

[Text]

Mr. Fraleigh: Japan.

Mr. Jacques: We used to have one in Japan, too.

Mr. Hovdebo: How do you mean they were working for you?

Mr. Jacques: These people were in my branch and they have been seconded to External Affairs for three years. That is the way it works. So our department is seconding people to External Affairs for three years, and these people, when they go abroad, are specifically working for Agriculture.

When I said "used to have", it does not mean that they do not have a person looking after agriculture. They will have in Japan, because Japan is one of our major customers—we are selling \$1.2 billion of agricultural products—but I am talking about people who were from our department. I am sorry, sir.

Mr. Hovdebo: But their responsibility is sales within that country, is it?

Mr. Jacques: Yes, their responsibilities are export sales for Canada; yes, strictly for agri-food products.

Mr. Hovdebo: How did they get back to the producer or the provider of the export? What is their relationship with the provider? I guess "producer" is a better word.

• 1600

Mr. Jacques: If you are talking about the authority, when these people are abroad they answer to the ambassador, because they are working for the Department of External Affairs. This is the first thing.

If you are talking about the clientele, they deal directly with the clientele. For example, I have a fellow in Mexico right now. Alberta last week signed a memorandum of understanding with Mexico. There was a big exhibition in Guadalajara. My agent worked with the Albertan representative and helped to put it together. He helped to have the people there, so he works directly.

If you are talking about Canola, he has been working directly with the Canola people; if you are talking about pulses, he has been working directly with the pulses people. This was through us, of course, because we have a telex system and we are in direct contact with these people almost on a daily basis; that is, we and the Department of External Affairs. All the telexes are circulated among departments, more specifically External Affairs and our department.

[Translation]

quelqu'un au Mexique et quelqu'un qui doit aller travailler au Venezuela. Il y a donc le Venezuela, le Mexique, la Chine, la Belgique, la France . . .

M. Fraleigh: Le Japon.

M. Jacques: Nous avons également quelqu'un au Japon autrefois.

M. Hovdebo: Que voulez-vous dire exactement lorsque vous déclarez que ces personnes travaillaient autrefois pour vous?

M. Jacques: Ces personnes faisaient partie de ma direction générale et elles ont été prêtées au Affaires extérieures pour trois ans. C'est de cette façon que fonctionne le système. Le Ministère a donc prêté un certain nombre de personnes aux Affaires extérieures pour trois ans, et ces fonctionnaires, en poste à l'étranger, défendent les intérêts du ministère de l'Agriculture.

Pour revenir à ce que je disais il y a quelques instants, lorsque j'ai dit qu'on avait quelqu'un au Japon, je ne voulais pas laisser entendre par là que nous n'avons plus personne là-bas qui s'occupe de l'agriculture. Il y a quelqu'un là-bas. Le Japon est l'un de nos principaux clients: nous lui vendons des produits agricoles d'une valeur de 1,2 milliard de dollars. J'ai voulu tout simplement parler des gens du ministère de l'Agriculture. Excusez-moi si cela a donné lieu à un malentendu.

M. Hovdebo: Ces fonctionnaires s'occupent néanmoins de nos ventes au pays où ils sont en poste, n'est-ce pas?

M. Jacques: Oui, ils s'occupent des exportations du Canada, et ce, uniquement pour les produits agro-alimentaires.

M. Hovdebo: Quel rapport entretiennent-ils avec les producteurs, les fournisseurs des produits d'exportation? Quels sont leurs rapports avec les fournisseurs? Il serait sans doute préférable d'utiliser le mot «producteurs».

M. Jacques: Si vous voulez savoir de qui ces personnes relèvent, lorsqu'elles sont à l'étranger, elles doivent rendre compte à l'ambassadeur, car elles travaillent pour le ministère des Affaires extérieures.

Si vous voulez parler de la clientèle, elles traitent directement avec la clientèle. Par exemple, j'ai un type qui est au Mexique en ce moment. La semaine dernière, l'Alberta signait un protocole d'entente avec le Mexique. Il y a eu une grosse exposition à Guadalajara. Mon agent a travaillé au côté du représentant de l'Alberta et il a aidé les gens là-bas à élaborer l'entente. Il a aidé les gens à regrouper les personnes nécessaires. Il a donc travaillé directement avec les intéressés.

Si vous voulez parler du canola, l'agent a travaillé directement avec les gens qui s'occupent du canola; si vous voulez parler des légumineuses, il a travaillé directement avec les gens qui s'occupent des légumineuses. Tout se fait par l'intermédiaire de notre service, bien sûr, car nous avons un système de télex et nous communiquons directement avec ces personnes presque tous les jours. Nous et les gens du ministère des Affaires extérieures, j'entends. Tous les télex font le tour des