



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

39^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 045

Le jeudi 8 février 2007

Président : M. Leon Benoit



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 8 février 2007

• (1110)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): La séance est ouverte. Bonjour tout le monde, et bienvenue aux témoins que nous accueillons aujourd'hui. Nous poursuivons notre étude sur la politique commerciale du Canada.

Nous nous penchons aujourd'hui sur la politique commerciale du Canada relativement à la communauté andine. Comparaisent aujourd'hui devant nous, pour le compte du Conseil canadien pour les Amériques, Eduardo Klurfan, vice-président, et Kenneth Frankel, membre du Conseil et conseiller en matière de commerce international.

Je vais m'en tenir à ces brèves remarques en guise de présentations et tout de suite faire appel à vous, messieurs, si vous êtes prêts à nous faire votre exposé, après quoi nous passerons directement aux questions. Merci encore beaucoup d'être des nôtres aujourd'hui. Nous vous en sommes reconnaissants et envisageons avec plaisir vos exposés ainsi que la réunion.

M. Kenneth Frankel (membre du Conseil, conseiller du commerce international, Conseil Canadien pour les Amériques): Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité. Merci de nous avoir invités à venir vous rencontrer ici ce matin.

Je m'appelle Ken Frankel. Je suis avocat et commentateur politique et je suis basé à Toronto. Je suis également membre du conseil d'administration du Conseil canadien pour les Amériques. Comme l'a dit le président, je suis accompagné d'Eduardo Klurfan, vice-président de la Banque Scotia, vice-président du Conseil canadien pour les Amériques et président de la Chambre de commerce Canada-Brésil.

Le CCA est le principal lien du secteur privé entre le Canada, l'Amérique latine et les Caraïbes. En tant que véhicule d'information et de réseautage, le CCA a pour principal objet de stimuler l'expansion des intérêts commerciaux canadiens dans les pays de cette région.

Le CCA renseigne les Canadiens quant aux possibilités que la région peut leur offrir et joue un rôle essentiel en organisant des activités de relations externes pour des chefs d'État, des ministres et des gens d'affaires de pays de toute l'Amérique latine et des Caraïbes.

La Chambre de commerce Canada-Brésil est notre organisation soeur et elle partage nos buts et objectifs en se concentrant sur les relations commerciales entre le Canada et le Brésil. La CCCB et le CCA sont des associations sans but lucratif qui sont administrées par le biais de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs ou ACIE.

Nous comptons, pour notre financement, sur nos sociétés membres, qui toutes ont été en mesure de saisir des possibilités commerciales et d'investissement dans de nombreux pays de la région.

Notre conversation d'aujourd'hui sera radicalement différente de ce qu'elle aurait été il y a 25 ans ou même seulement 5. De nombreux pays d'Amérique latine étaient dirigés par des gouvernements autoritaires il y a 25 ans, et ceux qui ne l'étaient pas vacillaient entre contrôle militaire et régime civil faible. À quelques rares exceptions près, les économies étaient hautement protectionnistes. L'investissement étranger était strictement interdit dans de nombreux secteurs, limité à des participations minoritaires dans d'autres, et assujéti à quantité de goulots d'étranglement réglementaires, de contrôles des devises, d'exigences opaques et de processus judiciaires. La licenciation de la propriété intellectuelle a été particulièrement restrictive dans la région andine.

Mais nombre des politiques économiques en place ont été balayées en même temps que les gouvernements autoritaires. Le modèle néo-libéral, même s'il n'a pas dans tous les cas été adopté de façon exhaustive ou compétente, incluait la privatisation des sociétés d'État, la suppression ou la simplification des exigences réglementaires et l'allègement de nombre des barrières à l'investissement étranger et au commerce avec l'Amérique latine.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Monsieur le président, les interprètes aimeraient que M. Frankel parle un peu plus lentement.

[Traduction]

M. Kenneth Frankel: D'accord. Très bien.

Le président: Ce serait bien, aux fins de l'interprétation, que vous ralentissiez un petit peu.

M. Kenneth Frankel: Certainement. Aimerez-vous que je retourne en arrière?

Le président: Non, ça va. Poursuivez.

M. Kenneth Frankel: Les gouvernements d'Amérique latine ont privatisé toute une gamme d'industries: les services téléphoniques, l'électricité, l'approvisionnement en eau, l'alimentation en électricité, le secteur bancaire, les transports et d'autres encore. Même si ces réformes ont facilité la possibilité de faire des affaires en Amérique latine, il demeure encore un certain nombre de défis. Outre les difficultés en matière de transactions qui existent toujours, l'on est aujourd'hui confronté à une concurrence accrue du fait de l'élargissement des activités entreprises dans cet hémisphère par la Chine et l'Inde.

Pour que le Canada puisse profiter pleinement des marchés émergents, mandat énoncé par le ministre des Finances, M. Flaherty, dans *Avantage Canada*, le gouvernement et le secteur privé devront redoubler leurs efforts à l'égard de l'Amérique latine. Nous ne devrions nous faire aucune illusion sur la nécessité de rien de moins qu'un effort concerté et dynamique si nous voulons obtenir les résultats souhaités.

Avant d'énumérer nos cinq recommandations concrètes, je vais digresser un instant pour illustrer le genre d'effort concerté qui est selon nous nécessaire. Avant les années 1990, l'Espagne n'avait avec l'Amérique latine que des niveaux d'investissement ou de commerce négligeables. Je travaillais à l'époque pour une société espagnole et j'habitais Madrid. Pour plusieurs raisons dont nous pourrions discuter plus tard si vous le voulez, l'Espagne allait devenir, au cours des années 1990, l'investisseur étranger dominant en Amérique latine.

Pourquoi je soulève le cas espagnol, vous demandez-vous? C'est parce que la réussite de la reconquête espagnole de l'Amérique latine était un objectif national. C'était le produit d'une union planification gouvernementale stratégique et dynamisme commercial. Le gouvernement a assuré le leadership politique et économique, adopté une vision à long terme et renforcé ses politiques fiscales et commerciales grâce à un appui à tous crins pour les chambres de commerce, les échanges et d'autres initiatives de rayonnement.

Nous ne parviendrons peut-être jamais à un niveau d'engagement gouvernemental à l'égard de l'Amérique du Nord équivalant à celui manifesté par le gouvernement espagnol; je dirais cependant que le gouvernement canadien n'a même pas fait montre d'une vision stratégique soutenue en vue du renforcement de l'activité commerciale ou de l'engagement politique canadiens en Amérique latine. Cet état de choses n'a clairement pas bénéficié ni ne bénéficiera au Canada ou à l'entreprise canadienne.

Nous avons cinq recommandations. La première est d'appuyer des programmes de facilitation des affaires. Les délégués commerciaux du Canada en Amérique latine, les agences provinciales de promotion des exportations, Développement économique Canada et d'autres organes gouvernementaux ont assuré d'excellents services. Ils sont tout particulièrement importants pour les PME, qui possèdent la volonté mais non pas les contacts, le savoir-faire et les ressources nécessaires pour conquérir de nouveaux marchés, surtout en Amérique latine, sans soutien logistique. Malheureusement, ces programmes d'appui semblent souffrir d'un sous-financement chronique et ont dû être comprimés. Nous exhortons le comité à examiner toute la gamme des services offerts et le financement y correspondant, à la lumière, surtout, de ce qu'offrent nos concurrents.

Notre deuxième recommandation concerne l'appui aux partenariats commerciaux et au rayonnement. La relation économique hémisphérique canadienne ne pourra pas réaliser son plein potentiel en l'absence de partenariats plus solides entre entités privées et publiques. Nous serions favorables à un financement accru tant d'agences publiques que de chambres de commerce privées, ce en vue de l'appui et du renforcement des relations et des synergies entre entreprises. Le gouvernement espagnol, par exemple, a financé quantité de chambres de commerce et d'initiatives éducatives et culturelles comme prolongement de sa stratégie commerciale coordonnée nationale.

Notre troisième recommandation est d'appuyer des ententes commerciales bilatérales et sous-régionales. Cela fait trop longtemps

que le Canada garde ses oeufs dans le panier du libre-échange dans les Amériques, bien qu'il semble qu'il y ait peu de chances que cette entente progresse dans un avenir proche, voire même éloigné. Nous encourageons le gouvernement canadien à poursuivre des ententes commerciales bilatérales et sous-régionales, comme l'ont fait les États-Unis. Malheureusement le travail relativement à plusieurs accords de libre-échange avec l'Amérique centrale, les pays andins, CARICOM et la République dominicaine piétine depuis plusieurs années.

Il y a deux ans, le Brésil est venu frapper à la porte du Canada en vue d'explorer la possibilité d'un accord de libre-échange. Il existe plusieurs interprétations des raisons pour lesquelles l'invite des Brésiliens n'a pas progressé, mais nous recommanderions que le gouvernement redouble ses efforts auprès du Brésil et du MERCOSUR à cet égard.

Nous sommes également d'avis que, même si l'ALENA a réussi à renforcer le commerce et l'investissement avec le Mexique, il renferme le potentiel de faire plus encore. Nous appuyons les efforts en vue de renforcer les relations avec le Mexique grâce à l'élargissement de l'ALENA et au Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité, ce dans le but d'améliorer la coordination et la coopération en matière de réglementation.

- (1115)

Notre quatrième recommandation est que le pays négocie des accords sur la protection des investissements étrangers. Le Canada n'a toujours pas d'accord sur la protection des investissements étrangers ou APIE avec plusieurs pays d'Amérique latine. Nous encourageons donc le gouvernement à poursuivre également le travail sur ce plan. Nous autres au CCA sommes reconnaissants de l'appui que nous avons reçu du gouvernement fédéral, et nous encourageons celui-ci à faire appel aux connaissances de nos membres en vue de consultations relativement à ces accords potentiels.

Notre cinquième et dernière recommandation est que le Canada exploite le potentiel qu'offre le Brésil. Le Brésil représente 50 p. 100 du PIB de l'Amérique du Sud. Le Canada n'exploite selon nous pas le plein potentiel qu'offre le Brésil sur les plans commerce et investissement. DEC et la CCCB ont convenu de poursuivre une initiative conjointe appelée la Palette commerciale Canada-Brésil. L'initiative canadienne de palette commerciale cherchera à cerner les principales limites au lancement de nouvelles initiatives commerciales et à la gestion des échanges commerciaux actuels avec le Brésil. Elle permettra également d'élaborer un moyen de livrer connaissances et services en vue du renforcement de la relation économique bilatérale. Cette palette commerciale servirait de projet-pilote en vue de fournir des données aux fins d'un important modèle en ligne gouvernemental de services commerciaux, qui pourrait influencer sur différents modèles existants de prestations de services, comme par exemple le service de délégués commerciaux virtuel. Nous espérons pouvoir compter sur l'appui du gouvernement pour cette importante initiative.

En conclusion, monsieur le président, le CCA et les sociétés membres de la CCCB savent que le Canada doit embrasser les changements rapides qui s'opèrent dans les mouvements mondiaux de commerce et d'investissement. Il leur faut conquérir de nouveaux marchés et forger de nouveaux partenariats pour que le Canada continue de prospérer.

Avant toute chose, le Canada sortira gagnant si le leadership politique du pays accorde la priorité à ses relations dans cet hémisphère et envoie un message clair disant que le Canada a de solides intérêts politiques et économiques dans l'hémisphère. L'hémisphère souhaite un engagement canadien accru. Les circonstances sont pour plusieurs raisons propices à un réengagement actif de la part du Canada.

L'examen de ces questions par le comité est opportun. Nous attendons avec impatience les recommandations sur lesquelles déboucheront vos délibérations. Merci.

• (1120)

Le président: Merci beaucoup pour cette déclaration.

Nous allons passer tout de suite aux questions, et allons commencer avec l'opposition officielle, le Parti libéral.

M. Temelkovski.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à vous, monsieur Frankel.

Nous avons lu qu'il y a eu certains changements dans le groupe de pays andins. Certains pays y entrent, et d'autres en sortent de temps à autre. Cela témoigne-t-il selon vous d'une certaine instabilité dans la région, ou bien la situation s'est-elle aplanie? Comme vous l'avez dit plus tôt, il y a eu une certaine instabilité dans cette zone dans les années 1990.

M. Kenneth Frankel: Je vais répondre à cette question.

En matière de retrait, nous parlons en fait à ce stade-ci de Chavez, au Venezuela. La Colombie se stabilise de plus en plus. Le Pérou s'est un petit peu plus stabilisé sous Alan Garcia. Quant à la situation en Équateur, elle est bien sûr quelque peu incertaine en ce moment.

L'avenir du Pacte andin en tant que tel, comprenant le Venezuela, est toujours flou, même si les autres pays andins sont toujours engagés dans le cadre de négociations de libre-échange avec les États-Unis, ou ont même signé avec eux.

M. Lui Temelkovski: Je me suis récemment rendu en Colombie pour les réunions sur les APIE. Tous ces pays étaient présents et ont assisté aux réunions sur les APIE en vue d'améliorer encore le commerce au sein des Amériques.

Quelle avenue recommanderiez-vous que nous suivions? Recommanderiez-vous que nous traitions directement avec chaque pays, ou bien pensez-vous que ce serait plus efficace de traiter avec eux en tant que groupe commercial?

M. Eduardo Klurfan (vice-président, Conseil canadien pour les Amériques): Je pense que l'option à privilégier est de traiter de façon particulière avec chaque pays en matière d'accords bilatéraux, du fait des particularités de l'économie de chaque pays et du niveau de commerce et d'investissement que nous avons avec chacun d'entre eux.

Dans certains cas, ce n'est pas chose possible. Dans le cas, par exemple, du MERCOSUR, les pays membres avaient convenu que toute négociation devrait se faire selon une base régionale. C'est ainsi que toute négociation au sujet d'un traité avec l'un quelconque des membres du MERCOSUR doit être menée sur la base de ce qu'ils appellent le « Quatre plus un ».

Dans certains cas, donc, nous n'avons aucun choix. Dans d'autres, si le choix est chose possible, je pense que la négociation

d'ententes bilatérales, ce qu'ont privilégié le Mexique et le Chili avec différents pays, est davantage susceptible de mieux servir les intérêts des deux pays.

M. Kenneth Frankel: Si vous me permettez de le souligner, le Pérou vient tout juste de signer également un accord de libre-échange avec les États-Unis, alors je pense que cela permettrait de sonder le bloc andin quant à sa préférence.

L'essentiel de notre message est que, peu importe quelle formule est retenue, commençons à faire du travail exploratoire et à tenir ces discussions.

M. Lui Temelkovski: Vous avez dit que l'appui en faveur de la facilitation des affaires est votre recommandation numéro un. Vous pourriez peut-être nous en dire un peu plus.

Vous avez mentionné dans cette recommandation qu'il y a eu certaines compressions sur le plan de la logistique. Vous pourriez peut-être étoffer également cela pour nous.

• (1125)

M. Kenneth Frankel: Il y a plusieurs programmes qui ont été portés à mon attention par des délégués commerciaux provinciaux ainsi que fédéraux. Celui qui semble revenir sans cesse sur le tapis — et je n'en ai pas l'acronyme en tête pour le moment — est celui qui a aidé les SME en particulier sur le plan logistique, sur le plan de la rédaction de propositions dans le cadre d'appels d'offres lancés en Amérique latine et ailleurs. Je pourrai fournir plus tard au comité l'acronyme en question. C'est de ce programme qu'il est sans doute tout le temps question.

La lamentation chronique que nous entendons est que ces services font un bon travail mais qu'il semble qu'ils soient sous-financés, surtout par rapport à ce que font certains des pays qui nous font concurrence.

M. Lui Temelkovski: À votre avis, les entreprises canadiennes sont-elles au courant des possibilités qui existent dans les pays andins ou de ce que nous pourrions faire, en tant que gouvernement, pour les mettre en valeur?

M. Eduardo Klurfan: Les délégués commerciaux en poste dans les consulats et les ambassades un peu partout en Amérique latine font un très bon travail et continuent de faire un bon travail, mais il y a toujours cette contrainte imposée par les ressources dont ils disposent. Je pense que c'est là l'un des mécanismes de facilitation qui devraient être maintenus.

Je crois qu'une partie de la base de connaissances suppose la capacité de diffuser des renseignements sur les occasions qui existent, chose qui exige un niveau de financement qui devrait être là. Les missions commerciales sont importantes. La connaissance du pays ne se limite pas aux aspects économiques et d'affaires, mais englobe également les aspects culturels. Les activités de relations externes sont importantes car elles démystifient certains aspects pour les petites et moyennes entreprises au Canada, ce qui permet à celles-ci d'examiner ces marchés et de s'y lancer.

Il existe un mouvement général vers une meilleure compréhension et de meilleures connaissances et vers la détermination des possibilités qui existent. Les PME ne disposent en règle générale pas des ressources requises pour faire le travail d'étude de marché, et c'est ainsi qu'elles demeurent très liées au commerce plus facile avec notre voisin tout juste au sud de la frontière. Les possibilités survenant dans d'autres marchés ne sont pas toujours très bien comprises, ou alors les gens demeurent mystifiés quant aux problèmes pouvant y exister.

M. Lui Temelkovski: Pour terminer, pourriez-vous nous dire, à brûle-pourpoint, si le Canada a des délégués commerciaux dans tous ces pays et si ces pays sont représentés par des délégués commerciaux au Canada?

M. Eduardo Klurfan: Je pense que nous avons une assez bonne couverture, sur le plan délégués commerciaux, dans la plupart des pays d'importance. Ce ne sont pas tous les pays qui ont des délégués commerciaux au sein de leurs équipes ici au Canada. Ce n'est pas forcément le cas, et ces pays sont parfois eux aussi aux prises avec des compressions budgétaires. Ils n'ont pas toujours en place à l'étranger des équipes complètes.

Nous estimons que cela fait partie de l'élargissement de la base de connaissances et des débouchés, oeuvrant ensemble au dossier des relations commerciales, ce en vue de mieux comprendre et de mieux connaître les possibilités qui existent ainsi que les synergies permettant aux différents pays de travailler ensemble.

M. Lui Temelkovski: Merci.

Le président: Merci, monsieur Temelkovski.

Nous allons maintenant passer à...

M. Lui Temelkovski: Je pense que M. Frankel a quelque chose à ajouter.

Le président: Allez-y, je vous prie, monsieur Frankel.

M. Kenneth Frankel: Le programme dont j'ai fait état est le PDME.

Le président: Très bien. Merci.

Monsieur Cardin, allez-y, je vous prie, pour sept minutes.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Messieurs, bonjour.

J' imagine que le Conseil canadien pour les Amériques existe depuis plusieurs années et qu'il consiste en un regroupement d'entrepreneurs ou d'industries de tous genres ayant déjà un pied-à-terre en Amérique du Sud. Quels services votre organisation offre-t-elle à ses membres?

Vous parlez de divers services que le Canada a abolis ou ne met pas à la disposition des entrepreneurs. Votre rôle n'est sûrement pas de vous substituer à des programmes, mais probablement d'insister et d'intervenir auprès du gouvernement, comme vous le faites aujourd'hui, pour que des mécanismes soient mis en oeuvre en vue de favoriser le commerce avec l'Amérique du Sud.

J'aimerais d'abord que vous situiez votre organisme, que vous nous disiez ce qu'il fait et si certaines de ces activités se font directement sur le terrain, en Amérique du Sud.

• (1130)

[Traduction]

M. Eduardo Klurfan: Le Conseil canadien pour les Amériques est actif depuis de nombreuses années. Comptent parmi ses membres des entreprises désireuses d'investir dans des entreprises latino-américaines en Amérique latine et, depuis peu, des entreprises d'Amérique latine investissant au Canada. Nous avons, au cours des dernières années, constaté un mouvement d'entreprises brésiliennes vers l'investissement au Canada.

L'activité s'inscrit dans le secteur public et est financée principalement par les contributions des membres. Comptent parmi les membres le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ainsi que l'agence de développement des exportations de l'Ontario, mais ceux-ci ne sont que des membres. Le financement provient exclusivement des membres et d'autres activités. Notre objet est de réunir des entreprises, de mettre en tandem des chefs de file et de l'industrie et du gouvernement en vue de visites dans les différents pays pour communiquer les possibilités qui existent, et d'être un groupe de lobbying qui défend les intérêts de nos membres auprès du gouvernement, comme nous le faisons ici aujourd'hui M. Frankel et moi. Notre but est de renforcer les activités et les relations commerciales entre l'Amérique latine et le Canada.

Nous sommes limités dans ce que nous pouvons faire. Nous ne sommes pas une entreprise particulièrement grosse ni riche; nous disposons de ressources financières très limitées et nous nous efforçons de nous débrouiller à l'intérieur de nos limites. Les chambres de commerce et les conseils ne sont en règle générale pas très liquides, et nous nous efforçons, avec l'appui de nos membres, de mener un grand nombre d'activités. Nous oeuvrons aux côtés d'agences gouvernementales pour tenter de communiquer mieux encore les objets qui nous animent.

Parmi les programmes gouvernementaux que j'ai mentionnés tout à l'heure, les missions commerciales n'ont pas été très actives entre la région et le Canada. Cela n'est le cas d'aucun programme en particulier; le financement général de nos délégués commerciaux requiert un peu plus d'appui, ce afin qu'ils puissent élargir les nombreux plans et programmes qu'ils ont en tête, notamment la diffusion d'une base de données d'exportateurs et d'importateurs permettant de faire des jumelages avec des entreprises canadiennes dans les différents pays.

M. Kenneth Frankel: Je me ferai l'écho de tout ce qu'Eduardo a dit, mais pour ce qui est de choses concrètes qui vous intéressent peut-être relativement à la diffusion d'information, nous publions un bulletin de nouvelles sur l'actualité et les dossiers économiques en cours en Amérique latine. Un bulletin de nouvelles distinct ne s'intéresse qu'au seul Brésil. C'est là l'un des services que nous offrons.

Historiquement, nous avons également été l'hôte de délégations commerciales et de dignitaires étrangers, dont les présidents de pays d'Amérique latine qui sont venus en visite au Canada. Cela s'est fait en coordination avec les gens de MAECI. Ces activités, du fait du budget limité dont Eduardo a fait état, sont en règle générale offertes selon une formule de cotisation de participation. Nous nous efforçons de distribuer les renseignements qui nous parviennent et de les communiquer à nos membres.

[Français]

M. Serge Cardin: En fait, ce que j'avais préparé pour aujourd'hui portait surtout sur la Communauté andine. Il reste qu'en Amérique du Sud, des pays autres que la Colombie, le Pérou, l'Équateur et la Bolivie, c'est-à-dire les quatre pays membres, sont des marchés possibles passablement importants. Ils le sont aussi par rapport aux quatre pays de la Communauté andine.

En vous fondant sur votre connaissance du commerce entre le Canada et l'Amérique du Sud, pourriez-vous nous dire qui seraient les premiers gagnants, advenant que des droits ou des tarifs entre les divers pays ou entre des pays et la Communauté andine soient abolis?

• (1135)

[Traduction]

M. Eduardo Klurfan: Voyons ce que l'un des pays d'Amérique latine a fait par le passé. Prenons un pays comme le Chili, qui a, très tôt, levé ses barrières commerciales.

Ce qui s'est passé est que, le Chili étant un pays relativement petit, avec une population de 16 millions d'âmes et un PIB annuel de 180 milliards de dollars, il n'est pas en mesure, du fait de sa si petite économie, de produire de façon efficiente de nombreux produits. C'est ainsi que le pays mise de plus en plus sur sa force: celle-ci s'est principalement située dans l'agriculture, les pêches et l'extraction de minerais, notamment le cuivre. Le Chili a réussi à mettre assez bien en valeur ces secteurs de production et à livrer concurrence à l'échelle mondiale en misant sur ses points forts au lieu de protéger des industries dont la production n'était pas efficiente.

Lorsqu'on regarde les pays d'Amérique latine, il importe de songer tout d'abord au fait que le Brésil compte pour 50 p. 100 du PIB de la région. C'est donc très polarisé, avec 185 millions d'habitants et la huitième économie du monde en importance. La première impression que l'on a est que le Brésil est un pays qui nous intéresserait certainement beaucoup. Les flux commerciaux entre le Brésil et le Canada ne sont pas énormes, ne représentent pas ce à quoi l'on pourrait s'attendre, du fait qu'ils ne soient pas complémentaires. Si donc un pays comme le Brésil devait réduire tous ses tarifs, cela aiderait certains éléments des exportations canadiennes, notamment dans les secteurs agricoles comme la céréaliculture et la production d'engrais, mais cela n'aiderait pas réellement la base industrielle, le Brésil ayant une base industrielle très large et très développée.

Si vous regardez d'autres pays, une autre économie serait peut-être celle de l'Argentine, qui se classe au deuxième rang en importance et qui présenterait certains avantages. Il s'agit d'une économie concurrentielle. Les principales exportations de ce pays sont les mêmes que celles du Canada.

La réduction des tarifs par ce pays aurait une incidence sur les échanges commerciaux entre lui et le Canada, mais celle-ci ne serait pas énorme.

Je ne sais pas si vous êtes d'accord avec moi sur ce point, mais je pense que ce serait très porteur d'élargir notre présence dans d'autres secteurs qui n'ont peut-être pas été développés. C'est ainsi que l'on pourrait regarder davantage du côté des petites et moyennes entreprises, où il a été développé des produits, des technologies et des services qui pourraient avoir une très bonne assise dans des pays comme le Brésil ou l'Argentine — les pays non asiatiques, et non pas les pays du Pacte andin.

Le président: Merci, monsieur Cardin.

C'est maintenant au tour de M. Menzies, le secrétaire parlementaire du ministre du Commerce, pour le parti au pouvoir. Vous disposez de sept minutes.

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de votre exposé. Nous avons eu une brève discussion avant d'entendre votre déclaration, et nous avons traité en profondeur des aspects politiques. Nous savons qu'il existe certaines tensions politiques dont on entend beaucoup parler. J'espère que nous pourrions être tranquilisés à l'égard de certaines d'entre elles. Peut-être qu'elles ont été exagérées par les médias. Espérons que c'est le cas.

J'aimerais me concentrer davantage sur certaines de vos observations et recommandations. J'ai été très intéressé par votre palette commerciale potentielle. Pourriez-vous nous expliquer un peu mieux le concept des avantages de cette palette commerciale et ce que vous entendez par cela?

M. Kenneth Frankel: Comme je l'ai mentionné, cela se fait en collaboration avec DEC. La genèse de cette initiative découle du fait que le commerce entre le Canada et le Brésil — et Eduardo en a fait état — est dans un bien triste état et est très sous-exploité. Il s'agit d'une tentative visant à déterminer les causes de cette situation et les mécanismes qui pourraient être mis en place pour faciliter le commerce, notamment avec le Brésil. Cela englobe non seulement ce que l'on considère comme étant les mesures commerciales et initiatives de rationalisation économique standard qui pourraient être lancées; cela s'étend à tout l'aspect rayonnement, dont je pense avoir fait état — rayonnement éducatif, rayonnement par le biais des chambres de commerce, et ainsi de suite.

Peut-être que je me trompe, mais je crois réellement que c'est la première fois qu'il y a eu un réel engagement de la part d'un instrument du gouvernement, DEC, avec la chambre de commerce, pour faire ce genre de chose, reconnaissant qu'il s'agit d'un volet auquel le Canada doit vraiment accorder davantage d'attention et autour duquel nous devrions nous efforcer de collaborer et de nous entendre sur la façon de faire.

• (1140)

M. Ted Menzies: DEC pourrait donc jouer un bien plus grand rôle que celui qu'il joue à l'heure actuelle.

M. Kenneth Frankel: DEC aimerait promouvoir les exportations canadiennes ainsi que l'investissement canadien, alors il s'agit, de son point de vue, d'une situation qui serait gagnante pour tout le monde.

M. Ted Menzies: Combien de gens de DEC représentent le Canada?

M. Eduardo Klurfan: Au Brésil?

M. Ted Menzies: Je songe au Pérou et aux pays andins dont nous discutons à l'heure actuelle.

M. Eduardo Klurfan: DEC a en ce moment des bureaux au Mexique et au Brésil. Depuis le Brésil, ses agents couvrent le cône Sud. Ils couvrent le Chili, l'Argentine ainsi que le Pérou. Le bureau du Mexique est déjà bien occupé dans ce pays. Nous savons que DEC a beaucoup hésité par le passé à ouvrir des bureaux à l'étranger, mais qu'il commence à devenir plus agressif. Nous savons qu'il a une présence en Chine ainsi qu'en Russie. Les responsables ont clairement compris les avantages d'avoir des représentants sur place.

Le bureau au Brésil a très bien réussi car il a été en mesure d'élaborer un certain nombre de nouveaux programmes. Il a notamment consacré beaucoup d'efforts au consentement de prêts en devises locales dans le but d'appuyer des transactions canadiennes. Cette question a toujours eu son importance, la souscription de dettes étrangères dans des pays où la devise connaît de grandes fluctuations pouvant les exposer à des taux de change qu'ils ne trouvent pas très inspirants. Le fait de pouvoir offrir des services en monnaie du pays aux importateurs placerait DEC sur les premières lignes devant de nombreux autres CCE dans le monde. Le bureau du Brésil a très bien réussi, mais je pense qu'il lui a fallu se concentrer davantage sur le palier suivant en descendant, celui des petites et moyennes entreprises.

J'ai eu l'occasion, il y a environ quatre ans, et de nouveau il y a trois ans, de participer à certains événements internationaux, aux côtés de DEC et des ambassadeurs canadiens et brésiliens, dans le but d'essayer d'ouvrir les yeux des gens relativement aux possibilités qui existent au Brésil. Nous nous sommes rendus dans cinq villes en huit jours et j'ai été plutôt surpris par l'intérêt manifesté par nombre de petites entreprises, tant du côté des services que de celui des produits, à l'égard du Brésil. Nous avons également découvert que certaines de ces petites entreprises avaient déjà établi avec le Brésil des relations qui étaient passées carrément en dessous de l'écran radar. Nombre d'entre nous n'étions même pas au courant du fait qu'elles traitaient déjà avec le Brésil, tant pour des services que pour des produits. Il se fait sans doute plus de commerce qu'on ne le devinerait. Je pense que ces programmes aideront à élargir ces relations.

M. Ted Menzies: Continuons-nous de nous concentrer trop sur le commerce de marchandises plutôt que sur le commerce de services, l'investissement direct étranger, dans les deux sens?

M. Eduardo Klurfan: Nous avons beaucoup de connaissances et de services, surtout en matière de sécurité et d'environnement. Peut-être que nous n'y avons pas suffisamment réfléchi et que nous devrions faire plus.

M. Ted Menzies: Il existe donc là-bas encore du potentiel.

M. Eduardo Klurfan: Nous avons beaucoup de savoir-faire à exporter, et c'est là le produit d'exportation que tout le monde veut. Le coût est intellectuel.

M. Ted Menzies: Me reste-t-il du temps que je pourrais céder à l'un de mes collègues?

Le président: Oui. Il vous reste environ deux minutes.

Monsieur Cannan, allez-y.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup de votre exposé.

Mon épouse et moi-même avons eu l'honneur de passer un peu de temps en Amérique du Sud à travailler dans un orphelinat, il y a de cela environ neuf ans. Nous nous sommes un petit peu promenés, nous rendant au Paraguay, en Argentine et au Brésil. C'est un très beau pays, avec les chutes Iguazú et d'autres beaux sites. Je n'en revenais tout simplement pas de l'économie, dès que l'on traversait le pont entre le Paraguay et le Brésil. C'est un contraste énorme.

Pendant que nous étions là, nous avons rencontré des entrepreneurs canadiens, des gens qui étaient surtout actifs dans le domaine des télécommunications. Pourriez-vous nous dire s'il existe d'autres

occasions à saisir. À l'époque, il fallait attendre plusieurs années pour obtenir une ligne terrestre, alors tout le monde courait après les téléphones cellulaires. Vu les autres possibilités que vous avez constatées, à côté de quoi sont en train de passer les entreprises canadiennes et pourrions-nous élargir et améliorer notre accord commercial?

• (1145)

M. Eduardo Klurfan: Il y a un an environ, je suis revenu, après avoir passé huit ans et demi au Brésil, où je représentais la Banque Scotia, et c'était donc à la même époque. Un gros volume d'investissement canadien se faisait alors dans les télécommunications. Nous avons vu des entreprises comme TRW et Bell Canada faire des investissements dans les services sans fil, et la société Nortel avait alors une bonne emprise sur la technologie utilisée là-bas, mais les choses se sont depuis renversées. Il y a eu une consolidation des services téléphoniques à l'échelle mondiale, et tout particulièrement en Amérique latine, où les petites entreprises ont été atomisées. L'activité a été consolidée au sein d'un petit nombre d'entreprises, et les investissements canadiens ont tous été rapatriés depuis l'Amérique latine. Nous avons vu ces investissements là-bas pendant un temps, puis nous les avons vus repartir.

Dans d'autres pays, exception faite de certains des gros pays miniers comme le Chili et le Pérou, l'industrie minière est toujours sous-développée. Le secteur minier a pendant longtemps été protégé de l'investissement étranger. L'on considérait que les étrangers ne devaient pas exploiter les ressources minières, et il y existe donc de nombreuses possibilités. Nous voyons de nombreuses entreprises canadiennes s'y lancer, et c'est le fait surtout de petites sociétés minières canadiennes. Il y a également toutes les entreprises de services qui travaillent de pair avec l'industrie de l'extraction — les traiteurs, les fournisseurs de matériel de sécurité — qui sont en train de saisir les occasions qui se présentent. Je pense que le Brésil est l'un des pays où l'industrie minière n'est toujours pas complètement ouverte ou n'a en tout cas pas été exploitée par les investisseurs étrangers. J'y vois donc des possibilités.

Le président: Merci, monsieur Cannan.

Allez-y, monsieur Frankel.

M. Kenneth Frankel: Merci.

Pour poursuivre là-dessus, l'industrie des télécommunications me tient en fait très à coeur, car pendant les années 1990, lorsque je vivais à Madrid, je travaillais pour une importante société de télécommunications. L'on pourrait dire que c'était une occasion que le Canada n'a malheureusement pas saisie, car lorsque la majorité des réseaux de télécommunications en Amérique latine ont été privatisés pendant les années 1990, comme l'a dit Eduardo, à l'exception mineure de TRW et Téléglobe, qui n'existe plus, que je sache, le Canada n'a pas saisi l'occasion qui se présentait.

Ce qui s'est passé est que d'autres y sont allés, notamment Telefonica d'Espagne, France Telecom et Stet Italy, ainsi qu'un certain nombre d'entreprises américaines. Chacun peut avoir sa propre interprétation de la façon dont les choses ont tourné mais, grosso modo, l'une des grandes lamentations que vous entendez en Amérique latine concerne le fait que ces sociétés étrangères ne font que se remplir les poches en Amérique latine avec leurs services téléphoniques. Lorsque les gens parlent de la reconquête de l'Amérique latine par l'Espagne, ils disent que la pierre angulaire de ce qui a été réalisé a été fournie par l'entrée des Espagnols dans le réseau téléphonique.

Le président: Merci.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus ici aujourd'hui.

Nombre de vos recommandations sont des choses que nous pouvons tous appuyer, étant donné surtout que le Canada doit avoir une stratégie commerciale différente. Celle que nous avons à l'heure actuelle n'a manifestement pas fonctionné, une partie du problème étant le fait que nous ayons mis tous nos oeufs dans le même panier, soit le marché américain. Lorsque 86 p. 100 de nos exportations sont dépendantes d'un seul marché, nous avons une vulnérabilité qui mène à des concessions et à la capitulation, comme nous l'avons constaté dans le cas de la trahison du secteur du bois d'oeuvre résineux. Il nous faut, clairement, diversifier nos marchés. Tout le monde autour de la table s'entend là-dessus. Il nous faut certainement mettre beaucoup plus l'accent sur l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale.

Ce qui se passe en Amérique du Sud, comme vous le savez, est que l'on est en train de repenser les ententes commerciales et la façon d'aborder cette région en tant que pays, veillant à ce que les avantages du commerce bénéficient en vérité à la population tout entière plutôt qu'à la seule très petite tranche de riches. C'était là un gros dossier dans les élections américaines de mi-mandat. Nous avons vu les Républicains, qui ont une approche superficielle et très limitée au commerce, se faire battre à plate couture par les démocrates, qui poussaient en faveur d'une approche beaucoup plus juste en matière de commerce. Comme vous le savez, il existe en Amérique du Sud toutes sortes de gouvernements social-démocrates qui abordent la question du commerce en parallèle avec la politique sociale et qui envisagent tout l'aspect normes sociales, environnementales et de travail comme faisant partie intégrante de la structure des accords commerciaux.

Nous avons, plus tôt cette semaine, tenu une audience avec des représentants de certains pays social-démocrates, comme par exemple la Norvège et l'Islande, qui eux aussi ont réussi sur ce plan. Nous avons accueilli ici l'ambassadeur du Chili, qui lui aussi a beaucoup insisté sur cet élément.

Ma première question est la suivante. L'Amérique du Sud ayant clairement fait un virage vers la démocratie sociale, vers des accords commerciaux qui bénéficient à la population dans son entier, cela ne signifie-t-il pas que le Canada devrait modifier sa façon de structurer les accords commerciaux et ce dont nous devrions tenir compte lorsque nous discutons accords commerciaux, de telle sorte que, dans le cas d'un pays comme le Brésil, par exemple, nous puissions envisager les normes sociales, les normes en matière de travail et les normes environnementales comme faisant partie intégrante des sujets abordés autour de la table de négociation?

• (11:50)

M. Kenneth Frankel: Je suis d'accord avec vous, et c'est une question intéressante. Je crois que tout le monde, exception faite des partisans purs et durs du monolithisme, qui voudront s'exprimer par des déclarations catégoriques, conviendrait que le concept d'accords commerciaux et de commerce libéralisé est une question complexe qui comporte de nombreuses nuances.

Ce que vous dites au sujet de certaines des choses qui se passent en Amérique latine est vrai. Nous ne conviendrions pas forcément

que c'était là la question décisive dans les élections américaines de mi-mandat. Je pense qu'il y avait à l'oeuvre quelque chose d'un peu plus gros que cela.

M. Peter Julian: Dans plusieurs domaines clés.

M. Kenneth Frankel: Je veux bien, mais, cela étant dit, la réalité est que, oui, l'on est en train de repenser certains aspects du fonctionnement des accords de libre-échange, le bon fonctionnement ou non de l'effet en cascade et le gouffre qui existe entre les nantis et les démunis. Tout cela ne peut pas être imputé aux accords de libre-échange; il y a quantité d'autres choses qui ont une incidence sur le fonctionnement des économies.

Tout cela étant dit, les pays d'Amérique latine sont en train de pousser en faveur d'accords de libre-échange. Ce n'est pas comme s'ils les repoussaient. L'Uruguay, qui est dirigé par un ancien guérrillero Tupamaro, est en train de pousser très fort pour obtenir un accord de libre-échange avec les États-Unis, et les discussions sont en cours. Lula, et vous connaissez ses antécédents, est très en faveur des accords de libre-échange. La grosse pierre d'achoppement a été le secteur agricole, mais cela n'a pas amené le pays à se retrancher par rapport à l'idée d'avoir des accords de libre-échange. C'est la même chose en Amérique centrale, c'est la même chose au Pérou, avec Alan Garcia, qui est de la gauche. C'est une reconnaissance que ces choses doivent être négociées, mais, à la base, c'est un concept qui doit être exploré et finalisé.

M. Peter Julian: Lorsque nous parlons commerce, deux modèles différents sont en train d'évoluer. Je n'emploie pas l'expression « libre-échange », car celui-ci est souvent utilisé par les Républicains aux États-Unis. Il s'agit des droits de l'investisseur à l'exclusion de tout le reste. En gros, nous sommes en train de parler d'accords commerciaux équitables.

Les Européens ont en fait été très clairs là-dessus. Les politiques sociales et les normes sociales, environnementales et de travail sont toutes incluses dans ce qui est discuté autour de la table. Les Européens veulent améliorer le sort des gens. Lorsque vous parlez de Lula ou d'autres gouvernements social-démocrates en Amérique du Sud, ceux-ci pressent pour avoir des ententes commerciales englobant ces autres éléments. Ils ne cherchent pas simplement à renforcer les droits des investisseurs à l'exclusion de tout le reste.

C'est vraiment là ma question. Cela signifie-t-il que le Canada doit changer son approche et comprendre ce que visent les pays d'Amérique du Sud lorsque la volonté démocratique du peuple dit oui, nous voulons du commerce, mais non pas selon le modèle de libre-échange républicain, de droite, mais de manière à améliorer le bien-être de la population et à maintenir et à protéger en même temps l'environnement?

M. Kenneth Frankel: C'est une question intéressante.

Les concepts de libre-échange et d'accords commerciaux sont bien sûr devenus un petit peu plus nuancés, mais je n'épouse pas entièrement votre caractérisation de la vision latino-américaine des choses. Cela ne veut pas dire que je suis en désaccord avec vous sur beaucoup de ce que vous avez dit, mais je pense qu'en ce qui concerne l'Amérique latine et la politique économique, le libre-échange est une composante de la politique économique — mais une composante seulement. Je pense qu'en ce qui concerne l'Amérique latine, une part importante de la dissension ou du malaise concerne tout le modèle néo-libéral, comme on l'a appelé — reste à déterminer ce que cela signifie —, ou le consensus de Washington. Lorsque vous parlez d'équité et d'essayer de combler le gouffre entre les nantis et les démunis, ce n'est pas tout, et de loin, qui est déterminé par le libre-échange.

Le Chili, qui a négocié des accords de libre-échange, a complété sa politique économique, et c'est un modèle très néo-libéral, avec...

• (1155)

M. Peter Julian: Avec de solides politiques sociales.

M. Kenneth Frankel: Absolument, mais cela n'est pas forcément suspendu à son accord de libre-échange; c'est suspendu à sa politique économique d'ensemble. Je ne dis pas que ce n'en est pas un élément, mais je pense que les Chiliens examinent la politique économique dans son entier, le modèle néo-libéral au complet, et ce qui peut être mis en oeuvre pour le rendre plus juste.

M. Peter Julian: J'aime bien cette discussion, mais vous n'avez toujours pas répondu à la question essentielle, qui est la suivante. Il y a un mouvement vers les droits sociaux, les droits du travail et les normes environnementales dans le cadre des ententes commerciales. Cela ne signifie-t-il pas que le Canada doit réfléchir à nouveau au type de modèle que nous avons eu, qui était essentiellement un modèle de type investisseur du chapitre 11 de l'ALENA, qui est utilisé comme maquette par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour toute nouvelle entente à l'horizon?

Il n'y a qu'un gabarit qu'utilise MAECI pour toute discussion ou négociation, et c'est pourquoi nombre de Canadiens ont de la difficulté avec cette approche monoculturelle au commerce. Au fond, si nous nous attachions à comprendre la diversité qui existe en Amérique du Sud, il nous faudrait envisager d'autres approches en matière de commerce. C'est vraiment là ma question. Ne devrions-nous pas nous pencher sur d'autres approches au commerce et qui englobent ces éléments importants que sont les normes sociales et environnementales et les droits des travailleurs?

M. Kenneth Frankel: Votre question porte bien sur d'autres approches aux accords commerciaux, n'est-ce pas?

M. Peter Julian: Oui.

M. Kenneth Frankel: Je ne peux pas vous dire précisément quel est le modèle du gouvernement canadien en matière d'accords de libre-échange. Je sais que l'on a utilisé l'ALENA. D'après ce que je crois comprendre, l'accord de libre-échange avec le Chili, bien que je ne l'aie pas examiné récemment, n'en est pas très loin. C'est l'ALENA qui a servi de modèle pour les négociations du Mexique avec l'Union européenne. Les gens sont donc nombreux à juger que le modèle de l'ALENA était à certains égards très avant-gardiste.

M. Peter Julian: Cependant, au Mexique, comme vous le savez, l'opinion est très divisée là-dessus, et cela s'est manifesté de façon très concrète. Par suite de l'élection mexicaine, vous avez maintenant deux gouvernements et une réelle incertitude quant à la légitimité de l'actuel gouvernement mexicain à cause du différend autour de ce qui a été une élection chaudement disputée.

Cela vient renforcer mon opinion selon laquelle il y a en Amérique du Sud une tendance ou un mouvement vers une approche beaucoup plus progressiste au commerce, une approche beaucoup plus social-démocrate au commerce. Cela ne devrait-il pas influencer sur la façon dont le Canada aborde l'amélioration de ses relations commerciales avec l'Amérique du Sud?

Le président: Monsieur Julian, le temps dont vous disposiez est écoulé, mais si le témoin aimerait répondre à votre...

M. Kenneth Frankel: Certainement, avec grand plaisir.

Je pense que la courte réponse est oui, si vous me demandez si certaines choses devraient être sur la table pour essayer d'équilibrer ces autres préoccupations dans le cadre de la négociation d'un accord de libre-échange. S'agit-il là d'une bonne politique pour le Canada et d'autres pays? Je dirais que oui, absolument. Mais ce que nous disons est que nous n'en sommes même pas encore au stade de discuter de quoi que ce soit avec qui que ce soit.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer au deuxième tour, et à l'opposition officielle, avec M. Bains, pour cinq minutes.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Il y a eu une saine discussion au sujet du commerce équitable, et je pense que M. Julian aura l'occasion de poursuivre cette discussion.

Moi, j'ai une perspective différente que j'aimerais poursuivre. Je sais que vous connaissez tout cela, mais je tiens simplement à renforcer de nouveau le fait que l'objet de notre discussion aujourd'hui est de faire ressortir l'importance du commerce et ce que celui-ci signifie pour le Canada, à la lumière du fait que 40 p. 100 de notre économie repose sur les exportations. Et la grande majorité de ces exportations sont le fait de SME. Je suis heureux que vous ayez mentionné cela dans votre déclaration, car 97 p. 100 des exportations sont en réalité le fait du travail de petites et moyennes entreprises.

Il est important de mettre l'accent sur l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, car il y a non seulement l'angle économique ou les liens économiques que nous voulons poursuivre, mais également des ressemblances au sein de communautés culturelles qui sont représentées ici. De solides communautés culturelles sont représentées au Canada, et c'est ainsi que nous pouvons mettre à profit cette expertise pour mieux comprendre la culture, la langue, le patrimoine et ainsi de suite des autres.

Ce qui m'intéresse, c'est tout simplement la région elle-même. De façon idéaliste, lorsqu'on parle de la communauté andine, par exemple, elle englobe la Bolivie, la Colombie, l'Équateur et le Pérou. Il semble qu'il y ait une diversité d'opinions quant à la façon dont ces pays souhaitent aborder le libre-échange. J'ignore si cela a été abordé avant mon arrivée ici, mais c'est là une question au sujet de laquelle j'aimerais vous interroger.

Il semble qu'il y ait deux écoles de pensée. Le Venezuela n'en fait plus partie, mais la Bolivie, en tout cas, souhaite l'intégration régionale, et il y a la Colombie, l'Équateur et le Pérou qui désirent une véritable libéralisation du commerce. Cela est-il toujours un facteur aujourd'hui, et si oui, dans quelle mesure?

• (1200)

M. Kenneth Frankel: Cela est-il toujours un facteur? En d'autres termes, est-ce que ce schisme...

L'hon. Navdeep Bains: Cela existe-t-il toujours parmi ce groupe de pays, où il existe deux écoles de pensée divergentes? L'une veut poursuivre le libre-échange et l'autre entend poursuivre l'intégration locale et régionale. Il semble qu'il y ait de l'hésitation, notamment de la part de la Bolivie.

M. Kenneth Frankel: Il est clair que le Pérou et la Colombie sont partisans de la libéralisation des échanges. Le Pérou a déjà un accord de libre-échange avec les États-Unis, et Uribe, en Colombie, serait également en faveur de cela.

Pour ce qui est de l'Équateur, il nous faudra attendre de voir. Avec la récente élection de Correa, nous verrons ce qu'il fera en la matière.

Nous avons déjà discuté brièvement de la situation en ce qui concerne le Venezuela, et je suppose que nous pourrions rouvrir toute la question du Venezuela dans l'heure qui vient.

En Bolivie, Morales semble avoir été quelque peu séduit par la vision de Chavez d'un pacte davantage régional entre Sud-Américains.

L'hon. Navdeep Bains: Exactement.

M. Kenneth Frankel: Ce sont là les termes qu'il emploie, et nous dirions qu'il est en quelque sorte en train de s'aligner sur les intérêts, théoriquement, ou la politique du MERCOSUR. En même temps, il y a les pays du MERCOSUR qui sont en train de parler de négocier des accords de libre-échange avec les États-Unis et d'aller de l'avant avec un modèle qui n'est pas très différent de ce qui a été présenté jusqu'ici. Selon moi, il n'est pas facile de savoir de quel côté va pencher Morales dans tout cela.

L'hon. Navdeep Bains: Idéalement, j'aimerais voir la zone de libre-échange des Amériques, par exemple. Si nous parvenions à cimenter cette entente dans un avenir prévisible, alors cela ferait de nous le plus important bloc commercial au monde, après l'Union européenne. Ce serait là l'idéal, mais cela suppose le règlement de nombreuses autres questions. Le Venezuela semble avoir des liens solides avec la Chine. Il semblerait que l'entreprise chinoise investisse beaucoup d'argent au Venezuela. Le Pérou et la Colombie ont signé des accords avec les États-Unis.

Où le Canada s'inscrit-il dans tout cela? Voilà ma question. Comment faire pour nous placer stratégiquement de façon à jouer un rôle important dans la promotion du commerce? C'est là l'objet de cette discussion. Nous voulons identifier d'autres marchés émergents, en dehors de la Chine et de l'Inde. Vous avez évoqué le Brésil, que nous connaissons tous, mais il y a d'autres marchés que nous aimerions poursuivre. Comment nous insérons-nous aux côtés des Chinois de ce monde ainsi que des États-Unis, et comment faire pour jouer un rôle concret? Quels échanges bilatéraux devrions-nous poursuivre, s'il vous fallait les classer en ordre de priorité?

Il y a les cinquante membres de la communauté des Caraïbes avec lesquels nous traitons. Il y a l'Amérique centrale avec laquelle nous traitons. Il y a la communauté indienne avec laquelle nous traitons. Comment faire pour établir un ordre de priorité et nous situer par rapport aux Chinois et aux États-Unis de ce monde?

M. Eduardo Klurfan: J'aimerais mentionner que l'intérêt et l'attention du Canada à l'égard de l'Amérique latine et des Caraïbes ont davantage concerné l'investissement que le commerce. Au cours

des dix dernières années, l'investissement par des entreprises canadiennes a augmenté d'environ 11 p. 100 par an en Amérique latine. Les investissements actuels dans cette partie du monde sont le double de nos investissements en Chine. Or, c'est tout le contraire en ce qui concerne le commerce. Nos volumes et nos niveaux d'échanges commerciaux avec la Chine sont de beaucoup supérieurs à ceux que nous avons avec l'Amérique latine. Pour une raison ou une autre, l'investissement en Amérique latine a davantage capté l'attention des entreprises canadiennes que le commerce.

D'un autre côté, les ententes régionales sont très intéressantes. Mais il nous faut nous rappeler que toute cette région est très diversifiée. Elle renferme de nombreux pays aux caractères culturels très différents. Exception faite du Brésil, dans tous ces pays, l'on parle le même espagnol, mais avec des prononciations et parfois des vocabulaires très différents. Si vous prenez la population de pays comme l'Équateur et la Bolivie, vous y trouverez une très importante population indigène indienne de race pure très différente de ce que vous verrez au Chili, en Argentine, voire même au Brésil ou au Mexique.

Les caractéristiques de ces pays et leurs économies sont donc très différentes. Puis il faut ajouter à cela les événements politiques des dernières décennies.

L'hon. Navdeep Bains: Alors où le Canada s'inscrit-il là-dedans?

M. Eduardo Klurfan: Le Canada a été sélectif quant aux pays avec lesquels nous avons des échanges et des investissements, en fonction des flux qui ont été repérés et alimentés.

L'hon. Navdeep Bains: Y a-t-il eu des occasions ratées? Pensez-vous que nous devrions cibler stratégiquement des secteurs dans lesquels nous ne sommes pas actifs à l'heure actuelle?

M. Eduardo Klurfan: Définitivement.

L'hon. Navdeep Bains: Et de quels secteurs s'agit-il selon vous?

M. Eduardo Klurfan: Il y a de nombreuses PME désireuses de tirer profit des nouveaux marchés, des nouveaux marchés qui s'ouvrent. Elles pensent avoir des services et des produits qui sont susceptibles de réussir dans ces marchés, mais elles n'ont ni les moyens ni les occasions de se lancer.

• (1205)

L'hon. Navdeep Bains: À quels marchés songez-vous, par exemple?

Le président: Allez-y, monsieur Frankel.

M. Kenneth Frankel: J'irais voir du côté de la Colombie et j'irais voir du côté du Pérou. Je ne peux pas vous dire comment se classerait le Canada selon une analyse secteur par secteur dans chacun de ces pays, mais pour ce qui est d'économies qui fonctionnent bien et qui s'améliorent, ce sont certainement là deux des économies que j'examinerai.

L'hon. Navdeep Bains: Vous estimez donc que la meilleure approche serait peut-être de viser la Colombie et le Pérou plutôt que de traiter de façon holistique avec tout un tas de pays ou d'organismes différents. Nous devrions avoir des échanges commerciaux bilatéraux directs avec, mettons, la Colombie en premier lieu, puis le Pérou, et commencer à travailler systématiquement ces marchés. Serait-ce là votre approche?

M. Kenneth Frankel: Oui, et je reconnais... Des négociations ont été entamées il y a de cela plusieurs années entre le Canada et les pays du Pacte andin, mais celles-ci sont, depuis, mourantes ou peut-être même mortes. Je ne sais pas très bien ce que penseraient les autres pays des Andes, ni de quelle manière ils s'organisent relativement au Canada, mais il me semble qu'au niveau au moins bilatéral le Canada aurait champ libre en ce qui concerne la Colombie et le Pérou.

Le président: Merci, monsieur Bains.

Nous passons maintenant au Bloc, avec M. Cardin, pour cinq minutes.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Vous avez parlé plus tôt de trouver l'équilibre en matière de commerce. On sait très bien que pour tirer partie du commerce et s'enrichir, le Canada doit exporter. Or, je remarque qu'avec la Communauté andine, notre balance commerciale est négative.

Est-ce l'ensemble des tarifs ou des droits imposés qui nous empêche d'exporter raisonnablement? Par rapport à des pays comme les États-Unis, quelle est la position de ces pays, en termes de protectionnisme?

[Traduction]

M. Eduardo Klurfan: Certains des pays de la communauté andine ont vécu d'importants changements et des problèmes économiques. L'Équateur a vécu de graves difficultés économiques, la Bolivie a connu des changements politiques et il est survenu de nombreux événements politiques au Venezuela. Ces pays n'ont ainsi peut-être pas eu le pouvoir d'achat nécessaire pour pouvoir s'intéresser aux exportations ou aux produits canadiens.

Il s'agit d'économies relativement petites, et lorsque les ressources nécessaires ne sont pas disponibles, elles ont tendance à limiter l'entrée de produits qui imposeraient un trop lourd fardeau à leurs réserves limitées de devises étrangères. Je n'en conclurais pas que le Canada n'est pas concurrentiel; c'est davantage une question de problèmes dans le pays que de relations commerciales.

Ces pays sont-ils protectionnistes? Oui, ils le sont, car leur capacité d'importer est limitée et il leur faut vraisemblablement réserver le recours à leurs devises étrangères aux biens de première nécessité.

Quels sont nos concurrents là-bas? Je ne saurais vous le dire, mais ils sont sans doute les fournisseurs de ces biens de première nécessité: l'Asie, l'Europe ou les États-Unis.

[Français]

M. Serge Cardin: Dans le cadre de la mondialisation, on entend souvent dire, que ce soit au Canada ou même au Québec, que les règles du jeu ne sont pas équitables. On dit que les pays émergents se livrent à une certaine exploitation de la main-d'oeuvre, qu'ils ne respectent pas l'équité sociale, salariale et économique.

On dit aussi que nos règles en matière d'environnement ne sont pas les mêmes et que ça donne lieu à une certaine exploitation des ressources humaines, naturelles et environnementales qui crée un déséquilibre et nous empêche de suivre la concurrence à certains égards. On pourrait considérer que c'est une excuse. N'est-ce pas un peu ce que fait le Canada lui-même dans le cadre de certains de ses investissements?

Par exemple, on dit que les choses vont assez bien du côté de la production minière au Pérou. Or, bien des gens nous disent qu'il y a une certaine exploitation sur le plan salarial. De plus, il semblerait que les entreprises canadiennes fassent preuve de laisser-aller et s'adonnent à une exploitation quasi sauvage de l'environnement. Dans ce contexte de concurrence mondiale, ne fait-on pas à ces pays, qui ont de la difficulté à remettre leur économie sur les rails, ce qu'on reproche à d'autres?

• (1210)

[Traduction]

M. Eduardo Klurfan: Nous avons entendu les commentaires de M. Frankel tout à l'heure.

Les pays d'Amérique latine ont marqué énormément de progrès. La situation en ce qui concerne le protectionnisme, les gouvernements militaires, la protection insuffisante des droits civils, l'adoption de politiques économiques néo-libérales pour tenter de renverser le tout, et la renégociation de leur dette pour se remettre debout les a bien évidemment repoussés très loin en arrière sur le plan de la distribution équitable de la richesse et de la protection de l'environnement. Ces pays travaillent fort à la réalisation de ces objectifs. Il faut beaucoup de temps pour défaire ce qui a été fait pendant de si nombreuses années.

Alors oui, dans certains cas le terrain de jeu n'est pas très égal quant à la concurrence pour ce qui est de certains produits en provenance de ces pays. Mais je pense que la mondialisation et que l'économie de marché ouvert tendent vers une égalisation à cet égard. Lorsque vous avez un pays qui dit, non, nous n'allons pas acheter un produit en provenance de ce pays s'il n'y a pas une protection ou un souci suffisant pour l'environnement, alors cela oblige ce pays à se conformer. Nous avons vu les pressions qu'ont subies de nombreux pays d'Amérique latine sur ce front.

Mais le processus est lent. Les économies qui sont en train de se relever après de nombreuses années d'endettement et de gouvernements corrompus sans démocratie ont encore un bon bout de chemin à faire. La distribution de la richesse est très inégale. Mais les choses bougent. Ce sont des choses qui ne peuvent pas se faire du jour au lendemain. Il s'agit davantage d'évolutions que de révolutions.

Le président: Merci, monsieur Cardin.

Allez-y, monsieur Alison, pour cinq minutes, je vous prie.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais moi aussi remercier les témoins d'être des nôtres ici aujourd'hui.

Je vais partager un peu de mon temps avec M. Lemieux.

Je sais que vous avez suggéré que nous devrions poursuivre des accords de libre-échange avec la Colombie et le Pérou, étant donné ce qu'ont fait ces pays avec les États-Unis. Les notes d'information qui nous ont été fournies parlent d'établir en Amérique du Sud un bloc politique et économique. Ce pourrait être un défi de faire cela n'importe où dans le monde. Il intervient clairement des aspects politiques, dont vous avez traités, et ainsi de suite.

Une conférence tenue en 2005 a traité de l'idée d'une intégration et des premiers pas à franchir. Ma question pour vous est simplement la suivante: certains de ces pas ont-ils été franchis? Ces pays ont-ils commencé à bouger dans cette direction? Je sais qu'il a été question de projets d'infrastructure qui seraient opportuns. C'est là ma première question. Ce travail d'établissement d'infrastructure a-t-il commencé?

Et maintenant pour ma deuxième question: cela va manifestement être difficile, mais comment voyez-vous ce processus se dérouler?

M. Eduardo Klurfan: La première tentative d'intégration, mais c'était plus qu'une tentative, a été le MERCOSUR. Mais le MERCOSUR a été davantage une alliance politique qu'une alliance économique. Cela étant, dès lors que vous avez des économies qui commencent à partir dans des directions différentes, alors le MERCOSUR s'est vu imposer une épreuve qu'il n'a pas pu surmonter.

Je m'inquiète quant à la viabilité du MERCOSUR, étant donné surtout qu'il y a maintenant un cinquième membre qui n'est pas un membre votant et qui a des intentions finales visant à utiliser les autres membres du MERCOSUR à ses propres fins. À cet égard, nous constatons même l'échec du MERCOSUR s'agissant de traiter de certains des déséquilibres dans les échanges commerciaux entre le Brésil et l'Argentine ainsi que des disputes régionales de pays comme l'Uruguay et l'Argentine. Nous avons vu le Chili tenter de se joindre au MERCOSUR, mais ce pays a constaté qu'il avait une politique tarifaire plus libérale que le MERCOSUR. En vérité, ses tarifs étaient inférieurs à ceux du MERCOSUR, et il a constaté qu'il lui faudrait hausser ses tarifs, chose qu'il ne voulait pas faire.

À mon avis, que ce soit régional ou que ce soit bilatéral, il nous faut faire bouger les choses en vue d'obtenir des accords commerciaux avec l'Amérique latine. S'il faut que ce soit négocié sur une base régionale, alors faisons-le; s'il faut que ce soit sur une base bilatérale, même chose. Mais que l'on prenne des mesures, car nous loupons réellement le coche pour ce qui est d'offrir aux exportateurs canadiens la possibilité d'ouvrir de nouveaux marchés.

• (1215)

M. Kenneth Frankel: On ne m'a jamais dit, comme l'a expliqué Eduardo, que le concept du MERCOSUR va un jour progresser au-delà de quelque réduction des barrières commerciales internes, des tarifs internes entre pays membres. Je pense que cette structure est née au départ d'un concept politique plutôt qu'économique.

Il y a quantité de commentateurs aujourd'hui qui diraient que le MERCOSUR est jusqu'à un certain point en lambeaux. Tout le monde se bat avec tout le monde. Nous sommes tous au courant de la lutte que se livrent à l'heure actuelle l'Argentine et l'Uruguay au sujet d'une papeterie; et le Brésil et l'Argentine ont toujours leurs différends. Je n'y vois pas quelque énorme et puissant bloc.

La réalité de la situation est que si le Brésil, les États-Unis et l'Europe parvenaient à régler leurs différends agricoles, alors le Brésil serait partant pour d'autres aspects. Je n'y vois tout simplement pas une énorme pierre d'achoppement.

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): J'étais en train de regarder le genre de commerce que nous faisons à l'heure actuelle avec ces pays, c'est-à-dire ce que le Canada exporte à la communauté andine et ce que nous importons de chez vous. Je

note, par exemple, que le blé représente pour nous des exportations énormes chez vous et que l'or constitue une énorme importation.

Je sais que les forces du marché sont en jeu dans la détermination de la façon dont la balance commerciale entre secteurs peut varier, mais il y a également les marchés émergents. Il y a d'autre part des créneaux et des secteurs dans lesquels les gouvernements ou les milieux d'affaires veulent concentrer leurs efforts.

J'aimerais donc connaître votre opinion. S'il y avait libre-échange, si cela devait déboucher sur un accord de type libre-échange, de quelle façon verriez-vous se moduler l'équilibre entre les différents secteurs commerciaux? Que verriez-vous le Canada importer? Où seraient vos forces en matière d'importations par le Canada? Et quelles exportations canadiennes prendraient de l'ampleur ou se déplaceraient pour satisfaire à vos besoins?

M. Eduardo Klurfan: Il est clair que les flux commerciaux que vous voyez dans la communauté andine comportent l'exportation par le Canada de protéines — produits alimentaires — et, en retour, l'importation de nombre de minerais qu'exploitaient quantité d'entreprises canadiennes.

Où se situeraient les flux commerciaux? À l'heure actuelle, je pense que lorsque nous parlons de l'Amérique latine en général, nous y voyons des possibilités. Le Canada exporte d'importants volumes de grains et d'engrais en Amérique latine. Il y a eu une croissance marquée dans le secteur agricole en particulier, par exemple. Si l'on prend le Brésil, celui-ci compte une importante production de soja, qui était autrefois extensive mais non pas intensive. Les Brésiliens ont appris qu'ils peuvent, grâce à l'utilisation d'engrais, avoir une production plus intensive et de meilleure qualité ainsi que plus volumineuse, sur des superficies moins grandes.

J'entrevois également des possibilités dans le domaine de la technologie. Le Brésil produit par exemple de l'éthanol à base de canne à sucre. À l'heure actuelle, la plupart des automobiles construites au Brésil — l'an dernier, le Brésil a construit 2,6 millions de voitures — sont alimentées à un mélange essence-éthanol ou au gaz naturel. Voilà la technologie qu'ont mise au point les Brésiliens. Nous avons beaucoup de savoir-faire en matière d'environnement, de télécommunications et de médecine, et cela peut être absorbé et adopté par la région.

Pourquoi donc aurions-nous un accord de libre-échange pour ces éléments-là? Je pense qu'il est très important qu'il y ait un accès égal à toutes ces technologies et à tous ces produits. À l'heure actuelle, notre grain livre concurrence au grain argentin. Le blé qui va donc aujourd'hui au Brésil n'est pas brésilien. Du fait de l'arrangement dans le cadre du MERCOSUR, il est meilleur marché d'importer ce grain d'Argentine.

Le concept de libre-échange présente donc une certaine validité. Je pense qu'il y a sans doute de nombreuses industries et de nombreux éléments qui interviennent dans l'échange de marchandises entre pays. Cependant, tout cela étant dit, il reste encore de nombreux exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide et d'appui, car ils n'ont pas la taille qu'il faut pour pouvoir se débrouiller seuls.

• (1220)

Le président: Merci, monsieur Lemieux.

Nous passons maintenant à M. Julian, pour cinq minutes, si vous voulez prendre le temps qui vous revient, monsieur Julian.

M. Peter Julian: C'est très gentil à vous, monsieur le président.

Le président: Vous voulez le prendre? Très bien. Allez-y.

M. Peter Julian: J'aimerais passer à d'autres exemples de choses que font des pays d'Amérique du Sud et dont nous pouvons certainement tirer des leçons. Pour en revenir au dossier qui est actif depuis 1989, soit la politique en matière de libre-échange, aux côtés d'autres politiques économiques, cela a en fait amené une situation où la plupart des familles canadiennes gagnent moins, en termes réels, qu'en 1989. Nous constatons par ailleurs une érosion marquée de notre base manufacturière. J'ai cette semaine rencontré des fabricants dans l'industrie des transports. Ils disaient qu'ils essayaient d'exporter aux États-Unis, par exemple, mais qu'à cause des exigences Buy American, ils sont pour ainsi dire obligés de fabriquer aux États-Unis. Il s'agit d'une politique d'achat qui favorise et appuie le secteur manufacturier américain.

Dans de nombreux pays d'Amérique du Sud, notamment le Brésil, ils établissent une base manufacturière par le biais de politiques d'achat qui favorisent la fabrication à l'intérieur du pays.

Ma première question est donc la suivante: pouvons-nous nous inspirer des pays d'Amérique du Sud dans l'élaboration ou le réaménagement, dans le contexte canadien, de notre capacité manufacturière en nous dotant de politiques d'achat qui visent véritablement à favoriser les fabricants canadiens actifs chez nous?

M. Kenneth Frankel: C'est là une question fort intéressante.

En vertu du modèle brésilien de substitution des importations, ce dont vous faites état et qui a par la suite été repris dans d'autres pays d'Amérique latine, il y a en quelque sorte eu une intervention de l'État dans l'économie. Cela a émané de l'État et s'est avéré, en bout de ligne, ne pas fonctionner.

Le défenseur de ce modèle, après Raúl Prebisch, était Fernando Henrique Cardoso, qui était, jusqu'à il y a quelques années, le président du Brésil. Dans les années 60 et 70, Fernando Henrique Cardoso a été un grand défenseur de la substitution des importations, de murs tarifaires élevés — exactement ce dont vous discutez. Il a eu ses...

M. Peter Julian: Non. Ce sont des politiques d'achat, ce qui est différent.

Dans le cas des États-Unis et de la Buy American Act, ce n'est pas une question d'imposition de tarifs. Il s'agit tout simplement d'exiger qu'en matière d'achats pour les transports les produits soient manufacturés aux États-Unis. Cela existe en ce moment. Avec la Buy American Act, les Américains ont en fait rehaussé ce niveau, et, aujourd'hui, 62 p. 100 des pièces doivent être manufacturées aux États-Unis.

Ce que nous avons ce sont des fonds fédéraux pour veiller à ce que les responsables des transports partout aux États-Unis achètent véritablement des éléments fabriqués aux États-Unis lorsqu'ils achètent du matériel de transport. Nous n'avons pas en place au Canada de programme semblable, bien que nous dépensions plus du fait des initiatives budgétaires du NPD en matière de transports en public. Je parle ici de programmes semblables au programme Buy American en Amérique du Sud.

• (1225)

M. Kenneth Frankel: La question est-elle de savoir si le Canada devrait adopter des programmes semblables?

M. Peter Julian: Je vous demande si nous pouvons tirer des leçons de cette expérience. Voilà quelle est ma question.

M. Kenneth Frankel: Tout d'abord, je ne connais pas le programme Buy America, bien que, d'après ce que j'en sais, il ne s'agisse pas d'une chose aussi monolithique que certains le prétendent parfois, et il reste encore beaucoup de gens qui continuent de faire affaire avec les États-Unis en dépit de cela. Cela paraît plus draconien que ce ne l'est véritablement.

Mettons cela de côté un instant. Je pense que le sentiment au Brésil — et le Brésil continue en fait de maintenir un certain nombre de mesures protectionnistes — est que ce modèle ne sert peut-être pas particulièrement bien le Brésil. Cela n'est pas étranger à tout le modèle de substitution des importations; il s'agit, en gros, de mécanismes pour exclure la concurrence, et il s'exerce à l'heure actuelle au Brésil beaucoup de pressions en vue de la suppression de ces genres de choses. La question de savoir quand de telles mesures peuvent véritablement rendre service aux économies en développement est, je pense, très profonde; la question est de savoir comment vous compareriez une économie en développement avec l'économie canadienne.

En résumé, je pense que beaucoup de Brésiliens estiment que leur pays devrait s'éloigner de ces genres de programmes.

M. Peter Julian: J'ai pour vous deux questions plus faciles.

Premièrement, dans le contexte de l'Amérique du Sud, comment favorisons-nous les exportations canadiennes à valeur ajoutée? Dans le cas des États-Unis, nous exportons nos grumes brutes et notre pétrole et notre gaz naturel. Nous exploitons nos ressources, mais nous n'y ajoutons en vérité aucune valeur avant leur exportation, et c'est ce pour quoi la plupart des familles canadiennes gagnent moins aujourd'hui qu'en 1989, et cela reflète, à la base, le véritable échec des politiques économiques que nous avons depuis 18 ans. Dans le contexte de l'Amérique du Sud, comment faire pour stimuler les exportations à valeur ajoutée?

Si vous en avez le temps, vous pourriez également nous éclairer quant à ce qu'il faudrait faire pour renforcer l'encouragement à l'exportation en Amérique du Sud. Vous avez parlé des bureaux que nous avons à l'heure actuelle; dans un monde idéal, j'appuierais certainement l'idée d'assurer un soutien plus énergique aux exportations canadiennes à valeur ajoutée. Comment vous y prendriez-vous en Amérique du Sud, si vous pouviez rédiger le plan?

M. Kenneth Frankel: Excusez-moi, mais vous voulez parler du plan pour...?

M. Peter Julian: Je veux dire rédiger le plan pour appuyer l'encouragement à l'exportation — bureaux de DEC, par exemple — et pour augmenter le soutien à l'exportation par le biais du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

M. Eduardo Klurfan: Nous avons eu un certain succès à cet égard. Voyez ce qu'a pu faire Nortel, ce que des entreprises comme Husky, avec ses moulages par injection plastique, et CAE ont réussi à faire au Brésil, et ce qu'Alcan a fait par le passé. Brascan y est établi depuis plus de 65 ans. Ces entreprises ont pu assurer une valeur ajoutée non seulement du côté de l'investissement, mais également de celui du commerce découlant de ces investissements. Le Canada possède des technologies et du savoir-faire que nous pouvons exporter, au lieu de nous cantonner aux matières brutes que nous tirons de la nature.

Il y a donc un précédent. Comment cela a-t-il été réalisé? Cela a été réalisé en comblant les besoins et en offrant un produit qui se distingue par rapport aux autres.

M. Kenneth Frankel: Je pense qu'une partie de la réponse à cette question est la concurrence. Si l'on prend l'exemple de CAE, pour quoi cette entreprise peut-elle aller là-bas? Eh bien, je devine que c'est parce qu'elle doit avoir les meilleurs simulateurs de vol au monde. Les gens veulent avoir leur simulateurs de vol. Il est clairement question dans ce cas de valeur ajoutée et du genre d'industries dont vous parlez, bien différentes de l'exploitation de matières premières. Les accords de libre-échange ne feraient pas forcément en sorte... En bout de ligne, la question est de savoir dans quelle mesure vous êtes compétitif et quels sont vos concurrents. C'est là une chose.

Ce que nous disons est que le Canada a beaucoup de possibilités quant à l'exploitation de certaines possibilités, comme CAE et d'autres l'ont constaté lorsqu'ils se sont rendus au Brésil. C'est la même chose avec certaines des sociétés de génie. Marshall Macklin Monahan est conseiller quant à la reconstruction de l'aéroport à Quito, en Équateur. La société SNC-Lavalin et d'autres sont actifs dans l'exportation de services à valeur ajoutée, dont quelqu'un a, je pense, fait état.

Quant à ce à quoi ressemblerait le programme idéal d'encouragement à l'exportation, il me faut reconnaître que cela déborde de mes compétences. Mais j'ai discuté avec un certain nombre de personnes qui oeuvrent au sein des agences d'exportation provinciales et fédérale, et tous semblent avoir des idées assez claires en la matière; ce sont eux les professionnels dans ce domaine. Ce que je pourrais donc vous offrir de mieux à ce stade-ci serait que vous vous entreteniez avec ces personnes sur la façon dont elles élaboreraient leur programme idéal de soutien à l'exportation. Une conversation avec elles serait très fructueuse.

• (1230)

Le président: Merci, monsieur Julian.

Monsieur Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): La stabilité politique des entreprises andines est-elle un facteur qui devrait nous préoccuper dans l'exploration de relations commerciales avec ces pays?

M. Kenneth Frankel: Il s'agit là d'une question Chavez et d'une question Morales.

Il y a nombre de façons d'y répondre. Êtes-vous en train de demander s'il s'agit d'une chose qui devrait nous inquiéter dans le cadre de l'établissement de relations économiques, ou bien posez-vous une question générale quant à ce que d'aucuns appelleraient la tendance que Chavez semble mener?

M. John Maloney: Bien franchement, c'est les deux choses.

M. Kenneth Frankel: Merci. Il n'y a aucun doute que ce que fait Chavez est quelque peu problématique. Il y a un contexte historique qui explique pourquoi Chavez est au pouvoir au Venezuela, malheureusement. Mais je pense qu'une part importante de l'hystérie que l'on relève dans certains milieux à l'égard de Chavez est un petit peu exagérée, et j'aimerais pour ma part séparer ses politiques économiques de sa rhétorique en matière de politique étrangère.

Est-ce que le fait qu'il fraye avec les gens en Iran et en Corée du Nord et autres pose problème? Préféreriez-vous que ce ne soit pas le cas? Oui. Très peu de Canadiens verraient là une bonne chose.

Que cela signifie-t-il véritablement en bout de ligne? Je n'en suis pas vraiment certain. Mais ce que je sais est que ses voisins latino-américains sont tout à fait ensorcelés par lui. Il se pourrait qu'ils l'utilisent; il pourrait à l'occasion être utile en guise, en quelque sorte,

de bélier contre les Américains, mais la réalité est qu'il est source de gêne pour plusieurs dirigeants latino-américains. Il représente en fait ce à quoi ils sont farouchement opposés. Il représente la militarisation d'un gouvernement, et vous avez aujourd'hui des Latino-Américains de gauche qui ont lutté contre des gouvernements militaires, qui ont été emprisonnés par des gouvernements militaires, alors il y a peu de sentiment à cet égard-là.

Je pense que le consensus général est qu'il est au pouvoir à cause du prix très élevé du pétrole et de l'échec de l'opposition vénézuélienne. Mais dès lors que le prix du pétrole commencera à tomber, alors nous verrons bien ce qui se passera. Lorsque ce qui se passe là-bas en matière de corruption commencera à se faire sentir, lorsque les Vénézuéliens commenceront à se rendre compte qu'il dépense plus d'argent à l'étranger et que leur propre infrastructure est en train de s'effriter, alors cela créera un décalage entre sa rhétorique et ce qu'il fait pour son peuple.

Voilà, en gros, l'histoire Chavez. La réalité est que lorsqu'il est intervenu dans des élections au cours de la dernière année environ — et nous venons tout juste de voir 12 ou 13 élections en l'espace de 12 ou 13 mois —, cela ne lui a pas très bien réussi. Il s'est mêlé de la situation au Pérou et a tenté lourdement d'influer sur l'issue des élections péruviennes, et son candidat a perdu. D'aucuns pensent qu'il a perdu à cause de l'antipathie particulièrement qu'ont les Péruviens à l'égard de l'ingérence de la part des Vénézuéliens, mais l'intervention de Chavez y a également joué un rôle. Son intervention a donc nui à son candidat préféré.

Quant à ce qui s'est passé lors des élections mexicaines, et, encore une fois, c'est un petit peu complexe, la réalité de la situation est que le gauchiste — et nous utilisons le terme « gauchiste » faute d'un terme meilleur, et il ne faudrait pas y voir quelque chose de monolithique, mais disons qu'il est de gauche — menait, et l'une des raisons pour lesquelles il a fini par perdre est que le candidat de l'opposition a fait passer une publicité télévisée dans laquelle son visage se métamorphosait en celui de Chavez, et il y avait derrière toute une rhétorique, et cela a fait peur aux Mexicains. Ils ne voulaient pas forcément voir cela arriver. Chavez, pour eux, ne signifie pas grand-chose.

Cela ne veut pas dire que Chavez n'a pas ses sympathisants et ses partisans dans d'autres pays, mais l'on ne peut pas dire qu'il y a toute une vague d'appui en faveur de Chavez.

Les gens disent qu'il y a une vague gauchiste. Il y a eu des gauchistes au pouvoir en Amérique latine, de façon générale, avec quelques exceptions, depuis que les militaires se sont retirés. Mais que cela signifie-t-il? Nous avons parlé du Chili. Bachelet, dont le père était militaire et a été tué par Pinochet, est « gauchiste ». Que cela signifie-t-il? Elle appuie fermement le développement social et est farouchement libre-échangiste. En Uruguay, le président est un ancien guérillero Tupamaro, et il gère un programme économique dont serait peut-être fier Milton Friedman. Lula est gauchiste. Kirshner est en quelque sorte gauchiste, et il est dans une certaine mesure un cas spécial.

Alors, oui, il y a des présidents gauchistes, mais partagent-ils la grande vision économique de Chavez? Je répondrais par un non catégorique. Et partagent-ils sa vision politique? Absolument pas. Y a-t-il des exceptions? Oui, il y a des exceptions: Morales, en Bolivie. Mais Morales, en Bolivie, peut également être lié au fait qu'il est le premier président indigène à avoir été élu, et l'on ne peut pas sous-estimer la valeur et la signification d'une telle chose. Où finira-t-il par aller? Il nous faut attendre de voir.

• (1235)

Je ne souscris pas au sentiment que l'Amérique latine est en train de faire marche arrière, mettons, pour revenir à une politique économique entièrement nationaliste. Il n'y a aucune indication de cela. D'ailleurs, s'il existe quelque indication de la part des pays de plus grande importance, c'est que tel n'est pas le cas.

Nous pouvons même parler du Nicaragua, où j'ai observé l'élection avec le Carter Center. Là encore, l'on présente cela comme étant encore un autre élément du tableau gauchiste... N'avons-nous pas encore dépassé la théorie des dominos? Je n'en suis pas certain. J'arguerais que ce n'est pas du tout ce pour quoi Ortega a gagné, et ce ne sont pas là les facteurs à l'oeuvre.

Je sais que j'insiste un petit peu, mais, pour couvrir un peu le tout, les premières déclarations d'Ortega dès son élection à la présidence, déclarations qu'il a reprises le lendemain ainsi que le jour d'après, étaient: s'il vous plaît venez nous voir, investisseurs étrangers; venez ici et investissez. Le Nicaragua a ouvert ses portes; venez, s'il vous plaît, faire un tour. Cela ne ressemble pas à Chavez pour moi.

C'est là une réponse un peu longue.

Est-ce que je pense que le fait que Chavez existe doit être un facteur atténuant ou un facteur qui nous force d'une manière ou d'une autre à reculer par rapport à notre idée de faire avancer économiquement l'Amérique latine et d'y importer et investir? Non, pas du tout. Vous voudrez peut-être choisir vos pays. Si vous me demandez si j'accourrais tout de suite au Venezuela pour investir dans une société minière, alors la discussion serait peut-être autre.

Le président: Merci, monsieur Maloney, mais votre temps est écoulé.

Quelqu'un du Bloc aimerait-il intervenir?

Allez-y, monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

J'étudiais, tout à l'heure, quelques tableaux. Il semble, de façon globale — et vous vous en souviendrez peut-être —, que durant les années 1996, 1997 et 1998, la balance commerciale du Canada ait été positive. Dites-nous, si vous vous en souvenez, ce qui s'est produit pour que la situation soit aussi positive. Il s'agit plus particulièrement des années 1996 et 1997, parce qu'en 1998, ça commençait déjà à diminuer.

[Traduction]

M. Eduardo Klurfan: Je n'ai pas ces renseignements précis, mais j'imagine que cela a à voir avec le développement qui se fait dans ces pays, le développement industriel et l'autosuffisance dans certains domaines, qui sont venus remplacer les importations canadiennes. Ce n'est pas que quelque accord régional ait balayé les importations canadiennes avec des achats locaux entre pays.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, le Canada exportait autrefois beaucoup de blé dur au Brésil, et c'est en 1999, avec la dévaluation de la devise, que le blé canadien est devenu trop coûteux, et le blé argentin, s'étant amélioré sur le plan qualité, a pu le remplacer. Vous avez tout de suite là un secteur dans lequel le Canada a perdu des exportations, et la chose n'était pas attribuable à des raisons autres que les conditions du marché et les ententes inter-régionales.

Nous avons, depuis les années 1970 et 1980, été témoins de changements marqués. Nous avons été témoins de la mondialisation, nous avons vu naître de nouveaux marchés dans de nouveaux pays et l'écllosion de marchés nouveaux et de concurrence. Et si nous avons perdu, alors nous aurons peut-être d'autres marchés. Oui, nous avons perdu contre certains des pays de la région, et cela est sans doute dû à certaines de ces questions.

Je n'ai pas de données précises sur lesquelles m'appuyer, mais il est survenu un changement très dynamique dans la région sur le plan de l'économie et de la relation avec d'autres marchés.

• (1240)

M. Kenneth Frankel: D'après ce que je comprends, et je ne suis pas un expert incontournable quant aux flux d'exportations bidirectionnels au cours des dernières années, il y a en quelque sorte eu une augmentation jusqu'à la fin de années 1990, lorsque l'Amérique latine a vécu une très grave crise économique. Vers la fin des années 1990, l'on relève un recul du commerce bidirectionnel avec l'Amérique latine, en tout cas pendant ces années-là.

[Français]

M. Serge Cardin: J'ai une dernière question, qui est un peu liée à ce que je disais au sujet des sociétés d'exploitation minière canadiennes au Pérou, principalement. On nous dit que l'environnement en souffre. C'est aussi lié à ce que vous disiez tout à l'heure: on pourrait exporter beaucoup d'expertise en environnement. Si, d'un côté, des entreprises canadiennes massacrent l'environnement dans certains pays et que, en même temps, on tente de leur vendre une expertise environnementale pour améliorer la situation, on ne devient pas trop sympathiques à leurs yeux. Dans le domaine du commerce, il est important que notre vis-à-vis nous considère sympathique.

Cela m'amène à vous poser ma question. Comment le Canada est-il perçu dans ces pays, généralement?

[Traduction]

M. Eduardo Klurfan: Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, l'industrie minière était autrefois très protégée, et elle a été ouverte aux sociétés étrangères — et, en vérité, même pas aux sociétés étrangères mais simplement à une exploitation en bonne et due forme — au cours des 20 dernières années, ou plus récemment encore, dans de nombreux pays d'Amérique latine. Je ne parle pas ici des pays miniers traditionnels comme le Chili. La réglementation environnementale pour l'industrie minière dans ces pays n'était sans doute pas très avancée ni très ciblée, car cette industrie n'avait pas été bien développée. La sensibilisation à l'environnement croît en Amérique latine, mais pas aussi rapidement que dans d'autres économies émergentes.

J'estime que les entreprises canadiennes devraient adhérer aux normes qui s'appliquent chez nous ainsi qu'à celles qui sont appliquées dans les pays où elles sont actives.

L'image du Canada à l'échelle de l'Amérique latine est de façon générale très bénigne. Il n'y a eu que quelques rares situations dans lesquelles l'image du Canada a été ternie, mais c'était très léger et cela s'est réglé très rapidement; cela avait à voir avec un différend avec le Brésil dans le domaine de l'aérospatiale et des embargos sur la viande imposés par le Brésil, mais tout cela s'est estompé.

De façon générale, l'image du Canada en Amérique latine est très bonne, et le Canada est perçu comme étant un pays qui se préoccupe de l'environnement. Il y a de plus en plus d'entreprises canadiennes qui s'occupent d'environnement et qui offrent des services aux industries d'Amérique latine. Je n'ai pas les chiffres, alors je ne peux pas vous en donner le détail exact, mais, généralement, l'image du Canada est celle d'un ami de l'environnement.

M. Kenneth Frankel: Permettez-moi d'ajouter que l'un des atouts du Canada dans l'hémisphère est que nous ne sommes pas les États-Unis. Pour le meilleur et pour le pire, la perception et l'image des États-Unis — mais, en réalité, pas forcément des États-Unis à proprement parler... À ce stade-ci, l'antipathie des gens vise surtout l'actuel président américain.

Le Canada continue de jouir d'une image positive en Amérique latine, mais je pense que le souci est... et j'ai essayé de faire ressortir cela à la toute fin de ma déclaration... La doléance courante que l'on entend à l'heure actuelle en Amérique latine, que ce soit dans les milieux d'affaires ou dans les cercles politiques, est: Où est le Canada? Où étiez-vous pendant tout ce temps? Que se passe-t-il? Dans les années 80, vous étiez engagés dans des efforts visant à résoudre les conflits qui déchiraient l'Amérique centrale; vous avez participé à la promotion de la démocratie dans l'OEA dans les années 90. Où êtes-vous passé?

J'entends cela tout le temps. C'est peut-être que le Canada ne tricote pas très fort, comme on dit, quant à sa réputation. Je pense que cela est en grande partie dû au fait que le pays se sent désengagé politiquement mais engagé activement sur le plan économique.

Je dirais, et Eduardo en a fait état, que les Brésiliens ont été très fâchés par la façon dont le gouvernement canadien a réagi au différend entre Embraer et Bombardier et qu'ils avaient eu l'impression que toute la relation avait été prise en otage par ce qu'ils qualifiaient de différend commercial de clocher.

Il y a eu d'autres cas. Il y a eu l'interdiction du boeuf brésilien, qui avait été perçu au Brésil comme un accès de colère de la part des Canadiens face à ce qui se passait dans le cadre du différend dans le secteur de l'aérospatiale. Puis il y a eu une série d'autres erreurs et faux pas dans la relation entre le Canada et le Brésil. Il n'y a aucune excuse pour le fait que ces deux pays n'aient pas une bonne relation — ou qu'ils n'en aient pas eue historiquement; il se fait des tentatives pour la réparer. Il n'y a absolument aucune excuse pour cette situation.

En ce qui concerne l'environnement, je ne pense pas qu'il y ait de lien — vous parlez du Pérou, et je ne connais pas très bien quelles sont les allégations — entre le site d'une industrie d'extraction et la possibilité pour le Canada d'exporter des services et des conseils en matière d'environnement. Je ne peux pas m'imaginer que l'on puisse mettre les deux choses sur le même pied.

J'ajouterai encore autre chose au sujet des normes environnementales. Je dirais que, de façon générale, l'époque où les multinationales pouvaient aller dans un pays et s'engager, notamment dans des industries d'extraction en zone isolée, et exploiter — pour utiliser ce terme — à une échelle que l'on a peut-être vue par le passé... Je dirais que ces jours seront bientôt révolus. Je pense que cela a beaucoup à voir avec la mondialisation, avec la visibilité, avec les interrelations entre ONG et les risques, sur le plan réputation, que courent les entreprises qui s'adonnent à ces genres de choses et qui veulent éviter de se faire une trop mauvaise réputation.

Cela nous amène à toute la question de la responsabilité sociale des entreprises et de ce qui se passe sur place. Quelle que soit l'allégation en ce qui concerne le Pérou, je ne pense pas que cela ait noirci le Canada en général ou l'industrie canadienne en général en Amérique latine.

• (1245)

Le président: Merci.

Le temps qui vous était alloué est expiré, monsieur Cardin. Je vous autorise une courte question.

[Français]

M. Serge Cardin: Vous aimez bien mes conclusions, normalement.

[Traduction]

Le président: Une courte question et une réponse concise.

[Français]

M. Serge Cardin: Tout à l'heure, vous parliez de l'image des États-Unis en Amérique du Sud par rapport à celle du Canada. On pourrait donc conclure, selon vos propos, qu'il ne faudrait pas que le Canada se rapproche trop des politiques de M. Bush, des États-Unis, si on veut conserver notre image en Amérique du Sud.

C'était simplement une remarque pour conclure. Merci.

[Traduction]

Le président: Merci. *Thank you, Mr. Cardin.*

Je vais faire quelque chose que je ne fais pas très souvent. Je vais poser un certain nombre de questions aux témoins.

Premièrement, merci beaucoup d'être ici.

Dans votre déclaration, messieurs, vous avez souligné à quel point l'Espagne a réussi en Amérique du Sud. Vous avez dit que la raison à cela est que l'Espagne avait un plan. Pourriez-vous nous expliquer brièvement quel était ce plan et comment les gens s'y sont pris pour l'exécuter — certains des éléments clés du plan?

Par exemple, l'objet était-il de signer des ententes bilatérales? Était-il de signer des accords pour protéger l'investissement? Était-il d'envoyer beaucoup de gens sur le terrain — d'échanger des gens entre différents pays d'Amérique du Sud? Quels ont été les éléments les plus importants et les plus réussis du plan?

M. Kenneth Frankel: Bien. Pour vous situer un peu les choses, je pense qu'on peut avancer cette théorie que l'Espagne s'est lancée en Amérique latine par mesure défensive. Le choix du moment était propice pour l'Espagne. Le pays estimait néanmoins que c'était quelque chose qu'il devait faire. Il y avait une certaine urgence.

Le président: Pourquoi?

M. Kenneth Frankel: Eh bien, il y avait plusieurs raisons. L'une d'entre elles était que les papiers verts commençaient à sortir en Europe, et ce continent allait être confronté à une chose que nombre d'Européens n'avaient jamais vue auparavant, cette chose que l'on appelle concurrence. Je pense qu'il y avait une forte poussée pour se lancer et commencer à livrer concurrence un peu partout dans le monde.

Dans le cas de l'entreprise pour laquelle je travaillais, l'une des plus grosses sociétés de télécommunications au monde, les ventes totales sur le marché étranger de l'unité espagnole, entre 1992 et 1995, sont passées d'environ 10 p. 100 à 45 p. 100. Le mandat qui venait d'en haut était donc de se lancer et d'être concurrentiel.

Était également à l'oeuvre un deuxième concept selon lequel les entreprises espagnoles pensaient qu'elles allaient être vulnérables aux prises de contrôle ou qu'elles allaient se faire avaler par de plus gros concurrents. La question était donc de savoir où elles pourraient s'élargir et prendre de l'ampleur. Et elles ont estimé qu'elles avaient un marché tout naturel en Amérique latine. Et il s'est justement avéré...

• (1250)

Le président: Elles avaient un avantage naturel du fait de la langue et de la culture de certains de ces pays.

M. Kenneth Frankel: Du fait de la langue et ainsi de suite, et de la culture, ce qui est assez étrange, car à l'époque les Latino-Américains étaient sans doute davantage ouverts à d'autres pays d'Europe ou d'ailleurs qu'à l'Espagne. Ce n'était pas le grand amour entre les Latino-Américains et les Espagnols, en tout cas pas dans l'esprit de nombreux Latino-Américains.

La chose est également arrivée à un moment où l'Espagne était en train de s'ouvrir. Rappelez-vous que cela s'est passé à la fin des années 1980 ou au début des années 1990, lorsque l'Amérique latine vivait sa propre privatisation générale et sa propre ouverture néo-libérale. La convergence, donc, d'un certain nombre de facteurs, dans l'esprit des Espagnols, les a amenés à dire que c'était le moment pour eux de passer à l'action.

Le président: Bien. Voilà pour ce qui est du pourquoi. Mais comment s'y sont-ils pris?

M. Kenneth Frankel: Il y a des livres qui ont été écrits là-dessus et des gens qui sont beaucoup plus au courant de la façon dont s'y sont pris les Espagnols, mais c'était tout un ensemble de mesures fiscales, financières, commerciales... toute une série de politiques qui ont été mises en oeuvre. Je ne suis pas suffisamment calé en la matière pour pouvoir vous en citer chaque élément. Mais cela était également appuyé par quantité de jeux d'influence réciproque, d'actions politiques, de soutien gouvernemental pour les délégations de gens d'affaires, pour les chambres de commerce et ainsi de suite.

Ce travail a pour la plupart été dirigé à partir du Cabinet du premier ministre, en ce sens qu'il s'agissait d'un objectif national. L'on s'est attaqué à tous les aspects sans exception afin de déterminer comment assurer la pénétration des entreprises du pays.

Il se peut, car cela fait un petit moment depuis que j'ai participé à ce processus, que plusieurs des mesures prises à l'époque ne seraient plus possibles aujourd'hui en vertu des règles de l'OMC, pour ce qui est de subventionner des prêts et d'autres choses encore.

J'en parle ici au comité car je pense que ce serait un point de référence intéressant si vous allez parler de l'Amérique latine et des mesures à comprendre dans une zone où vous avez relativement peu d'investissements et où vous connaissez une augmentation géométrique chaque année. Comment cela se ferait-il et comment cela a-t-il été réalisé en Amérique latine en particulier?

Je sais que les entreprises en Amérique latine, en partie à cause du mandat, proposaient des prix très élevés pour nombre de ces privatisations. En fait, au Pérou, dont je me souviens très bien du cas, je pense que Telefonica, d'Espagne, avait offert deux fois plus que le plus proche concurrent. Tout le monde disait qu'ils étaient fous de faire cela. Aujourd'hui, tout le monde dit que Telefonica gagne trop d'argent avec nous.

Je ne vous donne pas là une réponse très détaillée à votre question, mais ce qui est intervenu est un jeu complet de soutien fiscal et financier, de rayonnement culturel, et ce à chaque niveau.

M. Eduardo Klurfan: Ce n'était pas purement une question de mesures de pression exercées sur les entreprises par le Premier ministre ou la Couronne espagnole. Cela était accompagné de mesures de soutien pour les convaincre de donner leur appui. C'était également, pour dire les choses autrement, la nécessité pour l'Espagne d'appuyer les anciennes colonies. Les relations culturelles sont très fortes et il y a en Amérique latine un grand nombre de descendants d'Espagnols, et c'est pourquoi ils ont jugé que c'était un petit peu la responsabilité de l'Espagne d'aider l'Amérique latine à surmonter certains des problèmes vécus dans les années 1980 et au début des années 1990.

M. Kenneth Frankel: J'ai vécu cela et je sais que lorsque nous lançons des projets, cela se faisait en très étroite collaboration avec le gouvernement. C'était comme s'il s'agissait d'un prolongement de l'entreprise; cela se faisait main dans la main. Vous savez, il y avait des contacts constants: Où allez-vous? Que vous faut-il pour vos programmes? L'intégration était profonde.

Le président: Si l'on regarde le Canada aujourd'hui, notre commerce avec l'Amérique du Sud ne se portant pas particulièrement bien, dans quelle mesure est-il, selon vous, important que le gouvernement canadien multiplie les bureaux et les gens sur le terrain dans différents pays d'Amérique du Sud? Dans quelle mesure cela est-il important à votre avis? Est-ce important?

• (1255)

M. Eduardo Klurfan: Oui, cela est important, car l'effort tout entier vise à rapprocher ces pays et le Canada dans le cadre de leur relation commerciale, mais non pas sur ce plan-là exclusivement; l'idée est aussi de mieux se connaître et se comprendre les uns les autres, ce qui est très important aux fins de la détermination de possibilités à saisir. L'expérience montre que ces bureaux ont fait un très bon travail, mais ils ont été limités quant à leur champ d'intervention et à l'appui qu'ils ont pu offrir à certains.

Le président: Les bureaux et les gens que le Canada a mis en place ont été efficaces?

M. Eduardo Klurfan: Oui.

M. Kenneth Frankel: Oui, je pense qu'il y a unanimité là-dessus. Certains, qui s'occupent d'exportations, ont par exemple dit que DEC fait un très bon travail, mais ce service ne vise pas les PME. Ce service ne vise pas les PME. C'est peut-être là une chose que voudrait examiner le comité, et je veux parler ici du soutien financier et sur le plan programmes pour les PME que DEC accorde peut-être aux plus grosses entreprises.

L'autre chose, si je me souviens bien — et je ne me souviens pas du détail — est que je pense que l'Espagne a également utilisé son muscle politique pour aider les pays d'Amérique latine dans des dossiers internationaux. Comme nous le savons, il existe diverses façons dont un pays peut en aider un autre, sur le plan politique, sur la scène internationale, et ainsi de suite.

Le président: Merci.

Monsieur Richardson, avez-vous une question que vous aimeriez poser?

M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC): Merci.

J'ai été très impressionné par les réponses données par les témoins aujourd'hui et par leurs vastes connaissances de l'Amérique latine.

Ceci sera peut-être un petit peu hors sujet, monsieur le président, mais je demanderais l'indulgence du comité. Pourriez-vous nous faire un bref topo sur ce qui va se passer à Cuba d'ici un ou deux ans?

M. Kenneth Frankel: Oui. J'ai en fait écrit un article là-dessus en août dernier pour le *Globe and Mail*. C'est dans une certaine mesure un antidote intéressant à Chavez. Ce que j'ai dit — et ce ne sont pas des renseignements confidentiels — est que Raul Castro est un admirateur de la Chine et du Vietnam et qu'il a en fait convaincu son frère d'emboîter le pas en disant « Regarde ce que tu pourrais faire sur le plan économique; c'est vers cela que tend le monde ». Apparemment, lorsqu'ils sont revenus, il a essayé de pousser son frère à faire quelque chose, Fidel répliquant « La démocratie est la demi-soeur de la mondialisation économique. Ce n'est pas quelque chose que je souhaite vraiment ».

Raul a fait plusieurs déclarations ces derniers temps lors de réunions disant qu'il faut qu'il y ait davantage de place pour des opinions différentes, pas seulement en matière d'économie mais également sur le plan politique. Je ne vais pas dire qu'il s'agit d'un appel général au pluralisme et ainsi de suite, mais il est en train de tenir des propos que l'on n'aurait pas entendus auparavant.

C'est donc cela qu'il vise selon moi. Mais il faut se dire qu'il a 75 ans. Pendant combien de temps tiendra-t-il et que se passera-t-il pendant la transition? Il faudra attendre de voir. Clairement, une fois Fidel parti, je pense que Raul restera au pouvoir. Une fois qu'il aura consolidé son pouvoir, ce qui est peut-être déjà chose faite, je pense que c'est dans cette direction-là qu'il ira. Que se passera-t-il dans cinq ans? Nous devons attendre de voir. C'est là une autre zone, théoriquement, où nous...

M. Eduardo Klurfan: C'est également très important, le fait que l'immigration cubaine à destination des États-Unis était le fait de personnes cultivées et riches et qui ont extrêmement bien réussi aux États-Unis. Il ne s'agit pas d'un groupe d'immigrants qui est resté en bas de l'échelle; ces personnes ont réussi sur le plan des études et dans le monde des affaires. Il se trouve à Miami d'importantes sommes d'argent qui attendent tout simplement la possibilité d'être investies à Cuba.

Dès que les portes de Cuba s'ouvriront, il va y avoir un essor économique, car il va y avoir dans le pays un réinvestissement sentimental. Il y a un grand nombre d'entreprises. Il y a toujours à La Havane un immeuble sur lequel sont gravés les mots « Banque de Nouvelle-Écosse ». Il y a beaucoup d'entreprises qui envisagent Cuba comme étant le point de départ dans les Caraïbes, et il faut espérer que l'on y revienne si des conditions propices à l'investissement étranger sont établies. Il y a des émigrés cubains de deuxième et de troisième générations qui détiennent des montants d'argent énormes qui seraient investis à Cuba.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Julian, vous vouliez poser une courte question.

M. Peter Julian: J'ai une courte question.

L'un des segments de la population canadienne qui croît le plus vite est celui des hispanophones. Nous avons également une impor-

tante population qui parle le portugais. Comment faire pour les amener à participer de façon à forger des liens plus solides avec l'Amérique latine?

• (1300)

M. Eduardo Klurfan: Il y a eu de nombreuses activités culturelles visant à rassembler la population hispanophone, hispanique. Quant à la population portugaise, celle-ci a, dans une grande mesure, des racines qui la rattachent davantage au Portugal qu'au Brésil, bien qu'un nombre important de Brésiliens soient venus au Canada pour y faire des études ou travailler. Cela fait partie de la participation culturelle et de l'acquisition d'une meilleure connaissance de ces pays et, bien sûr, du fait de donner aux gens qui vivent ici l'occasion de montrer et de partager leur succès.

Il y a un groupe de professionnels hispaniques qui se réunit chaque année et qui fait venir des professionnels qui ont réussi au Canada, ce dans le but de montrer comment la culture des pays d'Amérique latine subsiste et s'entretient ici. Le groupe est encore relativement petit, mais il se développe.

Nous autres, en tant qu'organisation, sommes très enthousiastes face à cela, car près de la moitié de nos employés parlent l'espagnol aujourd'hui à la Banque Scotia, à cause des investissements que nous avons faits et du nombre d'employés que nous avons à l'étranger.

Il s'agit d'une population croissante. La langue espagnole se répand de plus en plus au Canada et elle fait partie du caractère multiculturel de la société canadienne.

M. Kenneth Frankel: Je dirais que plus les immigrants latino-américains se débrouillent bien au Canada, plus la situation sera gagnante pour tout le monde ici. Comment cela se fait-il, précisément? Les remises — qui sont aujourd'hui un sujet très chaud dans les économies en développement — en provenance des États-Unis, et maintenant du Canada, et qui retournent en Amérique centrale en particulier, sont supérieures au budget d'aide étrangère de qui-conque. Il a en fait d'ailleurs été prouvé que ces remises sont extrêmement importantes pour le développement de l'Amérique centrale. C'est donc une situation gagnante pour tous. D'ailleurs, plus la situation des immigrants latino-américains au Canada est meilleure, plus le sont les choses en Amérique centrale également.

Je pense que vous tendez peut-être vers une question générale, soit jusqu'à quel point le Canada réussit-il à absorber ses immigrants dans la politique en général et les appuie-t-il? Il s'agit là d'une question pour le moment ouverte.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Julian.

Le temps prévu pour cette réunion d'aujourd'hui est maintenant écoulé. Je vous remercie beaucoup tous les deux d'être venus. Cet échange a été très intéressant.

Mardi prochain, le comité va entendre des témoins de DEC, tout d'abord pour passer en revue une nomination, puis nous aurons des témoins qui traiteront des chaînes d'approvisionnement et de leur fonctionnement. Ensuite, jeudi, nous accueillerons pour une deuxième rencontre des représentants du Conference Board of Canada. Nous envisageons avec plaisir ces réunions prochaines.

Encore merci, messieurs.

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>