

[Texte]

have signed these health agreements, we have been able to start to export.

When you ask me what the branch is doing, I would like to answer that, number one, I am not the only branch to be involved in a case like the one I have been describing; another branch has been heavily involved and it is a team effort. But I can assure you that as far as my branch is concerned, the whole branch is directly or indirectly involved in sales promotion. You said sales, but let us say export promotion.

• 1555

**Mr. Hovdebo:** Do you operate negotiations all on a country-to-country basis?

**Mr. Jacques:** It depends on the country. With some countries it might work on a country-to-country basis and with other countries it is not working that way. I can give some examples, but . . .

**Mr. Hovdebo:** How large a staff do you have in your branch?

**Mr. Jacques:** In my branch right now, I have about 75 people.

**Mr. Hovdebo:** All working on export development?

**Mr. Jacques:** I have the trade side and I have the international affairs side. On the trade side, I have the trade policy and I have the export development; I call it international intelligence and export development. On international affairs, I do have the bilateral affairs, I have the multilateral affairs division—I am talking about divisions right now, I am sorry—and the overseas projects.

But what we have to remember is when you develop a strategy it does not matter if you are talking about export development or if you are talking about trade policy or if you are talking about overseas projects; all these divisions are working to improve our relationships with the countries and to pave the way or to bridge the way for exports because we try to have an integrated strategy.

**Mr. Hovdebo:** Do you have people stationed in the embassies and high commissions from your department?

**Mr. Jacques:** Presently, not as many as what we would like to have, but this is another issue that I have been requested to put as a top priority—to improve that situation, to have more people. But yes, we do have, and presently from people who used to work for me, I have one in China, one in Algeria, one in France, one in Brussels, one in the U.S.A., so we certainly have maybe seven, eight, nine people right now abroad specifically looking at . . . oh, sorry, there is another one going to Venezuela also and I have one in Mexico. So Venezuela, Mexico, China, Brussels, France—

[Traduction]

avons fait exactement la même chose avec la Chine, car nous n'avions pas encore d'entente de santé avec ce pays-là non plus. Depuis la signature de ces ententes de santé, nous pouvons exporter dans ce pays.

Vous me demandiez ce que fait la direction générale que je dirige. Tout d'abord, cette direction générale n'est pas la seule à s'occuper des cas comme ceux que je vous ai décrits. Il y en a une autre qui y joue un rôle important, et il s'agit véritablement d'un travail d'équipe. Je peux vous assurer que tous les employés qui travaillent dans la direction générale que je dirige s'occupent directement ou indirectement de la promotion des ventes. Vous avez utilisé le mot «ventes», mais disons plutôt qu'il s'agit de promotion des exportations.

**M. Hovdebo:** Toutes les négociations que vous entreprenez se font-elles de pays à pays?

**M. Jacques:** Cela dépend du pays. Dans certains cas, cela se fait de pays à pays, mais ce n'est pas toujours la meilleure formule. Je pourrais vous donner des exemples, mais . . .

**M. Hovdebo:** Quel est l'effectif de votre direction générale?

**M. Jacques:** Ma direction générale compte à l'heure actuelle environ 75 personnes.

**M. Hovdebo:** Et s'occupent-elles toutes du développement des exportations?

**M. Jacques:** Il y a la partie commerce et il y a la partie affaires internationales. En ce qui concerne le commerce, il y a la politique commerciale et le développement des exportations. Moi je préfère appeler cela service de renseignements international et développement des exportations. Du côté des affaires internationales, il y a les affaires bilatérales, la division des affaires multilatérales—et je parle ici de division—et les projets d'outre-mer.

Il ne faut cependant pas oublier que, lorsqu'on élabore une stratégie, peu importe que vous parliez de développement des exportations, de politiques commerciales ou de projets d'outre-mer. Toutes les divisions responsables de ces activités ont pour objet d'améliorer les rapports que nous entretenons avec les différents pays et d'ouvrir la voie aux exportations canadiennes. Nous essayons toujours de mettre au point une stratégie intégrée.

**M. Hovdebo:** Y a-t-il des représentants de votre ministère en poste dans les ambassades et les haut-commissariats?

**M. Jacques:** Il n'y en a pas autant que je voudrais, mais c'est encore là une question à laquelle on m'a demandé d'accorder la priorité. Mon but, c'est donc d'améliorer la situation et de multiplier le nombre de personnes de chez nous qui sont à l'étranger. Quoi qu'il en soit, un certain nombre de personnes qui travaillaient autrefois pour moi sont maintenant en poste à l'étranger: nous avons un représentant en Chine, un autre en Algérie, un en France, un à Bruxelles, un aux Etats-Unis . . . Nous avons sept, huit ou neuf personnes qui sont à l'étranger pour s'occuper de . . . Excusez-moi, il y a également