

[Text]

projects, or if you are talking about bilateral through a memorandum of understanding as we have with several countries. All these activities are promotional driven.

Mr. Scowen: That is exactly what I wanted to know. In other words you would be alert to every trade mission and so on going on in the world—trade fairs and so on. Canadian agricultural products would be —

Mr. Jacques: Of course, as a department I think we have to rely a bit on our posts abroad. It is what we are doing. We have several posts abroad. They keep us aware of what is going on. Over and above that, we have the Central Departmental Committee with External Affairs. They say we will have an exhibition. It happened last year in China. As a department we have been participating in that exhibition. We had 45 booths and 75 Canadians there. The booths were paid for by the Department of External Affairs. We have been helping them promote Canadian businessmen, to bring them to China.

As a department, we have organized three technical seminars during the exhibition. It has been an integrated piece of work. CIDA is spending about \$100 million in China at present. We are trying to make sure all actions are integrated. After we came back from China we had a Chinese challenge where CIDA, External Affairs and Agriculture Canada pulled together over 100 businessmen to discuss China.

Mr. Scowen: Yes, I think one of our seed people from my home town was involved.

Mr. Jacques: Yes.

Mr. Scowen: You do not take tenders. You do not have anything to do with tenders of countries for various products they may want. The tendering is done in a different place, is it?

• 1615

Mr. Jacques: Usually the tendering business is public, and the people who are in a specific sector usually try to be aware of what is going on, of course. If there is any special attention these people should be making to a specific tendering business, the post will often let us know and we will transmit the information.

Mr. Scowen: I am just curious as to how we will get along there.

Le président: Monsieur Hovdebo.

Mr. Hovdebo: I want to follow along from where I was before in attempting to find out what you have in place. You have 75 staff and you do promotion, but you do not buy and sell.

Mr. Jacques: As a department, we cannot buy and sell, except that we can, if we can find there is any . . . We have been involved with Algeria. If we are aware that we need to buy or sell or we need to have a back-to-back agreement, we would go to CCC and work through them. They will arrange the connection between the two governments.

Mr. Hovdebo: In the case of a sale from a producer to a—

[Translation]

projets outre-mer ou des accords bilatéraux comme ceux que nous avons avec plusieurs pays, toutes ces activités sont axées sur la promotion.

M. Scowen: C'est précisément ce que je voulais savoir. En d'autres termes, vous gardez l'oeil sur les missions commerciales et sur tout ce qui se passe dans le monde, foires commerciales y compris. Les produits agricoles canadiens . . .

M. Jacques: Bien entendu, notre ministère doit compter sur le personnel que nous avons à l'étranger. Nous avons plusieurs postes outre-mer, et le personnel nous tient au courant de ce qui se passe. Chapeautant ces activités, nous avons le Comité ministériel central des affaires extérieures qui décide si nous allons organiser une exposition, comme cela s'est fait l'an dernier en Chine. Notre ministère a participé à cette exposition. Nous avons 45 stands et 75 employés. C'est le ministère des Affaires extérieures qui a payé pour la location des stands. Nous les encourageons à aider les hommes d'affaires canadiens et à les faire venir en Chine.

Notre ministère a donné trois colloques techniques pendant la durée de l'exposition. Tout était très bien coordonné. L'ACDI investit en ce moment une centaine de millions en Chine. Nous essayons d'assurer la coordination des activités. De retour de Chine, nous avons organisé un défi Chine où l'ACDI, les Affaires extérieures et Agriculture Canada ont réuni plus de 100 hommes d'affaires pour discuter de la Chine.

M. Scowen: Je pense d'ailleurs qu'un cultivateur de ma ville natale y a participé.

M. Jacques: C'est exact.

M. Scowen: Vous n'acceptez pas d'appel d'offre. Vous n'avez rien à voir avec les appels d'offres que font les pays pour les différents produits dont ils ont besoin. Cela se fait ailleurs, n'est-ce pas?

M. Jacques: En général, les soumissions sont publiques et les spécialistes d'un secteur donné essaient, bien entendu, de se tenir au courant. Si nos employés d'outre-mer estiment que nos soumissions données méritent une attention spéciale, ils nous le font souvent savoir et nous transmettent les informations.

M. Scowen: Je me demandais simplement quelles étaient nos chances de succès.

The Chairman: Mr. Hovdebo.

M. Hovdebo: J'aimerais reprendre la question que je vous ai posée tout à l'heure, quand j'essayais de me renseigner sur vos employés et leurs activités. Vous avez 75 employés et vous faites de la publicité, mais vous ne vendez ni n'achetez.

M. Jacques: Notre ministère ne peut ni vendre ni acheter. Tout ce que l'on peut faire, si l'on s'aperçoit qu'il y a . . . Nous avons eu à faire en Algérie. Si l'on s'aperçoit que l'on a besoin d'acheter ou de vendre quelque chose ou si l'on a besoin d'une entente consécutive, nous passons par la Corporation commerciale canadienne, qui met les deux gouvernements en contact.

M. Hovdebo: S'il s'agit d'une vente d'un producteur à un . . .