



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 031 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 27 octobre 2010

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 27 octobre 2010

• (1545)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Nous allons commencer.

M. Holder est de retour et en bonne santé.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Je suis de nouveau en excellente santé, monsieur le président, merci de l'avoir demandé. Je vous en suis reconnaissant.

Le président: Excellent.

M. Ed Holder: Le scotch a un effet extraordinaire.

Le président: La journée d'aujourd'hui a été quelque peu chamboulée. Nous comptions recevoir des invités du Pakistan. Des membres du gouvernement du Pakistan sont en visite à Ottawa aujourd'hui et ils avaient demandé à rencontrer notre comité, et nous étions très heureux de les recevoir. Malheureusement, il semble y avoir eu quelque anicroche dans leur horaire et ils ont maintenant d'autres engagements. Nous ne rencontrerons donc pas nos amis pakistanais aujourd'hui, mais nous avons maintenu notre invitation, si jamais leur horaire leur permettait de venir nous voir à un moment donné.

Quand nous aborderons les travaux du comité, je voudrais vous en dire quelques mots, car nous avons de temps à autre de telles visites de délégations étrangères et je crois que nous sommes heureux de les recevoir. C'est vrai que nous avons toujours été bien traités quand nous voyageons à l'étranger; en retour, j'aime bien tendre la main aux parlementaires étrangers et membres d'autres gouvernements qui sont en visite chez nous. Je pense donc que nous les recevrons chaque fois que cela nous sera possible.

Quoi qu'il en soit, j'entendrai vos observations là-dessus le moment venu, car nous avons des témoins qui attendent patiemment de comparaître aujourd'hui dans le cadre de notre dernière réunion portant sur la loi tendant à modifier l'accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume hachémite de Jordanie.

Nous allons donc aborder tout de suite cette question et j'accueille David Hutton, du Conseil de commerce canado-arabe, que beaucoup de membres du comité connaissent bien. Il est directeur général du Conseil de commerce canado-arabe et il est un ancien ambassadeur. Et je souhaite aussi la bienvenue à Martha Harrison, de Heenan Blaikie, qui est également membre du conseil du Conseil de commerce canado-arabe.

Nous allons procéder comme d'habitude, c'est-à-dire que je vais demander à nos témoins de faire une déclaration liminaire. Ils connaissent très bien la région et je pense qu'ils seront en mesure de répondre à toutes vos questions.

Je vais donc leur céder la parole, après quoi nous passerons aux questions.

Monsieur Hutton, vous allez commencer? Très bien, merci.

M. David Hutton (directeur général, Conseil de commerce canado-arabe): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité permanent du commerce international, merci de me donner l'occasion de vous rencontrer cet après-midi.

Au nom de ma collègue Martha Harrison et de moi-même, c'est un privilège et même un honneur d'être consultés dans le cadre de vos délibérations sur le projet de loi C-8.

Je veux d'abord, au début de ma brève allocution, féliciter le gouvernement et le comité pour la conclusion réussie des négociations sur l'accord de libre-échange Canada-Jordanie, accompagné d'accords sur l'environnement et sur la coopération dans le domaine du travail. Nous espérons qu'il sera adopté rapidement par le Parlement au cours des prochaines semaines.

C'est le premier accord de ce genre conclu avec un État arabe. Il y a de quoi fêter et l'accord bénéficie assurément de notre appui entier. Par ailleurs, il faut espérer que l'accord constituera une étape très importante, quoique relativement modeste, dans l'édification de l'architecture économique dans laquelle le Canada doit demeurer compétitif, à savoir la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, région connue sous le sigle MENA.

Monsieur le président, on m'a demandé de m'adresser au comité, comme vous l'avez dit, à titre de directeur général du Conseil de commerce canado-arabe, poste que j'occupe depuis quatre ans. Avant cela, j'étais délégué commercial du Canada, ma dernière affectation outre-mer ayant été aux Émirats arabes unis, où j'ai eu le privilège de servir à titre d'ambassadeur du Canada entre 2002 et 2006. J'ai bon espoir que mon expérience et mes connaissances seront utiles à vous-même et à vos collègues.

J'espère très sincèrement que l'architecture économique et commerciale que l'on est en train d'établir entre le Canada et la Jordanie, dont l'accord de libre-échange constituera une pièce majeure, deviendra le modèle et même la norme pour les relations du Canada dans l'ensemble de la région MENA.

L'accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, l'APIE, l'accord sur le transport aérien, et l'accord sur la coopération nucléaire, qui ont déjà été conclus, ont jeté les bases d'une relation solide et croissante avec un important partenaire stratégique du monde arabe. Indéniablement, la Jordanie mérite notre appui entier.

De plus, les exportations canadiennes vers ce marché ayant atteint 66 millions de dollars en 2009, il n'est pas difficile d'imaginer l'impact qu'un réseau d'accords semblables avec d'autres pays du Moyen-Orient aurait sur l'économie canadienne. L'année dernière, nos exportations totales vers le Moyen-Orient étaient de l'ordre de 359 milliards de dollars.

Cette région est aussi l'un de nos marchés ayant la plus forte croissance. Veuillez noter que ce chiffre de 359 milliards n'inclut pas les pays d'Afrique du Nord, aussi appelés le Maghreb, qui ajouterait beaucoup d'autres milliards à ce chiffre. Nous encourageons aujourd'hui le comité à jouer un rôle de leader dans le développement de ce commerce et de ces relations économiques.

En janvier 2009, le président du Conseil de commerce canado-arabe, M. Hugh O'Donnell, a écrit au premier ministre Harper et lui a fait remarquer que « les entreprises canadiennes ont tiré profit des possibilités économiques dans la région du MENA », et l'on pourrait faire beaucoup plus encore, moyennant un soutien accru. L'accord de libre-échange avec la Jordanie est un exemple très concret du type de soutien que nous cherchons à obtenir.

Dans la lettre de M. O'Donnell, on ajoute que les pays du BRIC — Brésil, Russie, Inde et Chine — représentent des marchés émergents impressionnants, mais que nos exportations dans la région du golfe à elle seule sont comparables à nos exportations en Inde et supérieures à celles vers le Brésil ou la Russie. Nos concurrents s'en rendent compte. Il suffit de voir l'architecture économique des États-Unis ou de l'Union européenne et les accords de libre-échange qu'ils ont conclus dans cette région, ainsi que les initiatives de pays comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

En conclusion, dans sa lettre au premier ministre Harper, le CCCA a demandé de prendre en compte les propositions spécifiques suivantes, que je vais répéter avec votre permission, car elles demeurent aussi pertinentes aujourd'hui qu'elles l'étaient il y a près de deux ans.

La première était de promouvoir la croissance du commerce Canada-MENA en accroissant les ressources commerciales et économiques consacrées à cette région. L'ouverture d'une ambassade au Qatar en est un très bon exemple, mais il faut dégager beaucoup plus de ressources pour la promotion du commerce, notamment en nommant d'autres délégués commerciaux. La Jordanie est servie par un délégué commercial installé en Syrie et, bien que le pays soit extrêmement bien servi, c'est un exemple de la limitation des ressources disponibles.

• (1550)

En fait, je pense que l'accord lui-même reflète les efforts de notre propre ambassadeur canadien, Margaret Huber, et de l'ancien ambassadeur de Jordanie au Canada, Nabil Barto, qui ont contribué à la réalisation des accords que nous étudions aujourd'hui.

Deuxièmement, il faudrait établir un échéancier accéléré pour négocier des accords de protection des investissements étrangers dans la région MENA et accélérer les engagements de négocier des accords de libre-échange avec le Maroc, la Tunisie, l'Algérie, l'Égypte et le Liban, qui ont déjà conclu des accords avec les États-Unis ou l'Union européenne. Avec l'accord de libre-échange Canada-Jordanie, un précédent a été établi et un modèle utile a été créé.

Troisièmement, nous proposons l'organisation — nous espérons que cela puisse se faire en coopération avec le Conseil de commerce canado-arabe — d'une série de missions commerciales dirigées par le gouvernement dans la région, avec l'objectif de visiter tous les pays du MENA au cours des quatre prochaines années, avec des visites répétées dans les marchés prioritaires. Nous accueillons favorablement la récente visite du ministre du Commerce, M. Van Loan, dans la région et la participation d'un certain nombre de membres du CCCA à sa délégation. Les visites de ce genre seraient également un rôle important que votre comité pourrait jouer, en particulier durant des périodes de gouvernement minoritaire. En fait, vous pourriez rendre un service très utile aux exportateurs canadiens en fournissant

la continuité et la fréquence des contacts alors que nous bâtissons nos relations économiques dans cette région stratégique.

Chose certaine, si vous me permettez de revenir sur les propos que je vous ai entendu tenir, monsieur le président, le fait d'accueillir des délégations étrangères est un autre exemple du rôle que vous pouvez jouer.

Le point suivant serait de faciliter des liaisons aériennes économiques et efficaces pour le fret et les entreprises, et d'encourager les voyages des touristes et des étudiants en accroissant le réseau d'accords aériens et la fréquence des liaisons aériennes. L'objectif est d'avoir des vols quotidiens fréquents vers le plus grand nombre possible de villes du Moyen-Orient à partir du Canada. L'accord aérien avec la Jordanie est le bienvenu et nous avons hâte qu'il soit mis en oeuvre et même étoffé davantage.

Enfin, nous proposons la mise en place d'un programme de visas permettant d'accueillir les gens d'affaires, programme qui serait tout à fait en ligne avec ceux qui existent au Royaume-Uni, en Australie, en Nouvelle-Zélande et aux États-Unis. Encore une fois, nous accueillons favorablement les mesures que le gouvernement a prises récemment à cet égard.

C'est peut-être un point technique, mais nous proposons de mettre à jour la liste des employeurs admissibles au crédit d'impôt pour emploi à l'étranger, le CIEE, pour y inclure l'éducation, la santé et d'autres secteurs de l'économie canadienne dans le domaine des services. Les entreprises canadiennes qui tentent de rivaliser pour fournir des services de santé, d'éducation et de génie dans les pays du MENA perdent des parts de marché à d'autres pays qui n'ont pas besoin de tenir compte de ces coûts additionnels dans leur bilan. L'accord de libre-échange avec la Jordanie ne s'applique pas aux services, mais je soupçonne qu'une admissibilité étendue au CIEE en faveur des Canadiens qui travaillent à l'étranger, y compris en Jordanie, pourrait favoriser tout autant le secteur canadien des services que toute disposition de l'accord de libre-échange. En fait, cette mesure pourrait être prise immédiatement par Revenu Canada.

Enfin, dans cet ensemble d'échanges commerciaux et de services, il faut tenir compte du rôle énorme que jouent l'investissement et la gestion des chaînes d'approvisionnement dans l'économie internationale. Les accords de libre-échange, les accords fiscaux et les APIE sont les éléments de base sur lesquels se fondent des milliers et des milliers de calculs et de décisions qui régissent maintenant le commerce international au Canada et ailleurs dans le monde. J'ai remarqué avec intérêt que l'investissement du Canada en Jordanie s'élève maintenant à 1,5 milliard de dollars et est concentré dans le secteur de la potasse. C'est un exemple intéressant des répercussions complexes que divers investissements commerciaux et politiques jouent de nos jours dans le commerce international.

Monsieur le président, je vais m'en tenir là et céder le microphone à ma collègue Martha Harrison.

Mais je voudrais d'abord faire une observation personnelle. Je crois que le Comité permanent du commerce international joue un rôle central et d'intégration dans le monde de plus en plus complexe du commerce et de l'investissement international. Aujourd'hui, plus que jamais auparavant, nous avons besoin d'analyses objectives de l'intérêt supérieur du Canada dans l'arène internationale.

J'ai hâte d'amorcer tout à l'heure la conversation durant la période des questions qui suivra.

Merci.

• (1555)

Le président: Merci, monsieur Hutton.

Madame Harrison.

Mme Martha Harrison (membre du conseil, Conseil de commerce canado-arabe): Bonjour.

C'est avec grand plaisir que je témoigne aujourd'hui, de concert avec M. Hutton, au nom du Conseil de commerce canado-arabe. Le cabinet d'avocats où je travaille, Heenan Blaikie, est heureux d'être un membre très actif du CCCA, dont il est également membre du conseil.

Mon expérience auprès des entreprises jordaniennes a certainement été enrichie quand j'ai accompagné le CCCA dans une mission commerciale dans la région MENA dont la Jordanie était l'une des étapes. Depuis lors, j'ai eu le grand plaisir de travailler de concert avec l'ambassade du Canada en Jordanie et avec des entreprises canadiennes et jordaniennes qui sont intéressées à collaborer à de grands projets.

Je partage les vues du CCCA exprimées par M. Hutton au sujet de l'importance de l'accord de libre-échange Canada-Jordanie. C'est le premier accord de ce genre entre le Canada et un pays arabophone, et sa mise en oeuvre enverra le message que le Canada va promouvoir et appuyer la croissance des investissements et du commerce entre nos pays et que les relations entre le Canada et la Jordanie sont un élément stabilisateur politique et social dans la région. C'est là un message important et, d'après mon expérience, les acteurs politiques et les gens d'affaires de Jordanie en ont pris bonne note et l'ont grandement apprécié.

Avec l'aide du personnel extraordinaire de l'ambassade canadienne à Amman, en Jordanie, j'ai eu le plaisir de travailler avec des entreprises canadiennes intéressées à étendre leur offre de biens et de services en Jordanie et dans la région. J'ai discuté de ces possibilités avec l'autorité jordanienne des investissements, qui a son siège à Amman, et le message que l'on m'a transmis est que la Jordanie est prête à faire des affaires. Il y a un vif désir d'accroître l'activité canadienne dans ce pays, surtout dans de grands projets d'infrastructure comme le projet Abdali à Amman, ainsi que dans la formation et la facilitation de projets agricoles et dans le secteur nucléaire.

Nous avons actuellement un commerce limité avec la Jordanie, le commerce bilatéral de marchandises atteignant environ 83 millions de dollars en 2009. Mais avec l'élimination des droits de douane sur la grande majorité des exportations canadiennes en Jordanie, le Canada ne peut manquer de connaître d'importants gains sur le plan du volume et de la valeur des exportations.

Je compte avoir le plaisir de continuer à faire la promotion des biens et services canadiens en Jordanie, ce qui sera encore plus intéressant dans le contexte de la mise en oeuvre d'un accord de libre-échange.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité permanent, je vous remercie beaucoup de m'avoir accordé la parole. Nous sommes prêts à entendre vos observations et à répondre à vos questions.

Le président: Merci.

Pour les questions, nous allons commencer aujourd'hui par M. Cannis, que nos témoins connaissent très bien.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je voudrais profiter de l'occasion pour souhaiter la bienvenue à Mme Harrison et à mon bon ami David Hutton. J'ai beaucoup apprécié leurs observations, incluant celles de Mme Harrison, qui a elle-même visité la région et a appris à mieux la connaître et qui sait

pertinemment comment notre pays peut bénéficier de nos relations. Et bien sûr, M. Hutton a une vaste expérience à titre de délégué commercial et d'ex-ambassadeur, surtout dans cette région.

Je voudrais dire une chose au sujet de cette région, chers collègues: à certains égards, cette initiative se fait attendre depuis longtemps. Je crois que nous avons pris des mesures très positives depuis quelques années. Nous avons nommé pour la première fois un ministre responsable de l'Europe centrale, de l'Europe de l'Est et du Moyen-Orient, ce qui a constitué un gigantesque bond en avant. Malheureusement, aucune proposition commerciale officielle n'a été faite. C'est pourquoi je dois admettre, monsieur le président, que j'ai été très heureux quand on nous a présenté cet accord de libre-échange Canada-Jordanie.

Je crois aussi, surtout dans l'optique de l'actualité géopolitique quotidienne, que cela pourrait marquer une sorte de point tournant.

Je voudrais que nos témoins nous donnent leur point de vue là-dessus, car nous sommes maintenant aux prises avec une situation délicate mettant en cause la compagnie aérienne Emirates Airline et je pense que la plupart d'entre nous comprennent les étroites relations culturelles, linguistiques et autres entre les pays de cette région et l'impact que cela pourrait avoir. C'est ma première question.

L'autre question que je voudrais poser porte sur les missions commerciales dont vous dites qu'elles sont nécessaires. J'ai été étonné de vous entendre dire qu'il nous faut davantage de délégués commerciaux. Bien sûr, il pourrait être difficile d'établir des ambassades complètes, mais vous semble-t-il possible pour un pays comme le Canada de nommer au moins un délégué commercial disposant d'un certain personnel de soutien dans un pays, peu importe que nous ayons ou non un accord commercial avec ce pays? Surtout dans le cas d'un pays avec lequel nous sommes en train de conclure un accord de libre-échange, est-ce qu'un programme comme le PDME, que nous avons il y a des années et qui aidait les entreprises canadiennes désireuses de s'implanter à l'étranger, pourrait être utile au moment où nous cherchons énergiquement à obtenir notre part du marché international?

Merci, monsieur le président.

• (1600)

M. David Hutton: Merci beaucoup.

Les observations de M. Cannis renferment assurément plusieurs points que j'appuie entièrement.

D'abord et avant tout, je pense que cela dépend des régions et des cultures, mais en me fondant sur mon expérience et les quatre années que j'ai passées au Moyen-Orient, le rôle que le gouvernement peut jouer, le rôle que jouent les accords commerciaux, le rôle que jouent les rencontres et les contacts personnels ne sauraient être surestimés. Malheureusement, c'est parfois lourd et cela peut prendre du temps, mais quiconque s'occupe de renforcer nos relations commerciales dans ce coin du monde se rend compte qu'un tel investissement peut rapporter d'énormes dividendes.

Ce qui aiderait énormément notre communauté exportatrice canadienne, ce serait d'avoir le plus de ressources possible, y compris de la part de notre personnel politique et ministériel et de comités comme le vôtre, afin de bâtir et de soutenir ces relations. Cela peut se faire par une grande variété de contacts, y compris, espérons-le, des rencontres entre des groupes économiques et votre comité. Je ne sous-estime nullement le temps que tout cela peut prendre, mais je le répète, les retombées sont considérables.

Au sujet des liaisons aériennes et de la situation entre le Canada et les Émirats arabes unis, je suis tout disposé à vous en parler davantage, mais mon point de vue est peut-être particulier. Je préconise depuis longtemps une plus grande fréquence du service aérien entre le Canada et les Émirats arabes unis — je le souhaite ardemment — de même que des liaisons avec la Jordanie, le Maroc, l'Égypte et l'Arabie saoudite. Je vais m'en tenir là, mais je suis tout disposé à vous en dire plus si cela intéresse le comité.

Je dirai également, moi qui ai eu l'honneur et le triste privilège de représenter le gouvernement et notre pays au Camp Mirage à plusieurs reprises, et je m'adresse à ceux d'entre vous qui ont vu la caricature parue dans *The Calgary Herald* et dans *The Citizen*, que cela m'a très certainement touché profondément. Il y a eu des erreurs de jugement de part et d'autre et il est certain que les deux parties doivent faire un geste pour remettre sur la bonne voie des relations qui devraient très spéciales entre le Canada et les Émirats arabes unis, à titre d'exemple, mais aussi avec la Jordanie, évidemment.

Vous avez évoqué le rôle des délégués commerciaux et tout le reste. Il n'y a aucun problème à installer des délégués commerciaux dans des missions où l'ambassadeur n'est pas résident. Je pense que ce serait une initiative tout à fait la bienvenue, pour dire très franchement.

Pour ce qui est des anciens programmes comme le PMDE et d'autres, en toute franchise, je trouve que ces programmes nous manquent. À titre de représentant d'un conseil commercial qui essaie de jouer un rôle positif et constructif, je dirai que nous manquons cruellement d'argent; notre capacité d'agir est extrêmement limitée parce qu'il n'y a littéralement pas d'argent disponible à l'heure actuelle pour les associations commerciales d'orientation géographique.

Merci.

M. John Cannis: Merci.

Pourriez-vous nous dire quels autres pays Revenu Canada ou le gouvernement canadien devrait prendre comme modèles dans le domaine de la fiscalité, de la mobilité des gens, etc.? Y a-t-il des pays en particulier dont nous devrions nous inspirer?

Vous avez mentionné certains pays et je ne les ai pas notés, mais vers qui le Canada devrait-il se tourner pour trouver des modèles pour faire des affaires dans cette région, par exemple, de manière à pouvoir peut-être adapter leurs systèmes et procédures à notre législation?

• (1605)

M. David Hutton: Je vais demander à Martha de bien vouloir répondre elle aussi à cette question. J'ai mentionné cette disposition fiscale sur l'emploi à l'étranger parce que, à vrai dire, je n'étais même pas au courant de cela moi-même.

De plus en plus, on s'approche du chiffre de 70 millions de dollars dans notre commerce avec la Jordanie. Mais si l'on y ajoute le secteur des services, et j'inclus dans cela l'éducation, les étudiants qui viennent étudier au Canada, etc., ce chiffre doublerait probablement, au minimum. C'est assurément le cas dans la plupart des autres pays de la région. Mais les Canadiens qui sont actifs dans ce secteur des exportations doivent décider, après un certain temps — notez bien que je ne suis pas expert en la matière — s'ils doivent couper tout lien avec le Canada du point de vue fiscal et devenir non résidents. Cela a non seulement des conséquences énormes sur le plan personnel, mais aussi, à mon avis, des répercussions négatives considérables pour les exportations canadiennes.

Notre réglementation fiscale comprend des dispositions pour certains secteurs, et je me ferai un plaisir de faire parvenir à quiconque est intéressé un document PowerPoint que Ernst & Young a présenté récemment à l'une de nos conférences. Paradoxalement, ces mesures ont été prises à l'époque où Bell Canada installait un réseau téléphonique en Arabie saoudite dans les années 1970 et 1980, au moment où des milliers de Canadiens résidaient dans ce pays. Ces dispositions permettent à certaines entreprises, notamment des compagnies de génie-conseil, des compagnies pétrolières et des ressources, d'envoyer leurs employés à l'étranger et de recevoir un crédit d'impôt. Je crois que c'est de l'ordre de 100 000 \$. Elles touchent donc un avantage pour être présentes à l'étranger. La plupart des autres pays — je pense que c'est le cas de tous les autres pays, certainement du Royaume-Uni, des États-Unis et d'autres — ont une disposition semblable.

Mais les entreprises canadiennes — l'éducation est un très bon exemple; il y a 950 enseignants canadiens au Qatar, au collège North Atlantic. Il pourrait y en avoir plus aujourd'hui. Tous ces gens-là paient de l'impôt sur le revenu au Canada et pour que cette entreprise, qui a des répercussions positives immenses pour nos relations et notre futur bien-être économique... Nous avons un fardeau qui nous rend non compétitifs vis-à-vis les Australiens, les Néo-Zélandais et les autres.

À mon avis, cela est tout à fait dans les cordes de votre comité, parce que ces règles et règlements dictent aujourd'hui le commerce international. Merci.

Martha.

Mme Martha Harrison: Je souscris aux observations de M. Hutton au sujet de la fiscalité. Mais pour revenir sur certains points mentionnés tout à l'heure au sujet de l'aide sur le terrain à l'ambassade en Jordanie, je connais le délégué commercial là-bas; il est excellent et il doit servir quatre régions — la Syrie, l'Irak, le Liban et la Jordanie —, ce qui représente une tâche extraordinairement lourde. Il compte sur deux conseillers commerciaux à l'ambassade canadienne à Amman, qui font de l'excellent travail. J'ai eu personnellement le plaisir de traiter avec ces trois personnes. Ils ne ratent jamais l'occasion de promouvoir les entreprises canadiennes et ils facilitent les affaires pour les exportateurs canadiens.

De mon point de vue professionnel, ayant fait des affaires en Jordanie et aidé des clients à en faire autant, il serait très utile de renforcer ce personnel. Nous en avons désespérément besoin et si le Canada doit mettre en oeuvre un accord de libre-échange avec la Jordanie, et nous avons certainement l'espoir qu'il le fera, il est absolument nécessaire d'augmenter le personnel sur le terrain.

M. David Hutton: Excusez-moi, monsieur le président, je voudrais faire une brève observation.

J'ai récemment eu le privilège de rencontrer le ministre du Commerce de la province du Kurdistan, en Irak. Il m'a dit que 17 consulats ont été ouverts au Kurdistan et sont dotés de bureaux commerciaux. Bien sûr, nous assurons ce service à partir de la Syrie, comme Martha l'a dit, auprès de quatre autres pays, incluant la Jordanie. C'est une très lourde tâche.

Le président: Merci.

[Français]

Monsieur Laforest, c'est à vous.

M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ): Merci, monsieur le président.

J'aimerais souhaiter la bienvenue aux deux témoins.

Vos témoignages respectifs nous indiquent, d'une certaine façon, que vous avez beaucoup d'expérience. Vous avez tous deux vécu là-bas des situations personnelles. Je pense que ça nous éclaire assez positivement sur la façon de faire du commerce avec les pays du Moyen-Orient, plus particulièrement avec la Jordanie, évidemment.

Monsieur Hutton, vous avez été ambassadeur pendant quatre ans. D'autres témoins nous ont dit craindre que, dans le cadre d'un accord de libre-échange avec la Jordanie, certains problèmes ne se répètent, à savoir que bon nombre d'entreprises ne donnent du travail presque uniquement aux travailleurs étrangers, au détriment des travailleurs jordaniens.

Vous n'étiez pas nécessairement en Jordanie, mais vous étiez au Moyen-Orient. Selon vous, est-ce qu'un accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie pourrait faire en sorte d'améliorer la situation aussi bien des travailleurs étrangers que des travailleurs jordaniens?

Madame Harrison, vous pouvez également répondre à cette question.

• (1610)

[Traduction]

M. David Hutton: Je vous remercie beaucoup pour votre question. Je pense qu'elle est très importante.

Je crois personnellement, comme j'ai tenté de le faire comprendre dans mon allocution, que pour aller de l'avant, nous devons être unis. Je n'ai pas étudié de près les dispositions relatives au travail dans cet accord particulier, mais chose certaine, d'après mon expérience, je préconise fortement d'aller de l'avant là-dessus, parce que la simple réalité est qu'en l'absence des dispositions qui s'y trouvent, nous n'avons presque aucune influence. J'ose espérer que nous avons actuellement une influence relativement forte et nous avons la capacité de la renforcer encore davantage.

Je me rappelle quand j'étais aux Émirats arabes unis — je m'excuse de revenir toujours sur cet exemple — il y avait un hôpital faisant appel à des administrateurs canadiens. Ils ont reçu un prix du gouvernement des Philippines pour la qualité des relations entre la direction et les employés, car il y avait un très grand nombre d'employés de cet hôpital originaires des Philippines.

Telle a été mon expérience avec les entreprises canadiennes; dans tous les cas, elles s'appuyaient sur de solides relations commerciales. Nous sommes un ambassadeur collectif. Ces accords sont habilitants; ils ne vont pas déterminer les bons et les mauvais, mais ils vont créer l'environnement qui, je l'espère, permettra de départager les bons et les mauvais. Je pense que c'est une très bonne raison d'appuyer cet accord, à vrai dire.

Merci.

Martha.

Mme Martha Harrison: Oui. Dans le contexte des négociations de libre-échange, il y a bien sûr l'accord complémentaire portant sur la coopération dans le domaine du travail. Comme M. Hutton l'a dit, celui-ci donne au Canada une excellente occasion de remédier aux éventuels problèmes que nous pouvons avoir en Jordanie relativement aux travailleurs migrants. En fait, on constate que l'accord comprend des engagements du Canada et de la Jordanie d'aborder les problèmes du travail, de respecter les engagements pris dans le cadre de l'Organisation internationale du travail, et aussi d'éliminer totalement le travail forcé, et les droits des travailleurs migrants sont expressément abordés dans l'accord.

De mon point de vue, cela donne au Canada une belle occasion d'aborder cette problématique et d'escompter que la Jordanie apportera les changements voulus pour remédier à la situation et répondre à nos préoccupations.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Monsieur Hutton, dans la lettre que vous avez envoyée au premier ministre, vous avez parlé d'un programme de contrôle des visas pour les hommes d'affaires. En quoi est-ce que ça consiste? À quel besoin ou problème spécifique est-ce que ça répond?

[Traduction]

M. David Hutton: Une étude a été commandée et un rapport a de fait été présenté par un certain nombre d'associations commerciales en janvier ou février dernier, notamment le Conseil commercial Canada-Chine, le Conseil commercial Canada-Afrique et d'autres.

La difficulté pour nous est que nos critères pour l'octroi de visas ont été beaucoup plus rigoureux et je dirais administrativement difficiles que ceux de nos concurrents, notamment les pays du Moyen-Orient.

Maintenant, il faut reconnaître que le gouvernement a pris des mesures importantes dans ce domaine, passant de visas valables pour seulement un an pour des pays comme l'Arabie saoudite, dans le cas des gens d'affaires, à des visas valables pour cinq ans.

Je suis allé mercredi à une conférence à Montréal à laquelle devaient participer trois conférenciers de Saudi Aramco, la plus grande compagnie pétrolière au monde; ils devaient présenter les possibilités qui s'offrent aux Canadiens chez Saudi Aramco. Deux de ces conférenciers n'avaient pas pu recevoir leurs visas en une période de trois semaines. Je n'insisterai jamais assez sur l'importance cruciale d'une telle occasion pour les Canadiens et les compagnies canadiennes.

Également, dans le domaine de l'éducation — je n'ai pas tous les chiffres en tête — mais il est certain que pour un certain nombre de pays, notamment la Chine, à ce qu'on m'a dit, l'éducation est notre principale exportation. J'ai été renversé d'apprendre cela et cela me ramène à cette problématique du crédit d'impôt.

Mais pour revenir encore une fois à divers pays du Moyen-Orient, on leur donnait... Un étudiant est accepté dans une université canadienne, disons l'Université de Montréal ou l'Université d'Ottawa, pour une durée de quatre ans. On lui accorde un visa d'un an, non renouvelable, après quoi il doit quitter le pays. Voilà un exemple de mesure contradictoire témoignant de l'absence de concertation.

On peut prendre des mesures pour améliorer cette situation, mais encore une fois, je crois que c'est une tâche qui incombe à votre comité. Je crois très sincèrement que si nous ne jouons pas bien nos cartes, ils iront tous ailleurs, en Australie, aux États-Unis, et nous aurons perdu une merveilleuse occasion.

Merci.

• (1615)

Le président: Merci.

La parole est maintenant à M. Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

La partie de votre présentation consacrée aux ressources était musique à mes oreilles, parce que c'est assurément ce que nous préconisons depuis longtemps. Nous avons une stratégie commerciale fondamentalement dysfonctionnelle, compte tenu du manque de ressources flagrant.

Je vais citer des chiffres, parce que Mme Harrison a évoqué les 83 millions de dollars de commerce avec la Jordanie aujourd'hui. Malheureusement, dans presque tous les cas, nous signons ces accords de libre-échange au moment où les échanges atteignent leur apogée.

Je vais vous donner des exemples. L'année où nous avons signé et mis en oeuvre l'accord de libre-échange avec le Costa Rica, nos exportations de produits au Costa Rica valaient 77 millions de dollars; l'année dernière, c'était 73 millions. Nos exportations ont donc baissé depuis ce temps.

Au Chili, c'était 434 millions de dollars en 1997 et 10 ans plus tard, nous étions passés de 434 millions à 433 millions.

Voyons ce qu'il en est d'Israël. Sur une période de six ans, nous sommes passés de 278 à 239 millions de dollars.

Aux États-Unis, nous sommes passés de 237 milliards de dollars en 1995 à 235 milliards de dollars.

Dans chaque cas, on constate qu'après avoir signé ces accords commerciaux — mes collègues savent bien sûr que dans le cas de l'ALE avec le Pérou, il y a eu une baisse marquée même durant la première année.

Il y a manifestement quelque chose qui cloche fondamentalement quand nous signons de tels accords commerciaux et que nos exportations vers ces pays diminuent. Vous avez mentionné certains problèmes. Nous n'avons pas suffisamment de personnel sur le terrain. J'ai rencontré des délégués commerciaux qui disent que sous le gouvernement actuel, ils doivent payer un café à leur client de leur propre poche.

Les ressources consacrées aux exportations sont très maigres, ce qui contredit l'image que le gouvernement veut projeter puisqu'il prétend vouloir encourager une stratégie des exportations et une stratégie de la valeur ajoutée. Ce n'est tout simplement pas le cas. Les chiffres ne mentent pas.

Je me demande ce que vous proposeriez en fait d'investissements pour stimuler les exportations. Mettons de côté pour un instant la question de savoir si un accord de libre-échange comporte des dispositions pour protéger les droits de l'homme et l'environnement et attardons-nous strictement à la stratégie pour accroître les exportations; à votre avis, combien de ressources nous faudrait-il y consacrer?

Faudrait-il faire comme l'Australie, qui dépense un demi-milliard de dollars pour promouvoir ses produits? Faut-il faire comme les États-Unis ou l'Union européenne, qui dépassent plus de 100 millions de dollars dans un seul secteur? L'investissement total de 13 millions de dollars pour la promotion de nos produits dans le monde entier est-il suffisant? Il m'apparaît clairement qu'il ne l'est pas.

M. David Hutton: Merci beaucoup, monsieur Julian.

Je suis entièrement d'accord avec vous. Je me rappelle qu'il y a quatre ou cinq ans, j'assistais au salon de l'aéronautique de Dubaï et le président du Brésil était venu accompagné d'une très importante délégation au Moyen-Orient. Bien sûr, notre commerce avec la Jordanie a fait un bond intéressant quand Bombardier a vendu des appareils à la Jordanie, mais Embraer a été très efficace et a vendu beaucoup d'appareils à l'Arabie saoudite. Le budget du président du

Brésil et de sa délégation commerciale, pour deux jours au salon de l'aéronautique de Dubaï, était de plus de 1 million de dollars.

C'est un monde où l'on joue dur. Je pense qu'il y a un rôle à jouer — je me rends compte que ce n'est pas nécessairement un rôle que vous pouvez jouer à titre de politiciens — pour ce qui est d'informer le public canadien sur le coût de faire des affaires. Cela coûte déjà 200 \$ ou 300 \$ la nuit pour une chambre d'hôtel. Avec une charge de travail aussi lourde que la vôtre, personne ne s'attend à ce que vous ne voyagiez pas en première classe et cela coûte assez cher. Ce ne sont pas là des avantages ni des cadeaux; c'est tout simplement la norme dans le monde international des affaires.

Je vous le dis franchement, si nous n'ouvrons pas les yeux et ne prenons pas conscience que tel est le jeu que jouent la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Australie, les États-Unis, un jeu où une visite d'une journée en Grèce, quand le président est allé là-bas — M. Cannis s'en rappellera — coûte quelque chose comme 5 millions de dollars... Pour une seule journée. Ce sont des frais généraux. Mais on espère un rendement de cet investissement et je suis sûr à 100 p. 100 que c'est le cas.

Également, le coût de faire des affaires se répercute sur les ambassades. Croyez-moi, mes collègues ne pourraient pas travailler plus dur et être plus dévoués au service public, je veux parler des gens du service commercial et diplomatique du Canada. C'est loin d'être une tâche facile par les temps qui courent et les ressources nécessaires pour faciliter l'interaction, pour accueillir des hôtes et organiser des événements, sont tout simplement énormes.

Si vous me permettez de faire une digression, monsieur le président, nous espérons que le Conseil de commerce canado-arabe, de concert avec le Conseil des ambassadeurs des pays arabes ici à Ottawa, pourraient vous recevoir, vous-même et vos collègues parlementaires, à l'occasion d'une réception sur la colline du Parlement, mais bien sûr...

● (1620)

M. Peter Julian: Désolé, mais comme je n'ai qu'une seule série de questions, vous pourrez peut-être aborder ce sujet quand les conservateurs vous poseront des questions.

Je vais poser en rafale mes deux dernières questions.

Premièrement, nous avons entendu des témoignages sur la situation des travailleurs temporaires étrangers en Jordanie qui travaillent sept jours par semaine, que l'on prive d'une partie de leur salaire, à qui on retire leur passeport, en contravention de toutes les conventions internationales, qui demeurent dans des dortoirs primitifs infestés de vermine. C'était après la signature de l'accord États-Unis-Jordanie, et il n'y a eu aucun contrôle ni surveillance. Et bien sûr, notre accord commercial est beaucoup plus faible que celui conclu par les États-Unis.

Comment pouvons-nous nous assurer que l'on respecte les promesses sur le respect des droits des travailleurs et de l'environnement, comme M. Laforest l'a dit?

Ma dernière question porte sur le Camp Mirage et sur les EAU. Qu'est-ce que le gouvernement aurait pu faire différemment pour éviter d'être mis dans l'embarras en se faisant expulser du camp?

M. David Hutton: Eh bien, je vais demander à Martha Harrison de m'aider à répondre à la question sur les travailleurs, qui est certainement légitime.

Encore une fois, je ne veux pas dire des banalités, mais je crois fermement que quelque chose, c'est mieux que rien. Cela vous donne un point d'entrée, l'occasion de poser la question, d'avoir des rencontres et d'examiner la situation réelle sur le terrain dans le contexte de vos normes, parce qu'ils sont partie à cet accord conjoint.

Il n'y a aucun doute qu'il y a exploitation des travailleurs dans cette partie du monde et ailleurs aussi. Il faut espérer qu'en rehaussant le niveau — je sais que cela ne fonctionne pas toujours —, tous bénéficieront de la marée montante et je crois fermement qu'un accord commercial comme cela fait partie d'une marée montante.

Je vais peut-être répondre à votre deuxième question, mais je vais d'abord laisser Martha répondre là-dessus.

Mme Martha Harrison: Je ne peux que souscrire à ce que M. Hutton a dit. Dans le contexte des accords sur le travail, cela donne au Canada l'occasion de se pencher justement sur les préoccupations que vous venez d'évoquer. Le Canada serait en mesure d'invoquer des articles précis de l'accord et d'exprimer d'éventuelles préoccupations que nous pourrions avoir auprès des Jordaniens. Je m'attends et je crois que le Canada s'attend également à ce que la Jordanie remplisse ses obligations dans le cadre de l'accord.

Comme M. Hutton l'a dit, et je suis d'accord, un accord sur le travail, c'est mieux que pas d'accord du tout et cela nous donne le tremplin qu'il nous faut pour exprimer nos préoccupations.

• (1625)

Le président: Merci.

Nous allons passer la parole à M. Trost.

M. David Hutton: Je m'excuse, je voulais dire quelques mots au sujet de ce Camp Mirage dans les ÉAU, mais je le ferai dans un autre contexte. Désolé.

Le président: Monsieur Trost.

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Merci, monsieur le président.

En passant, nous ne voyagerons probablement pas en classe affaires à notre prochain voyage. Nous sommes un comité très frugal.

Avant de poser mes questions, je voudrais obtenir rapidement une précision. Avons-nous un délégué commercial basé en Jordanie, ou bien ce pays est-il servi à partir de Damas? Cela m'a échappé; j'ai peut-être mal écouté.

M. David Hutton: Le délégué commercial et ses collègues sont basés à Damas, et son territoire comprend la Syrie, la Jordanie, l'Irak et le Liban, soit quatre pays.

M. Brad Trost: Cela m'amène tout naturellement à l'une de mes préoccupations. L'un des témoins à un autre comité nous a dit qu'au Moyen-Orient, les affaires et la famille sont inextricablement liées. Dans la culture nord-américaine, nous pouvons faire une rotation des gens dans les organisations, mais dans cette partie du monde — je suis allé à quelques reprises en Syrie, au Koweït, au Yémen, etc. —, cela prend un peu plus de temps. Je comprends cela.

Dans cette optique, dans quelle mesure est-ce important de prendre pied dans un pays afin de pouvoir ensuite établir lentement un réseau? Est-ce un long processus évolutif avant que l'on puisse s'implanter solidement dans le monde arabe? Pourquoi la Jordanie devrait-elle être le premier pays où nous voulons aller pour ce faire?

M. David Hutton: Merci.

Je vais céder la parole à Martha, mais très brièvement, je pense qu'il faut reconnaître que le modèle des affaires est très différent. Comme vous le dites, c'est axé sur la famille dans le monde arabe, tout comme dans l'ensemble du Moyen-Orient. Cela a de profondes répercussions, en particulier quand le gouvernement est un élément de ce réseau familial. Les règles sur les conflits d'intérêts sont très différentes dans cette partie du monde. Cela a des conséquences sur le plan des politiques, comme on l'a vu récemment, à vrai dire.

Comment gérer cela? Je pense que pour connaître le succès, il faut commencer dans une zone déterminée. On établit des relations et la Jordanie, compte tenu de sa culture ouverte et de son rôle — je vais peut-être emprunter une expression à Martha — à titre de Suisse du Moyen-Orient, en un sens, est un très bon endroit où commencer. Je pense que cela pourrait bien servir les exportateurs canadiens. En plus d'être une porte d'entrée dans des pays très difficiles comme la Syrie et l'Irak, la Jordanie est probablement un très bon endroit pour servir de tremplin des affaires.

Martha.

Mme Martha Harrison: Merci.

Une chose m'a frappée dans les liens d'affaires entre les compagnies jordaniennes et canadiennes: c'est le fait que les gens d'affaires jordaniens sont également disposés à voyager. En fait, j'ai été très heureuse d'accueillir le vice-président du projet Abdali à Amman, que j'ai évoqué et qui est un projet d'infrastructure de 5 milliards de dollars visant à revitaliser tout le noyau urbain de la capitale.

La Jordanie est un très bon point de départ pour les entreprises canadiennes qui cherchent à étoffer leur offre de biens et services dans la région car, comme M. Hutton l'a dit, c'est un pays stable. Il est relativement ouvert sur le plan culturel. En outre, les entreprises canadiennes peuvent escompter un rendement sur leur investissement en Jordanie, en ce sens que les gens d'affaires jordaniens sont tout à fait disposés à prendre l'avion et à venir assister à des réunions au Canada. C'est très utile et cela a été très utile pour plusieurs organisations qui commencent à faire des affaires là-bas.

Une fois qu'une compagnie canadienne a pris pied dans le monde des affaires jordanien, il lui devient d'autant plus facile d'étendre ses activités dans les pays environnants. La Jordanie est un endroit relativement convivial pour commencer à faire des affaires au Moyen-Orient.

Nous avons entendu les observations de M. Hutton sur la valeur et le volume des échanges que nous faisons dans l'ensemble de la région MENA. La Jordanie est un bon point de départ parce que le personnel là-bas va faciliter les choses et c'est un pays économiquement et socialement viable.

M. Brad Trost: Madame Harrison, vous avez mentionné plusieurs fois l'infrastructure. D'après ce que je vois à la télé, cette partie du monde a un bon approvisionnement en béton. Ces gens-là semblent savoir ce qu'ils font. Je n'ai pas vu beaucoup de maisons en bois là-bas.

Comme cet accord traite surtout des produits, je soupçonne que dans le secteur de l'infrastructure, notre commerce sera davantage axé sur les services, le génie, etc. En quoi cet accord commercial influera-t-il sur les services et d'autres éléments dans le domaine de l'infrastructure? Je ne vois pas un lien aussi direct que, disons, pour les produits agricoles.

•(1630)

Mme Martha Harrison: Certainement.

Bien sûr, les produits agricoles canadiens peuvent bénéficier d'importants débouchés dans cette région. Sur le plan de l'infrastructure, vous avez tout à fait raison, les entreprises canadiennes ont beaucoup à gagner dans le secteur des services en Jordanie. Bien sûr, c'est un accord de libre-échange pour les biens. Cela dit, il va de soi qu'un accroissement des échanges de biens entraînerait nécessairement une augmentation de l'offre de service également. En particulier, pour certains projets d'infrastructure auxquels j'ai participé en Jordanie, on s'intéresse beaucoup aux technologies canadiennes pour le respect de l'environnement dans la construction. Ces technologies canadiennes entraîneront également une offre de biens et de services et de formation. À mesure que la Jordanie modernise son tissu urbain, elle aura de plus en plus besoin d'outils technologiques que le Canada peut offrir.

M. Brad Trost: Ce n'est pas toujours direct. Il faut parfois ouvrir la porte et le reste suivra.

Mme Martha Harrison: Absolument.

M. Brad Trost: Cela pose alors une autre question. À notre comité, on a tendance à s'attarder à ce que le Canada peut exporter. Mais toute exportation doit s'accompagner d'une importation pour équilibrer les comptes, à moins qu'on fasse comme les États-Unis en se contentant d'emprunter et d'attendre plus tard pour payer la note.

Qu'est-ce que les Jordaniens prévoient exporter chez nous? Quel produit les gens d'affaires canadiens envisagent-ils de rapporter au Canada pour le vendre et avantager les consommateurs canadiens? Qu'est-ce qu'ils envisagent de vendre chez nous?

Mme Martha Harrison: Je sais que le secteur du vêtement est important pour les entreprises canadiennes, en particulier les vêtements en tissu. Historiquement, c'est l'une des principales exportations de la Jordanie au Canada. De plus, croyez-le ou non, le secteur des bijoux est également...

M. Brad Trost: Je n'en achète pas beaucoup.

Mme Martha Harrison: Je sais que les exportations de bijoux ont augmenté également ces dernières années.

Vous avez tout à fait raison. La Jordanie doit étoffer ses besoins pour ce qui est des biens canadiens. Pardon, c'est l'inverse. On constate que le commerce dans ces secteurs, en particulier les vêtements, est important.

M. Brad Trost: Je pense que je n'ai plus de temps, monsieur le président.

Le président: En effet.

Merci, monsieur Trost.

Nous allons commencer le deuxième tour. Les interventions durent cinq minutes. Je pense que nous réussirons à compléter ce tour.

Nous allons commencer par Mme Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président. Merci beaucoup à tous les deux d'être venus.

Je voudrais procéder assez rapidement car j'aimerais beaucoup partager mon temps avec mon collègue M. Silva.

En passant, madame Harrison, nous ne sommes pas très nombreuses à porter ce nom, mais c'est un joli nom.

Mme Martha Harrison: Vous avez raison.

Mme Martha Hall Findlay: C'est une question que vous avez effleurée. Mon collègue M. Julian a cité des chiffres sur les échanges commerciaux. Je pense qu'il y a une chose qui échappe à la plupart des gens, je veux parler des chiffres associés aux invisibles. Il y a beaucoup plus que simplement les biens ou les services proprement dits, pour lesquels nous avons des chiffres.

Je sais, monsieur Hutton, que vous avez parlé un peu de l'éducation et vous aussi, madame Harrison, en réponse aux questions de mes collègues. Pourriez-vous nous signaler rapidement des domaines qui, à votre avis, avantageront les deux économies, dans le secteur des invisibles, grâce à un accroissement du commerce avec la Jordanie?

M. David Hutton: Je ne connais pas dans les détails nos relations économiques avec la Jordanie, à vrai dire. Mais dans les documents que j'ai lus, j'ai été frappé par le rôle que joue par exemple SNC-Lavalin dans le développement du secteur nucléaire jordanien. Voilà un exemple d'un accord qui débouche automatiquement sur des exportations canadiennes considérables.

Chose certaine, à l'époque où je travaillais dans les Émirats arabes unis, nos échanges de services étaient l'égal de nos échanges de produits et biens manufacturés qui, à cette époque, étaient de l'ordre de 450 millions de dollars. Cela a doublé pendant mon séjour. Mon successeur a vu ce chiffre doubler encore et cela va encore doubler sous son successeur à lui. Ce sont des augmentations exponentielles. Il n'y a aucun doute que cette partie de l'économie canadienne est absolument énorme et l'on ne s'y attarde pas suffisamment.

Merci.

Mme Martha Hall Findlay: Je voudrais seulement ajouter qu'à nos yeux, même si ce sont des soi-disant invisibles du point de vue des calculs économiques, ils n'en sont pas moins d'une importance immense du point de vue de la prospérité économique éventuelle.

Merci beaucoup.

•(1635)

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Merci beaucoup pour votre exposé qui, je dois le dire, était excellent.

C'est vraiment bien de vous accueillir ici, monsieur Hutton, parce que vous avez de l'expérience à la fois à titre de délégué commercial et d'ambassadeur. Vous connaissez aussi la région dont nous traitons. Compte tenu de cette expérience, et je suis sûr que vous avez examiné de très près cet accord commercial, faudrait-il y ajouter quoi que ce soit, d'après vous? Avons-nous mis en place tous les mécanismes voulus pour obtenir un accord efficace? Je pense que vous avez plaidé avec beaucoup de conviction en faveur de cet accord et vous nous en avez décrit l'importance pour toute la région. Je pense que ces arguments nous ont déjà été présentés. Je voudrais entendre une dernière observation de votre part, étant donné votre bagage et votre expérience, à savoir s'il y a quoi que ce soit qu'il faudrait à votre avis ajouter à cet accord.

M. David Hutton: Je pense qu'il est aussi complet que possible et qu'il répond à nos besoins du moment. On peut toujours y apporter des modifications ultérieurement.

Très franchement, ce que je trouve le plus attrayant est qu'il a été lancé et négocié très rapidement. Je trouve que c'est mieux d'en avoir plusieurs qu'un seul qui serait parfait. L'Union européenne négocie avec le CCG depuis quelque 17 ans.

Alors je dis qu'il faut aller de l'avant et s'en servir comme d'un tremplin pour multiplier les accords semblables.

Je répète que tout cela compte. Les impressions ont de l'importance. Je ne veux pas manquer de respect à quiconque, et je trouve qu'il est de la plus haute importance de dépenser judicieusement chaque dollar que nous avons et c'est louable de vouloir voyager en classe économique. C'est ce que j'ai fait pour la plus grande partie de ma carrière. Mais d'être à l'arrière de l'avion et d'attendre avec un ministre du gouvernement qui est le dernier passager à sortir — je parle d'un ministre canadien — je dois vous dire que cela nuit à nos relations commerciales. Je fais cette observation en ayant à l'esprit le plus grand respect pour les problèmes compliqués auxquels nous sommes confrontés.

M. Mario Silva: Merci beaucoup.

On semble également assister dans la région du golfe à la naissance d'une communauté économique et commerciale et je me demande si la Jordanie jouera à un moment donné un rôle dans cette communauté.

M. David Hutton: La Jordanie ne fait pas partie du conseil du golfe...

M. Mario Silva: J'en suis conscient. Mais qu'elle prévoit y adhérer ou y jouer un rôle, je voudrais savoir comment cela pourrait évoluer dans la région.

M. David Hutton: Je vais demander à Martha Harrison de vous en dire plus long là-dessus.

Très franchement, je pense qu'il y a un énorme potentiel inexploité en Syrie pour le Canada, en particulier au Kurdistan.

Évidemment, les Américains ont imposé un embargo à la Syrie, ce qui limite la liberté des compagnies américaines. C'est une occasion pour le Canada. Le Kurdistan ouvre toutes grandes ses portes et nous avons établi là-bas par notre non-participation une plate-forme qui constitue littéralement une porte ouverte. Cet accord de libre-échange nous permettrait d'utiliser la Jordanie comme tremplin pour prendre pied dans ces marchés difficiles tout en bénéficiant du marché jordanien.

Martha.

Mme Martha Harrison: Oui. Ce qui est bien, c'est que géographiquement, la Jordanie est limitrophe de certains marchés potentiels très importants pour le Canada. En me fondant sur mon expérience à l'ambassade là-bas, je sais que l'Irak sera également un marché très important pour les entreprises canadiennes à l'avenir. Une fois qu'elles auront pris pied en Jordanie, il leur deviendra d'autant plus facile d'étendre leurs activités vers les pays voisins.

Le président: Merci. Nous revenons maintenant de ce côté-ci de la table.

Monsieur Allison, je pense que vous avez des questions.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Oui, merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps avec M. Holder.

Je veux simplement faire observer que j'ai constaté dans mes voyages autour du monde que nos employés du service extérieur sont excellents. Ils font énormément de travail. Je n'ai eu que des expériences très positives avec eux.

Rapidement, ma question porte sur la chaîne d'approvisionnement.

Monsieur Hutton, vous avez évoqué cela et je pense que c'est certainement une occasion. D'après vous, comment les compagnies canadiennes pourront-elles exploiter la chaîne d'approvisionnement

comme occasion d'affaires dans des pays comme la Jordanie? Quelles sont vos réflexions là-dessus?

M. David Hutton: Encore une fois, je ne connais pas les détails, mais je sais qu'il y a une industrie du matériel militaire très développée en Jordanie. On y fabrique des véhicules légers spéciaux qui permettent de se déplacer confortablement dans le sable et le désert. J'ai appris durant mon séjour dans cette région qu'un certain nombre de compagnies canadiennes sont présentes dans ce secteur d'activités. Il ne s'agit pas de matériel militaire lourd. Ce sont essentiellement des camions tout-usage, enfin des véhicules spécialisés de ce genre. Mais ce n'est qu'un exemple.

Je n'ai aucun doute que dans les autres secteurs, si l'on fournit des produits agricoles, secteur qui serait un bénéficiaire immédiat, avant longtemps, on s'intéresse à l'aridoculture, à l'irrigation et à toutes les autres problématiques qui se posent pour l'agriculture là-bas. Et je sais pour avoir rencontré des délégations syriennes que cela figure souvent sur leur liste de sujets à aborder.

Je répète donc que je n'ai aucun doute qu'un accord comme celui-ci déboucherait très rapidement sur la participation à leurs activités dans la chaîne d'approvisionnement.

• (1640)

Mme Martha Harrison: J'ajouterais les transports à cette liste également.

M. Dean Allison: Merci.

J'ai d'autres questions, mais Ed...

M. Ed Holder: Merci.

Je tiens à remercier nos invités d'aujourd'hui de comparaître devant nous. Nous vous sommes très reconnaissants d'être venus. Vous avez une expertise impressionnante. Vous avez été directement sur le terrain et cela vaut de l'or.

Je dis cela respectueusement à l'égard de certains qui ne sont pas allés là-bas ou bien nous ont fait part de leur expérience sans présenter de témoins. Nous avons entendu des Américains nous donner leur point de vue au sujet de l'accord entre les États-Unis et la Jordanie et, quoique ce soit intéressant, je suis réconforté par le témoignage que j'ai entendu de votre part, et vous estimez qu'il est nécessaire d'aller de l'avant avec cela.

Je crois vous entendre dire — je ne veux pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit et je vais donc plutôt vous poser la question. Je vais commencer par vous, monsieur Hutton, si vous le voulez bien. Nous avons une stratégie de libre-échange du côté du gouvernement, appuyée par la plupart des députés d'opposition, et nous avons identifié la Jordanie comme un élément clé pour le Moyen-Orient. Croyez-vous que ce soit la bonne stratégie pour nous? Et croyez-vous que cela soit susceptible d'enrichir nos possibilités dans les autres pays du Moyen-Orient?

Monsieur Hutton.

M. David Hutton: Merci.

Je crois assurément que la Jordanie est un bon point de départ, et cela s'est fait rapidement et je félicite encore le gouvernement et tous ceux qui ont participé aux négociations. Il semble que le processus ait été relativement dénué de controverse. Si vous vous tournez vers d'autres pays de la région, vous allez toucher à des points chauds, qu'il s'agisse des chantiers navals ou quoi que ce soit.

Je pense que oui, c'est un bon endroit où commencer et le modèle qui a été mis en place — je me répète — peut être utilisé pour étendre très rapidement notre rayon d'action et la recommandation de votre comité à l'égard d'une telle stratégie, je vous le dis franchement, serait accueillie très favorablement par tous les exportateurs canadiens que je représente.

M. Ed Holder: Je pourrais peut-être alors m'adresser à Mme Harrison.

Je suis désolé, monsieur Hutton, mais vous avez dit que c'était relativement non controversé, mais d'aucuns pourraient vouloir semer la controverse. Il semble que quand nous avons entendu nos témoins américains et qu'ils nous ont fait part de leurs préoccupations vis-à-vis l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Jordanie, la question, notamment, de l'exploitation des travailleurs étrangers semble avoir été au centre des préoccupations.

Madame Harrison, compte tenu de votre expérience, serait-ce là un obstacle empêchant le Canada de procéder et de mettre en oeuvre un accord de libre-échange le plus rapidement possible? Cela vous préoccupe-t-il?

Mme Martha Harrison: Eh bien, les droits des travailleurs migrants, du point de vue personnel, me préoccupent assurément. Mais je peux dire que c'est là une occasion qui se présente au Canada et que nous devrions saisir. Si l'accord de libre-échange est mis en oeuvre, il apparaît logiquement que nous aurons alors un tremplin pour dialoguer avec les autorités jordaniennes et aborder justement ce problème.

J'ai eu le grand plaisir de rencontrer à quelques reprises le ministre de l'Industrie et du Commerce de Jordanie. Je peux vous dire que le ministre tient beaucoup à entendre les deux parties dans beaucoup de dossiers et qu'il a été en mesure de traiter très habilement des préoccupations que les entreprises canadiennes avaient durant la mission commerciale canado-arabe l'année dernière.

Je pense donc que nous devrions établir cette plate-forme. Je ne crois pas que ce soit un obstacle à la mise en oeuvre de cet accord.

•(1645)

M. Ed Holder: Je vous pose alors la question, monsieur Hutton: Voyez-vous dans cet accord quoi que ce soit qui devrait empêcher le Canada de procéder le plus rapidement possible à la mise en oeuvre de cet accord de libre-échange?

M. David Hutton: Non, absolument rien.

M. Ed Holder: Je remercie nos invités pour leurs témoignages d'aujourd'hui. Cela nous est précieux.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Holder.

Je pense que nous avons le temps de poser encore quelques questions.

Monsieur Guimond.

[Français]

M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour. Comme l'ont mentionné plusieurs de mes collègues, il est très agréable de vous recevoir, et ce que vous dites est très intéressant. Vous connaissez très bien la situation.

On semble arriver à la fin de l'étude de ce projet de loi, puisqu'on a toujours les mêmes questions à poser. On va peut-être répéter quelques questions, mais on essaiera aussi d'aller un peu plus loin.

Tout à l'heure, on a parlé des droits du travail. Lundi, un témoin nous a parlé des droits de la personne. Il semble y avoir de petits problèmes à ce sujet. Or, on nous dit que le gouvernement jordanien fait des efforts considérables.

Vous qui connaissez bien ce coin de pays, ce coin de continent, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la volonté réelle du gouvernement jordanien? Avec quel genre de partenaire est-ce qu'on négocie?

[Traduction]

Mme Martha Harrison: Je peux certainement vous en dire quelques mots. Merci.

J'ai travaillé avec grand plaisir avec l'organisation de la reine Rania, nommément la Fondation du Jourdain. C'est une organisation qu'elle a créée et qui travaille en collaboration avec le gouvernement fédéral de Jordanie. Elle s'efforce en particulier d'analyser tout problème mettant en cause les droits de la personne dans la région et d'intervenir dans ces dossiers. On accorde une attention spéciale aux femmes des régions rurales. L'organisation a été très active depuis plusieurs années pour rejoindre les femmes des régions rurales et les aider à fonder des micro-entreprises. Celles-ci commencent maintenant à se lancer dans le commerce international. Elles expédient une partie de leur production de l'autre côté de l'océan.

De mon point de vue, le gouvernement jordanien affronte sans détour la problématique des droits de la personne et fait du très bon travail dans ce dossier. Le gouvernement lui-même, de même que le roi et la reine, tiennent absolument à ce que l'on respecte les droits de la personne et les obligations à cet égard sont reconnues dans ce pays. On y accorde la priorité.

M. David Hutton: Vous qui êtes parlementaires savez certainement que certains pays sont plus difficiles à gouverner que d'autres et il est indéniable que les pays du Moyen-Orient ont des difficultés à surmonter. Mais comme Martha Harrison l'a dit, on trouve parmi les dirigeants de la Jordanie des gens exceptionnels et la reine Rania en fait assurément partie à titre de porte-parole de cette région et de son pays. Il faut évaluer tout cela à l'aune du bien accompli, par opposition au tort qui existe. Un arrangement comme cela s'inscrit absolument au bilan des aspects positifs.

Merci.

[Français]

M. Claude Guimond: On sait que les États-Unis ont déjà signé une entente avec la Jordanie. Sachant très bien que notre économie est très liée à celle des États-Unis, comment pouvons-nous faire pour reprendre le temps perdu? Qu'est-ce qui nous distingue des Américains en ce qui concerne le marché de la Jordanie et ceux du Proche-Orient ou du Moyen-Orient?

[Traduction]

M. David Hutton: Les États-Unis représentent un ami et un partenaire compliqué. Chose certaine, les Américains ont fait de grands efforts pour bâtir un réseau très complexe d'accords commerciaux dans la région. L'Égypte, le Maroc et d'autres pays, comme je l'ai dit dans mon allocution, sont déjà actifs en Jordanie. Étant donné que nos échanges commerciaux et nos économies sont inextricablement liés, je suis d'avis que nous devrions marcher du même pas que les Américains. Nous sommes présents partout où ils sont présents, ce qui comprend certainement le Mexique.

Je servais en Grèce lorsque les Mexicains ont négocié un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Le lendemain, littéralement, l'ambassadeur mexicain, qui est un bon ami à moi, faisait la promotion des liens entre l'Europe et le Mexique. Très peu de temps après, Volkswagen est allé implanter une usine là-bas.

Nous avons lié nos économies et nous devons en faire de même sur la scène internationale, sinon ce sera à notre grand détriment.

Mme Martha Harrison: Je peux également ajouter quelques réflexions.

Les autorités jordaniennes de l'investissement à Amman m'ont fait savoir à quelques reprises que les entreprises jordaniennes sont très intéressées à faire des affaires avec le Canada en particulier. Les gens d'affaires aiment le climat politique du Canada. Ils aiment bien recevoir des Canadiens. Donc au niveau politique, les entreprises canadiennes ont peut-être bien un avantage sur nos amis américains en Jordanie. Ils accueillent notre investissement à bras ouverts. Ils sont contents de commercer avec notre pays. Les Canadiens doivent seulement passer un peu plus de temps là-bas pour voir que les portes sont grandes ouvertes et que la Jordanie est prête à faire des affaires avec nous.

• (1650)

Le président: Merci, monsieur Guimond.

Nous avons encore le temps pour deux brèves questions.

Une question m'est venue pendant que vous parliez et elle découle aussi des réponses que nous avons entendues — c'est au sujet des travaux du comité.

Un représentant de l'une des grandes organisations commerciales canadiennes — je pense que c'était John Manley — nous a fait une suggestion, à savoir que quand le Comité du commerce rend visite à des pays étrangers, il pourrait se faire accompagner de représentants de la communauté des affaires, peut-être aussi des syndicats, un peu comme dans le cas d'une visite ministérielle.

Vous avez vécu les deux volets de cette équation. Je ne veux pas lancer une longue discussion, mais je me demande quelle est votre perception de cette idée.

M. David Hutton: Je trouve que c'est une suggestion fort intéressante, très franchement. Je vais vous donner un exemple, si vous me le permettez, monsieur le président.

Le Canada vient de signer un protocole d'entente avec l'Arabie saoudite dans le secteur des soins de santé. Pour le mettre en oeuvre, les provinces d'Ontario et d'Alberta, Exportation et développement Canada, et le Conseil de commerce canado-arabe ont tous pensé que nous devrions organiser des missions commerciales. Ce qui se passe, je suis heureux de le dire, c'est que sous l'égide du CCCA, nous enverrons une mission commerciale qui comprendra, espérons-le, des ministres provinciaux. Nous serons les hôtes des activités en Arabie saoudite, de sorte que le point de vue canadien sera présenté.

Maintenant le Comité du commerce pourrait jouer ce rôle de manière admirable, à vrai dire, parce que vous représentez tout l'éventail des intérêts canadiens et des parlementaires. Je pense que c'est une solution très élégante. Franchement, j'encourage le comité à l'envisager sérieusement.

Vous pourriez aussi constituer un élément de continuité. Je suis évidemment ravi de revoir M. Cannis, avec qui j'ai eu le privilège de m'entretenir tout à l'heure avant la réunion du comité. C'est une longévité qui a certainement beaucoup d'importance au Moyen-Orient. Quand les gens peuvent parler à la même personne trois ou quatre fois, ils établissent des relations et un lien de confiance.

Merci.

Le président: Merci, c'est très utile.

Je suis désolé d'avoir enlevé du temps aux membres du comité. Nous entendrons maintenant les deux dernières questions. M. Keddy aura cinq minutes et ensuite M. Cannis aura le dernier mot.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue à nos témoins et invités.

C'est un débat qui s'est déroulé assez rapidement au comité et nous n'avons pas entendu beaucoup d'opinions contraires, mais il y en a eu quelques-unes. Avant de poser mes questions, je tiens à vous remercier pour votre service à titre de délégué commercial. Je tiens à dire publiquement que nos délégués commerciaux et diplomates à l'étranger sont aussi bons que ceux de n'importe quel autre pays du monde.

M. David Hutton: Merci.

M. Gerald Keddy: Ils font du travail extraordinaire dans tous les pays où j'ai traité avec eux. Chose certaine, ils ont bien en main tous les dossiers.

Je suis d'accord avec vous quand vous dites qu'il y a un coût pour faire des affaires et qu'il y a aussi un protocole. Il y a par ailleurs la réalité politique des budgets et je dois dire bien franchement que dans le monde politique, nous sommes tous parfois nos pires ennemis. Nous sommes les premiers à dénoncer une dépense que nous qualifions de gaspillage alors qu'en réalité, c'était une dépense qui faisait partie du coût de faire des affaires. Je pense qu'il était important que je dise cela clairement.

Vous avez dit que si l'on tenait compte des services dans cet accord avec la Jordanie, nous doublerions probablement nos échanges de 66 millions de dollars. C'est un fait que nos échanges totaux pour l'ensemble du Moyen-Orient atteignent 359 milliards de dollars et je trouve que c'est un chiffre formidable dont la plupart des gens ne tiennent pas compte quand ils examinent cet accord.

Je comprends votre argument — d'autres l'ont dit et nous l'avons dit nous-mêmes — quand vous dites que cet accord est un tremplin. Nous voyons cela comme une porte d'entrée vers quelque chose de beaucoup plus grand, certains pays présentant plus de risques que d'autres. Voici donc la question que je vous pose: je ne crois pas qu'il y ait quelque possibilité d'échec de ce projet au point où nous en sommes... Si nous n'allons pas de l'avant, où nous situerons-nous par rapport au peloton? Presque tous les autres sont déjà présents. Nous devons certainement demeurer compétitifs dans les pays arabes et dans l'Afrique du Nord et en fait partout en Afrique. Je n'ai pas ce chiffre, mais je pense que nous nous retrouverions avec passablement de retard.

• (1655)

M. David Hutton: Eh bien, monsieur Keddy, je suis très catégoriquement d'accord avec cela. C'est symbolique aussi bien que pratique. Faire demi-tour au point où nous en sommes dans nos relations avec le monde arabe, je crois très franchement que cela aurait de graves conséquences.

Je suis content du ton adopté dans cette discussion et je vous encourage à faire adopter rapidement ce projet par le Parlement. C'est suivi de près. Je peux l'affirmer, d'après mes contacts personnels avec les ambassadeurs des pays arabes. Je le sais aussi grâce à ma connaissance de la presse arabe. Ce sera remarqué et jugé extrêmement positif, tout comme la visite du ministre Van Loan a été bien accueillie dans la presse récemment et tout cela compte. Ces activités auront d'énormes conséquences. C'est pourquoi je pense que nous devons faire savoir à notre public, comme je l'ai dit tout à l'heure, voici ce que nous faisons, voici comment nous le faisons et voici le rendement sur notre investissement.

M. Gerald Keddy: Madame Harrison, je ne suis pas certain que nous donnions actuellement un signal quelconque disant que nous ne sommes pas ouverts et prêts à faire des affaires. Je sais qu'il y a des controverses et certaines vont demeurer.

Cependant, je pense que le simple fait que nous mettions cet accord en place, et nous y voyons une porte d'entrée — j'insiste sur cette expression de « porte d'entrée » — cela ouvre vraiment un potentiel extraordinaire aux entreprises canadiennes. Si les entreprises canadiennes sont prospères, cela veut dire que les travailleurs canadiens le sont aussi.

Mme Martha Harrison: Je suis d'accord avec vous. Je peux donner un exemple personnel et je reprendrai votre expression de « porte d'entrée ». Une fois que cet accord de libre-échange sera mis en oeuvre, je m'attends à ce qu'il y ait davantage d'entreprises canadiennes qui enverront des missions en Jordanie pour y faire des expériences, pour commencer à négocier des ententes commerciales. J'ai été personnellement témoin de quelques rencontres, alors que j'étais à Amman, où j'accompagnais des gens d'affaires canadiens et le personnel de l'ambassade avait présenté ces derniers et leur avait ouvert des débouchés additionnels dans les pays voisins.

Non seulement cela donne l'occasion aux entreprises canadiennes d'étendre leurs activités en Jordanie, mais cela leur ouvre instantanément des portes dans les régions environnantes.

Le président: Merci.

Avant de terminer, monsieur Cannis, j'ai volé deux minutes du temps de M. Julian et je vais donc vous redonner ce temps tout de suite.

Monsieur Julian, si vous promettez de ne pas parler du Camp Mirage, vous avez la parole.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Je m'y suis déjà engagé. Je voulais poser deux questions pour obtenir des précisions. Ma première s'adresse à M. Hutton. Dans votre allocution, vous avez cité le chiffre de 359 milliards de dollars. Je pense que nous savons tous que vous vouliez dire « millions », mais le secrétaire parlementaire s'est contenté de répéter le chiffre. Je tiens à être absolument certain qu'il s'agit bien de 359 millions de dollars d'exportations, dont 83 millions vers la Jordanie, dans les pays du MENA.

M. David Hutton: Oui, j'ai dit...

M. Peter Julian: Il a bel et bien dit « milliards », mais il voulait dire « millions ». Ce serait le double de nos exportations aux États-Unis.

M. David Hutton: Je pense que vous avez raison, mais j'ai les chiffres ici et je vais donc clarifier et confirmer.

M. Peter Julian: La deuxième question, qui porte sur le Conseil de commerce canado-arabe, s'adresse à Mme Harrison. Je crois savoir que vous ne recevez pas d'argent du Canada. Je me trompe

peut-être, et je voulais donc avoir une idée de la provenance de vos fonds. Recevez-vous du financement du gouvernement fédéral ou d'une agence gouvernementale fédérale?

• (1700)

Mme Martha Harrison: Je vais demander à M. Hutton de répondre à la question sur le financement du CCCA. Je sais que les membres paient des cotisations, mais je ne connais pas les arrangements financiers. Je suis membre, mais pas au conseil d'administration. Je suis certaine que M. Hutton peut donner ce renseignement.

M. David Hutton: Certainement. Je vous présente mes plus plates excuses. J'ai mal lu ces statistiques que j'ai imprimées ce matin. Le chiffre est de 4,89 milliards de dollars.

M. Gerald Keddy: Cela inclut toute la région — c'est 11,5 milliards de dollars.

M. David Hutton: Exactement. Tels sont les chiffres et c'est cela qui doit figurer au compte rendu. Je suis désolé de vous avoir induit en erreur. J'avais jeté un coup d'oeil au dernier chiffre au bas de la page...

M. Peter Julian: Pourriez-vous passer rapidement en revue la liste des autres pays dans cette liste? Le groupe des pays du MENA comprend l'Arabie saoudite, n'est-ce pas?

M. David Hutton: Oui. Ce sont les chiffres de Statistique Canada. En 2009, à la fin de l'année civile, tels étaient les chiffres pour les exportations seulement: aux Émirats arabes unis, 1,3 milliard de dollars; en Arabie saoudite, 1,2 milliard; en Égypte, 639 millions; en Irak — c'est intéressant —, 489 millions; en Libye, 263 millions. Le commerce bilatéral pour la Jordanie est de 107 millions de dollars. Voilà qui est intéressant.

Quoi qu'il en soit, c'est vrai que les statistiques peuvent rapidement devenir compliquées. Encore une fois, mes plus plates excuses pour avoir induit le comité en erreur.

M. Peter Julian: Merci. Il reste la question du financement.

M. David Hutton: Je pense que le Conseil de commerce canado-arabe est un exemple intéressant. Nous sommes entièrement financés par nos membres et par les événements que nous organisons. Nous avons environ 100 membres. Cela comprend la plupart des grands exportateurs canadiens vers cette région: SNC-Lavalin, Nexen, et les autres. Nous dépendons complètement de leurs minimales cotisations annuelles et des revenus que nous tirons de certains événements et missions commerciales que nous organisons. À vrai dire, c'est tout un défi.

Je pense que l'un de nos problèmes au Canada est la manière dont nous structurons nos conseils d'entreprise, car beaucoup de conseils dans le monde arabe se tournent vers nous à titre d'organisation homologue. Quand nous voyageons en Jordanie ou en Arabie saoudite, le Conseil d'entreprise Jordanie-Canada organise une très belle réception pour toute délégation que nous envoyons là-bas, mais quand eux viennent chez nous, il nous est difficile d'en faire autant, à moins de trouver un commanditaire.

C'est embarrassant et je pense qu'il faudrait revoir de fond en comble tout le modèle des conseils canadiens des exportateurs, des conseils d'entreprise et le financement gouvernemental, autant provincial que fédéral, ferait partie de cette équation.

Le président: Bien. Merci.

[Difficultés techniques: L'éditeur]

M. John Cannis: Monsieur le président, je vais conclure la discussion.

Je vais commencer par les dernières observations de mon bon ami David Hutton. Toute la difficulté est là, et c'est en fait une source d'embarras. Quand nous allons à l'étranger, ils organisent des réceptions et mettent en branle leur réseau, mais quand nous voulons leur rendre la pareille, quand nous voulons les inviter à venir chez nous, nous avons littéralement les mains liées. Pour votre organisation, je le dis avec beaucoup de tristesse, tout dépend des gouvernements. Je ne dis pas le gouvernement actuel, mais tous les gouvernements, même quand nous étions au pouvoir et vous le savez bien.

Monsieur le président, si nous voulons faire partie de la solution, c'est peut-être quelque chose... M. Hutton a dit tout à l'heure, et je cite, « Si nous n'ouvrons pas les yeux et ne prenons pas conscience... », et je pense qu'il s'est arrêté là à cause de son grand respect envers notre comité, notre institution et notre pays. Ce qu'il voulait dire, en fait, c'est que si nous n'ouvrons pas les yeux et ne commençons pas à accompagner nos paroles d'argent sonnante, nous allons tout simplement rater l'occasion. Je fais cette déclaration parce que M. Hutton a également dit tout à l'heure qu'il fallait assurer la continuité, les relations à long terme, et je le remercie pour ses bonnes paroles à mon endroit.

Mme Harrison a dit que nous devons passer un peu de temps sur place.

Vous avez absolument raison, madame Harrison, mais nous devons aussi dépenser un peu d'argent.

Mme Martha Harrison: C'est vrai.

M. John Cannis: Il faut investir un dollar pour faire un dollar.

Je me rappelle très clairement de cette réunion où nous avons invité nos ambassadeurs de cette région, il y a de cela quelques années.

David, à cette époque, vous étiez ambassadeur aux EAU. Ils nous ont dit, essentiellement, monsieur le président et chers collègues, que les Canadiens sont représentés là-bas, mais par l'entremise d'autres pays, les États-Unis et d'autres. Nous, Canadiens, n'étions pas assez brillants pour aller sur place et nous occuper de nos dossiers.

Il y a là-bas des compagnies comme SNC-Lavalin, mais elles n'obtiennent certainement pas le soutien que d'autres compagnies venant d'autres pays — par exemple les États-Unis ou les pays d'Europe — obtiennent de leurs gouvernements respectifs. Je pense que nous devons commencer à le faire et nous devons mettre l'accent là-dessus dans le cadre de cet accord commercial qui, espérons-le, deviendra un point tournant.

Je vais terminer par l'observation suivante. À mon humble avis, cette relation exige non seulement les bons investissements, mais aussi de bonnes relations et encore plus une sensibilité et un respect pour cette région. Si nous voulons qu'ils nous respectent, nous et nos usages, nous devons en faire autant de notre côté.

C'était une déclaration, monsieur le président. Si nos invités veulent ajouter quelque chose, ils ont beau jeu de le faire.

• (1705)

Le président: Je vais peut-être demander à M. Hutton ou à Mme Harrison de résumer ou de répondre à M. Cannis.

[*Français*]

M. Jean-Yves Laforest: Monsieur le président...

Le président: Je m'excuse?

M. Jean-Yves Laforest: C'est que votre micro n'était pas ouvert. Ça va maintenant.

[*Traduction*]

Le président: Je suis désolé. Je ne disais pas grand-chose de toute manière, monsieur Laforest.

Je veux seulement demander à M. Hutton ou à Mme Harrison s'ils veulent le mot de la fin au nom du Conseil de commerce canado-arabe.

M. David Hutton: Monsieur le président, je vous remercie pour avoir été très généreux de votre temps. Vous nous avez accordé beaucoup plus d'une heure et je considère qu'il s'agit d'un compliment et d'un témoignage de votre intérêt.

Si je peux m'exprimer personnellement, je perçois aussi le commerce international comme quasiment une question non partisane au Canada. Par conséquent, je réitère mon observation, à savoir que je crois que votre comité a un rôle particulier à jouer pour appuyer le gouvernement actuel, le prochain gouvernement et le gouvernement précédent alors que nous allons de l'avant et bâtissons cette relation économique internationale. Je félicite certainement le gouvernement pour avoir négocié cet accord et, très franchement, pour l'architecture qu'il a mise en place pour nos relations avec la Jordanie.

Comme M. Keddy l'a dit, si c'est une porte d'entrée, je pense qu'elle est grande ouverte. Encore une fois, nos compliments et nos remerciements.

Le président: Merci. Je dois dire que les membres du comité apprécient vraiment votre présence ici aujourd'hui, à tous les deux, étant donné l'expérience que vous avez...

[*Difficultés techniques: L'éditeur*]

Une voix: Votre microphone.

Le président: Nous vous inviterons peut-être à revenir une autre fois.

Merci encore.

Je vais faire une pause d'environ deux minutes, pour permettre aux députés de dire au revoir à nos témoins. Nous reprendrons ensuite à huis clos. Merci.

[*La séance se poursuit à huis clos*]

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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.

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.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>