy: L'usine comptait plus de 1 000 travailleurs.

Jason Groleau: Ce problème n'est pas seulement dans le monde agricole, il est dans tous les secteurs manufacturiers, c'est clair.

René Roy: Permettez-moi d'ajouter quelque chose. Je vais parler en tant que producteur: c'est une catastrophe de démolir un filet industriel qui a été bâti pendant des décennies.

Jason Groleau: Pourtant, ce serait si facile à régler. Pourquoi ne le font-ils pas?

René Roy: Je n'ai pas tous les détails, mais il conviendrait que certaines personnes, certains paliers de gouvernement se parlent davantage et trouvent des solutions qui, je pense, pourraient être très pragmatiques et avoir un effet direct sur notre économie.

Jason Groleau: Avant de revenir au sujet, 1 500 travailleurs vont partir de chez nous, de la Beauce. Cela représente, par année, un demi-milliard de dollars de revenus pour nos entreprises. C'est majeur.

Dans votre allocution, vous avez parlé de Northern Farms, en Ontario, et de leur problème d'expansion. Pouvez-vous m'expliquer un peu quel est le problème?

René Roy: Je vais juste souligner le fait qu'après la fermeture des abattoirs d'Olymel au Québec, les producteurs de l'Ontario ont dû réorienter leur production et leur transport de porcs du Québec vers les États-Unis. C'est malheureux, parce qu'on a perdu de la valeur ajoutée.

Des producteurs ont pris les choses en main, et ils ont acheté une entreprise de transformation pour permettre de faire la transformation en Ontario. Cependant, ils font face à des défis réglementaires et à des problèmes de soutien de la part du gouvernement. En effet, le gouvernement avait dit qu'il allait être présent, mais, présentement, il est absent. Les politiciens ont dit des choses, mais la machine gouvernementale peine à fournir et à répondre à cette demande sur le terrain.

L'entreprise a donc de la difficulté à atteindre son objectif, à savoir se placer à un niveau qui nécessite une inspection fédérale.

Jason Groleau: Tantôt, vous avez parlé de travailleurs et de main-d'œuvre. Y a-t-il une possibilité de faire des échanges de main-d'œuvre et d'assurer la mobilité de la main-d'œuvre entre les provinces? Est-ce une difficulté pour vous?

René Roy: À mon humble avis, d'après ce que je connais, le défi ne porte pas tant sur l'échange, parce que le domaine agricole est quand même un marché très petit. Il n'y a pas beaucoup de travailleurs, et il y a aussi une question de langue.

Je crois qu'il faudrait donner un accès aux travailleurs étrangers et avoir un outil permettant de les mener à la citoyenneté, parce que si le Canada réussit à nourrir la population, il réaffirme sa souveraineté en tant que pays.

Jason Groleau: Ce n'est pas facile de trouver des gens qui parlent le beauceron. Il n'y en a pas beaucoup.

Monsieur Viel...

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 30 secondes.

[Français]

Jason Groleau: ... j'ai une brève question à vous poser.

Pourquoi, depuis des années, est-il plus facile de faire des affaires sur l'axe nord-sud que sur l'axe est-ouest? Expliquez-moi ça.

Carl Viel: Comme vous êtes de la Beauce, vous savez que, depuis longtemps, vous avez initié les relations sur l'axe nord-sud. Je ne viens pas de Saint-Jules, l'endroit d'où vient M. Roy, mais je veux simplement dire qu'on a des relations avec les États-Unis.

En plus, des gens de bien des familles sont allés vivre aux États-Unis et ont mis en place des premiers contacts sous la forme de liens familiaux.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Viel.

Nous allons passer à Mme Acan, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

Sima Acan (Oakville-Ouest, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Roy, plus tôt cette année, vous avez souligné l'importance de la collaboration entre le gouvernement, les producteurs et les transformateurs pour préserver la solide réputation du Canada en matière de salubrité des aliments, et c'est exactement le type de partenariat sur lequel le gouvernement souhaite s'appuyer.

Alors que nous poursuivons nos réformes du commerce intérieur, comment envisagez-vous de trouver le juste équilibre entre la réduction des obstacles au sein du Canada et la protection des systèmes d'inspection et des normes applicables aux exploitations agricoles, qui sont essentiels pour préserver l'accès aux marchés d'exportation?

René Roy: Je vous remercie de cette question.

J'aimerais insister sur le fait que nous avons besoin d'installations inspectées par les provinces. La question n'est pas là. Nous nous demandons quand viendra le temps de faire du commerce interprovincial. Nous ne remettons pas en question la réalité terrain, à savoir qu'il y a un marché servi par ces petites usines de transformation, la plupart du temps, surtout dans les communautés éloignées des grands centres.

Notre objectif est de nous assurer de maintenir la confiance. Pour nous assurer de maintenir la confiance, nous devons maintenir une norme provinciale qui permettra le commerce interprovincial, selon la norme en vigueur dans les installations inspectées par le gouvernement fédéral. Ainsi, nous créerons de la confiance non seulement chez nos consommateurs, mais aussi à l'échelle internationale, parce que s'il y avait une érosion du commerce interprovincial, puis qu'on remarquait un degré de salubrité inférieur aux normes de sécurité alimentaire après l'exportation de cette viande, cela pourrait

créer un grave problème de confiance chez nos partenaires internationaux.

• (1245)

Sima Acan: Dans ma carrière, avant d'entrer en politique, je fournissais des produits aux fabricants de l'industrie porcine. J'ai constaté de mes propres yeux l'importance capitale du contrôle de la qualité, de la traçabilité et de l'uniformité, non seulement pour assurer la conformité, mais pour préserver la confiance dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. De votre point de vue, les mesures actuellement prévues dans le projet de loi C-5 nous procurent-elles suffisamment de certitude pour maintenir ces normes dans le secteur porcin, ou y a-t-il encore des lacunes à combler? Voulez-vous ajouter quelque chose à votre réponse?

René Roy: La seule chose que j'ajouterais à ce stade, c'est que comme 94 % des produits transformés en installations sous régime fédéral font l'objet d'une inspection, nous sommes convaincus que les autres produits pourraient continuer d'être vendus à l'intérieur de la province.

Nous savons que certaines provinces demandent une ouverture, mais il pourrait aussi y avoir une discussion entre les provinces. Il n'y a pas que le gouvernement fédéral, qui s'occupe de tout ce qui relève de lui; les provinces peuvent aussi intervenir. Cela dit, je crois qu'elles devront resserrer leurs normes si elles veulent faire du commerce.

Sima Acan: Merci.

À Burlington, une ville adjacente à ma circonscription d'Oakville-Ouest, Fearmans Pork est la plus grande usine de transformation de porc en Ontario. Elle transforme plus de 45 000 porcs par semaine et vend ses produits partout en Ontario, mais elle en vend également dans l'Est des États-Unis. Nous voyons de nos propres yeux l'ampleur des activités de ce genre et à quel point elles dépendent de réseaux de transport efficaces pour acheminer les produits dans la province et les exporter vers d'autres marchés. Ce volume génère un trafic routier important et dépend fortement de l'efficacité des corridors de transport locaux et régionaux.

Avec des investissements fédéraux comme ceux que permet le Fonds de diversification des corridors commerciaux, voyez-vous une réelle occasion de renforcer l'infrastructure logistique dans les grands centres agroalimentaires? Si on améliorait ces corridors de transport, quel genre de répercussions économiques cela aurait-il sur le secteur porcin?

La présidente: J'ai besoin d'une réponse très brève de la part de qui que ce soit à la question de la députée.

René Roy: Compte tenu des grands enjeux qui se dressent à l'échelle internationale, lorsque vient le temps de faire du commerce à l'extérieur du pays, il est vraiment important de renforcer notre infrastructure, oui.

Sima Acan: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Monsieur Roy, je vais aller encore plus loin tout en restant dans la même veine: y a-t-il un défi lié aux différences entre les normes? Vous avez donné un exemple de plans mixtes, mais y a-t-il un défi lié aux différences entre les normes? Par exemple, selon une étude de l'Institut canadien des politiques agroalimentaires, certaines provinces utilisent des normes qui ressemblent davantage à ce qui est en vigueur dans les restaurants, tandis que les normes fédérales sont tout autres. D'autres provinces vont appliquer des normes similaires aux normes fédérales, donc c'est plus harmonisé.

Au bout du compte, la reconnaissance mutuelle est-elle un danger de nivellement par le bas?

René Roy: Je vous remercie de cette question. Elle va me permettre de préciser les choses par rapport à une question qu'un de vos collègues a posée plus tôt à propos de ce qu'un autre témoin était venu dire.

J'aimerais souligner le fait qu'il y a une variété de normes dans les provinces. Il y a des normes plus proches des exigences fédérales. Je n'aurais aucune hésitation à consommer un produit provenant des installations qui les appliquent. Or, pour ce qui est des normes les moins exigeantes, j'ai une certaine inquiétude. Ça devient plus problématique, surtout s'il y a beaucoup de transport à faire.

Alors, oui, si on laissait s'appliquer un tas de petites législations, il y aurait un risque de nivellement par le bas.

• (1250)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il y a un risque, mais comment peut-il être contrôlé? La question peut sembler large, mais j'y réfléchis. J'attends votre point de vue.

René Roy: On peut le contrer principalement par la standardisation, en s'assurant que toutes les provinces chantent la même chanson et s'entendent sur les mêmes normes. Étant donné qu'on est si exigeant sur le plan de l'exportation, les normes qu'on propose sont les normes fédérales. Ce sont les normes qu'on utilise à l'international.

Oui, c'est exigeant. On reconnaît que c'est exigeant, surtout pour une plus petite entreprise. Cependant, si l'entreprise en est rendue à regarder au-delà de la frontière provinciale, elle doit recevoir du soutien. Ça doit devenir possible pour ces entreprises de faire le saut.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur McKenzie, vous avez cinq minutes.

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

Monsieur Viel, j'aimerais vous demander ce que vous avez vu le gouvernement fédéral faire, au cours de la dernière année, pour améliorer les possibilités de commerce est-ouest au Canada?

Carl Viel: La première chose que nous avons vue, c'est la discussion qui a eu lieu avec les différentes provinces pour voir comment nous pouvons surmonter les difficultés auxquelles chacune des provinces est confrontée pour accroître le commerce entre les différentes provinces et les différents territoires. C'est le premier élément.

La deuxième chose que nous observons, ce sont les conversations qui ont lieu entre les bureaucrates des différentes provinces pour trouver des solutions et des moyens d'améliorer le commerce

entre les provinces et les territoires. Ce sont les deux premières choses qui me viennent à l'esprit pour décrire ce qui se passe en ce moment.

Le troisième est l'ouverture des discussions, à l'échelle de la Confédération. Il y a des discussions entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, les premiers ministres ont des conversations entre eux et il y a des rencontres individuelles entre le gouvernement fédéral et chacune des provinces, pour évaluer les possibilités et trouver des moyens de les accroître.

David McKenzie: Merci.

Cela correspond à ce que je comprends généralement des circonstances, à savoir que nous continuons d'avoir beaucoup de conversations.

Je me demande si vous avez vu des mesures concrètes. Dans la négative, quelles seraient les mesures les plus importantes à prendre dès maintenant? Qu'est-ce qui est à notre portée pour que nous cessions de parler et que nous commencions à agir?

Carl Viel: La première mesure est celle que nous avons lancée cette année. Elle vise à augmenter le nombre de missions commerciales que nous menons dans d'autres provinces ou d'autres villes pour que nos entreprises aient la possibilité de voir quels seraient les débouchés pour elles en Alberta, en Ontario, au Nouveau-Brunswick, dans d'autres provinces, ailleurs. C'est la première chose que nous pouvons voir.

Il existe un fort potentiel de trouver des entreprises qui peuvent travailler ensemble pour trouver des moyens d'approvisionner les grandes entreprises du pays et, par la suite, le monde entier. Par exemple, nous savons qu'il y aura probablement une annonce demain au sujet d'Airbus. C'est une occasion en or pour les Canadiens et les entreprises de partout au pays. Elles pourront vendre des composantes à Airbus, qui pourra ensuite vendre ses avions à l'Asie.

Ce sont d'excellents exemples de ce que nous pouvons faire pour continuer à aider nos entreprises à faire leur chemin et à voir les possibilités qu'offre le marché canadien.

David McKenzie: J'ose croire qu'une augmentation du commerce intérieur ou des possibilités d'affaires pour une entreprise améliorerait ses chances d'attirer des investissements étrangers directs. Vous avez dit tout à l'heure que c'était un élément clé de la croissance.

• (1255)

Carl Viel: Oui, effectivement. Il y aurait aussi possibilité d'attirer des entreprises d'autres pays pour qu'elles viennent au Canada.

Je vais dire une chose que m'a déjà dite un PDG d'entreprise, soit que Toronto, Calgary ou Edmonton semblent plus loin que le Japon. Quand des entreprises sont présentes au Canada, il est plus facile de construire des ponts et de trouver des moyens de travailler avec elles.

Une fois qu'on devient fournisseur d'une entreprise, on a plus de chances d'entrer dans sa chaîne d'approvisionnement. Et cela ne vaut pas que pour le Canada, mais pour le monde entier.

David McKenzie: Nous avons indéniablement une grande expérience des chaînes d'approvisionnement intégrées. À l'heure actuelle, ce sont principalement des chaînes nord-sud, plutôt qu'est-ouest, à travers le Canada ou à l'échelle internationale.

Voyez-vous là des possibilités pour les entreprises canadiennes d'élargir nos échanges commerciaux en dehors de nos relations avec les États-Unis?

Carl Viel: Oui. À Québec, par exemple, nous sommes très forts en matière de contrôle non destructif. Il y aurait un fort potentiel pour cela sur la côte Ouest, pour les pipelines, le gaz, pour l'industrie pétrolière et gazière en général.

Il y a des possibilités. Il s'agit d'amener nos entreprises à voir ce qu'elles ont, à rencontrer les bonnes personnes et à comprendre le processus d'appel d'offres pour obtenir des contrats.

La présidente: Il vous reste 18 secondes.

David McKenzie: Je me demande si vous avez des commentaires à faire sur le rôle de notre service des délégués commerciaux à l'échelle nationale, si nos délégués pourraient faciliter les conversations est-ouest dont vous parlez.

La présidente: Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît.

Carl Viel: Il y en a dans différentes villes. Il faut travailler avec eux aussi et approfondir nos relations avec ces gens.

David McKenzie: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être avec nous. Je suis content de les revoir. C'est toujours agréable.

Monsieur Viel, vous devez vous en douter, ma première question s'adresse à vous. C'est une question à deux volets.

Le premier volet porte sur le potentiel à réaliser. Vous en avez parlé, on fait nécessairement beaucoup de commerce sur l'axe nord-sud. Selon vous, quel est le potentiel de l'axe est-ouest? Par l'entremise du projet de loi C-5, le gouvernement a avancé un potentiel de 200 milliards de dollars. Cela vous semble-t-il réaliste? Est-ce un bon potentiel ou non? Selon le potentiel, quel secteur prioriseriez-vous?

Carl Viel: Je vous remercie de votre question.

D'abord, il faut regarder le potentiel par secteur et évaluer les occasions. Tout à l'heure, j'ai donné l'exemple des secteurs gaz et pétrole. Au Québec, les entreprises, les Eddyfi de ce monde, sont très portées sur les tests non destructifs. Il faut présenter à ces entreprises les occasions qui s'offrent à elles à l'intérieur du Canada et, par la suite, les aider à rencontrer les bonnes personnes pour se lancer dans les processus d'appels d'offres et obtenir des contrats.

Il est donc certain qu'il y a des potentiels énormes dans différents marchés. Tout à l'heure, le secteur de l'énergie a été mentionné, et je viens d'y faire référence.

Le secteur agroalimentaire est certainement un secteur important. On a de très grandes chaînes et bannières au Canada et au Québec, mais aussi dans les provinces atlantiques, comme Sobeys.

Exploiter le potentiel, c'est aider les entreprises en s'assurant qu'elles vont être compétitives. Ce que M. Roy a dit dans son inter-

vention tout à l'heure, c'est que c'est très important d'amener les entreprises à adopter des normes canadiennes, qui sont les mêmes qu'à l'international. C'est toujours important d'aller vers le haut pour aider les entreprises à se qualifier sur le plan canadien, afin qu'elles puissent rapidement aller à l'international. Ce sont donc des occasions.

Au Québec, on a aussi une industrie de services, dans le secteur des technologies de l'information, par exemple. Ce secteur n'est pas nécessairement très bien pris en compte, mais il offre un énorme potentiel pour les entreprises. On l'a vu, entre autres, avec Coveo, qui a signé une entente avec Bell et le gouvernement canadien sur l'intelligence artificielle.

Le volet des services est donc un autre élément très important à prendre en considération.

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Viel.

Madame la présidente, je vois mon temps de parole filer, alors j'aimerais proposer une motion avant la fin de la rencontre. Est-ce toujours possible?

[Traduction]

La présidente: Avez-vous discuté de la motion avec les députés de l'autre côté?

Steeve Lavoie: Oui.

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

[Français]

Steeve Lavoie: J'en ai discuté avec mes collègues.

Mes collègues veulent-ils que je lise la motion? C'est la motion sur Exportation et développement Canada, la Banque de développement du Canada, la Corporation commerciale canadienne et Investir au Canada.

[Traduction]

La présidente: Nous en avons reçu avis, alors ça va.

Est-ce que tout le monde est d'accord? Oui, la motion est adoptée à l'unanimité.

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

La présidente: Merci beaucoup.

● (1300)

[Français]

Steeve Lavoie: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

À l'avenir, j'aimerais m'assurer qu'il n'y ait pas de surprises et que nous discutons entre nous de ce que nous voulons faire, puis que nous essayions d'obtenir l'unanimité au fur et à mesure que nous avançons dans les dossiers, quels qu'ils soient.

Merci beaucoup à tous. Merci aux témoins.

Monsieur Roy, j'étais bien heureuse de vous revoir ici.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>