



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 016 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 1^{er} décembre 2011

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 1^{er} décembre 2011

•(1105)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): J'aimerais déclarer la séance ouverte. Il y a un nombre suffisant de membres assis à la table et nos témoins sont arrivés.

J'aimerais remercier votre groupe d'être venu. Je sais que vous vous êtes présentés auparavant, mais nous n'avons pas eu la chance de vous entendre. Votre témoignage a été reporté à quelques reprises par le comité, et je m'en excuse, mais certains événements à la Chambre sont imprévisibles. Néanmoins, nous sommes heureux de vous accueillir.

Je crois, Don Stephenson, que c'est vous qui allez donner l'exposé et présenter les gens qui vous accompagnent.

Votre témoignage s'inscrit dans le cadre de notre étude d'un accord de partenariat économique global avec l'Inde.

Nous vous souhaitons la bienvenue à la séance du comité, et nous vous cédon maintenant la parole.

[Français]

M. Don Stephenson (négoceur commercial en chef, Accord de partenariat économique global Canada-Inde, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci beaucoup, monsieur le président.

Comme le président l'a annoncé, je m'appelle Don Stephenson et j'occupe les fonctions de négociateur commercial en chef pour l'accord de partenariat économique global Canada-Inde.

[Traduction]

Je suis ravi d'être parmi vous aujourd'hui pour aborder la question d'un accord de partenariat économique global, ou APEG, entre le Canada et l'Inde.

Je suis accompagné de Luc Santerre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

[Français]

Luc est le directeur des relations commerciales avec l'Asie du Sud-Est et l'Océanie.

[Traduction]

Je suis également accompagné d'Eric Robinson, sous-négociateur en chef, accord de partenariat économique global Canada-Inde, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et de Michelle Cooper, directrice, Politique commerciale sur les services.

Comme le comité le sait, le ministre Fast a effectué une visite en Inde du 3 au 9 novembre 2011, dans le cadre de laquelle il s'est rendu dans les villes de Delhi, d'Ahmadabad, de Mumbai et de Pune afin de faire valoir les intérêts du Canada dans des secteurs clés. J'ai eu le privilège d'accompagner le ministre dans le cadre de cette mission qui avait pour objet de renforcer les liens entre le Canada et l'Inde au chapitre du commerce et des investissements; de rencontrer

des ministres du gouvernement indien pour faire valoir les intérêts fondamentaux de notre pays et des dirigeants du monde des affaires indien pour mettre en lumière le savoir-faire et les capacités du Canada; d'attirer des investissements indiens au Canada; et de faire progresser les intérêts commerciaux des entreprises canadiennes cherchant de nouveaux débouchés dans ce marché prioritaire.

Parmi les secteurs ciblés par la mission du ministre Fast en vue de créer de plus grandes perspectives d'avenir pour les entreprises canadiennes, on retrouve l'agriculture et l'agroalimentaire, secteur dans lequel la population croissante de l'Inde et l'amélioration du niveau de vie présentent des possibilités accrues pour les producteurs canadiens; les infrastructures, secteur dans lequel le gouvernement de l'Inde a établi qu'il lui fallait investir 800 milliards de dollars, notamment dans les routes, les ponts, les chemins de fer, les ports et les aéroports, et dans lequel les entreprises canadiennes peuvent participer et toucher des bénéfices; l'éducation, secteur dans lequel le savoir-faire canadien peut aider à combler l'énorme écart entre le nombre d'établissements d'enseignement existants et les besoins réels à cet égard, et à remédier aux pénuries d'éducateurs qualifiés. Plusieurs autres secteurs importants étaient ciblés, comme l'énergie, les industries manufacturières et les technologies de l'information et des communications.

[Français]

De façon générale, l'Inde a de plus en plus besoin de produits, de services et de compétences en raison de son économie en croissance. Entre 2006 et 2010, son économie nationale a crû à un taux annuel moyen de 8,2 p. 100, ce qui montre qu'elle est bien partie pour devenir l'une des plus grandes économies du monde.

Permettez-moi maintenant de mettre en contexte les négociations de l'accord de partenariat économique global Canada-Inde, de faire le point sur la situation actuelle des pourparlers et de vous faire part de nos attentes au cours des prochains mois.

[Traduction]

Le Canada met en oeuvre un programme de plus en plus ambitieux de négociations commerciales avec ses partenaires des quatre coins de la planète. Ce programme est décrit dans la Stratégie commerciale mondiale du gouvernement. Le moteur de ce programme est, sans aucun doute, l'état d'avancement des négociations multilatérales à Genève ou, malheureusement, leur impasse, et la multiplication des initiatives lancées par presque tous nos concurrents pour conclure un ALE bilatéral ou régional.

En bref, nous avons réalisé énormément de progrès dans le domaine bilatéral pour essayer d'obtenir autant que possible une longueur d'avance sur nos concurrents et pour garantir à nos entreprises des conditions de concurrence égales à l'échelle internationale. Depuis 2006, le Canada a conclu des accords de libre-échange avec neuf pays: les quatre États membres de l'Association européenne de libre-échange, soit l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein, ainsi que le Pérou, la Colombie, la Jordanie, le Panama et, plus récemment, le Honduras. De nombreux autres sont en cours, y compris les négociations en vue d'un accord de libre-échange avec l'UE, la plus importante initiative commerciale du Canada depuis la signature de l'ALENA, il y a près vingt ans.

Outre son programme d'accords de libre-échange, qui est le plus ambitieux qu'il ait entrepris récemment, le Canada développe aussi son réseau d'accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers, d'accords de coopération scientifique et technologique et d'accords de transport aérien. L'objectif général de toutes ces initiatives consiste à renforcer et à élargir l'accès du Canada aux marchés mondiaux, car elles engendreront des emplois et la croissance économique pour les travailleurs canadiens et leur famille.

[Français]

La décision de poursuivre les négociations en vue d'un accord de partenariat économique avec l'Inde s'inscrit aussi dans la stratégie élargie d'engagement du Canada envers ce pays de plus en plus important.

L'Inde est, bien entendu, un marché mondial clé, et les liens entre le Canada et l'Inde continuent de s'approfondir et de se resserrer. Ces relations s'intensifient dans les domaines de la science, de la technologie, de la recherche et des échanges étudiants. En plus de l'accord bilatéral en science et technologie déjà en vigueur, le gouvernement s'est engagé, dans le budget de 2011, à consacrer 12 millions de dollars répartis sur cinq ans à un centre d'excellence en recherche Canada-Inde.

Nous faisons le nécessaire pour conclure très bientôt avec l'Inde un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, et nous en sommes à régler les derniers détails de l'accord de sécurité sociale Canada-Inde. Comme le premier ministre Harper l'a indiqué, nous souhaitons signer ces deux accords dans les plus brefs délais.

De plus, le Canada et l'Inde ont également signé un accord de coopération nucléaire qui permettra aux entreprises canadiennes de saisir des débouchés commerciaux dans le secteur de l'énergie nucléaire civile. Nous nous réjouissons à l'idée de la conclusion de l'arrangement administratif qui permettra la mise en oeuvre complète de cet accord.

L'Inde constitue clairement un marché prioritaire pour les engagements commerciaux du Canada. Alimentée par une libéralisation progressive depuis les années 1990, son économie continue de croître rapidement, tout en conservant des taux de croissance élevés supérieurs à 6 p. 100, même pendant la crise économique mondiale. Ce pays s'est déjà imposé comme un acteur essentiel dans l'échelle des valeurs mondiales, et sa classe moyenne compte entre 150 et 250 millions de personnes, ce qui représente un marché de consommation de quelque 400 milliards de dollars. On prévoit que l'Inde aura la quatrième économie en importance au monde d'ici à 2025, et la troisième d'ici à 2050, après quoi l'Inde deviendrait aussi la nation la plus peuplée au monde.

●(1110)

[Traduction]

Le Canada et l'Inde ont des économies d'un billion de dollars. Les niveaux de commerce et d'investissement entre les deux pays progressent rapidement, et leurs échanges ont doublé au cours de la dernière décennie. Et, comme l'Inde devient une partie intégrante des chaînes de valeur mondiales, des entreprises canadiennes comme Bombardier, SunLife et SNC Lavalin ont établi et cultivé leurs partenariats dans ce pays, alors que des entreprises indiennes comme Essar, Tata et Birla ont également été actives sur le marché canadien.

Toutefois, les relations commerciales entre le Canada et l'Inde demeurent sous-développées compte tenu de la taille de nos économies, avec des investissements bilatéraux d'environ 7 milliards de dollars et des échanges bilatéraux se situant juste au-dessus des 4 milliards de dollars l'année dernière. L'Inde est actuellement notre 13^e destination en importance pour les exportations de marchandises et notre 19^e source d'importations. Toutefois, le potentiel est énorme. Nos deux premiers ministres se sont engagés à tripler la valeur des échanges entre leurs deux pays pour la faire passer à 15 milliards de dollars d'ici 2015.

Il est certain que la conclusion d'un accord de libre-échange stimulerait beaucoup le commerce bilatéral en éliminant les droits de douane ainsi que les obstacles au commerce, réglementaires ou autres, qui limitent actuellement les débouchés. L'Inde continue d'appliquer des droits relativement élevés à la plupart des importations. En 2009, le taux moyen des droits de l'Inde se chiffrait à 13 p. 100, alors que celui du Canada n'était que de 3,7 p. 100. En ce qui concerne les produits revêtant un intérêt particulier pour le Canada, les droits appliqués par l'Inde atteignent, par exemple, 10 p. 100 pour l'engrais, les produits chimiques, les produits du bois, les pâtes et le papier, ainsi que les hélicoptères; 30 p. 100 pour le poisson et les fruits de mer; et de 30 à 50 p. 100 pour les légumineuses, qui bénéficient actuellement d'un accès en franchise en Inde grâce à une mesure temporaire, mais qui pourraient être assujetties aux droits élevés de ce pays ultérieurement.

L'élimination des droits pourrait donc créer des débouchés importants pour les producteurs et les exportateurs canadiens dans divers secteurs de l'économie. De plus, nous estimons que de nombreux débouchés pour les entreprises et les travailleurs canadiens se trouvent dans le secteur des services, où sont créés 80 p. 100 des nouveaux emplois au Canada aujourd'hui. Plus précisément, les entreprises canadiennes et leurs employés pourraient bénéficier d'une plus grande libéralisation des échanges avec l'Inde dans un grand nombre de secteurs, notamment l'énergie et les services miniers, les services financiers, les services environnementaux ainsi que les services de transport et d'infrastructure, dont l'architecture et l'ingénierie.

[Français]

En novembre 2009, les premiers ministres Harper et Singh ont annoncé la création d'un groupe d'étude conjoint qui avait pour mandat d'étudier la viabilité et les avantages d'un accord de partenariat économique.

En septembre 2010, l'étude conjointe a été publiée. Elle indique que la conclusion d'un accord de libre-échange pourrait stimuler l'économie canadienne d'au moins 6 milliards de dollars, augmenter le commerce bilatéral avec l'Inde de 50 p. 100, engendrer des retombées directes pour divers secteurs canadiens, notamment les produits agricoles primaires, les produits liés aux ressources, les produits chimiques, le matériel de transport, les machines et l'équipement, ainsi que les services.

•(1115)

[Traduction]

Comme je l'ai indiqué plus tôt, un autre élément moteur du programme du Canada en faveur du commerce est le besoin de veiller à ce que les entreprises et les travailleurs canadiens puissent mener leurs activités sur le même pied d'égalité que leurs concurrents étrangers. L'Inde a déjà négocié des accords de libre-échange avec plusieurs autres parties, par exemple le Chili, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, la Corée et, plus récemment, le Japon. Actuellement, l'Inde négocie aussi avec la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Union européenne, et la liste d'attente ne fera que s'allonger dans les années à venir.

Où en sont donc les négociations? Après la publication de l'étude conjointe l'automne dernier, les premiers ministres du Canada et de l'Inde ont officiellement lancé les négociations en vue de conclure un APEG en novembre 2010. Des séries de pourparlers ont eu lieu par la suite en novembre et en juillet. Une troisième série de négociations est prévue à la mi-décembre.

Pour ce qui est de la structure, sept tables de négociations ont été établies afin d'aborder les principaux domaines visés par l'accord, soit les marchandises, les services, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les procédures liées à l'origine, les douanes et la facilitation des échanges ainsi que les questions institutionnelles.

Nous avons également convenu que d'autres domaines indiqués dans l'étude conjointe pourraient faire l'objet de discussions pendant des séries de négociations futures. Les deux parties se sont communiqué des données sur le commerce, des renseignements sur les droits et un modèle d'accord. De plus, les négociateurs poursuivent les travaux entre les séries de négociations.

[Français]

En général, l'Inde forme une très petite équipe pour mener ses négociations commerciales. Ainsi, les séries de pourparlers avec l'Inde seront plus courtes, plus précises et plus fréquentes que le modèle que le Canada utilise habituellement. On prévoit des sessions de trois ou quatre jours tous les deux mois, d'ici à l'été 2012.

Bien sûr, les pourparlers n'en sont qu'à leur début et nécessiteront beaucoup de temps. Ils présenteront également des difficultés, car les deux parties utilisent des approches différentes dans certains domaines.

Selon les consultations menées jusqu'à maintenant, les parties concernées au Canada, notamment les provinces et les territoires, appuient fortement les négociations en vue de conclure un accord de partenariat économique avec l'Inde. Nous continuerons à les consulter et à solliciter des conseils d'eux tout au long des pourparlers.

Nous avons pour objectif d'être très ambitieux, afin de conclure un accord axé sur l'avenir qui reflète nos échanges actuels et facilite le renforcement des relations entre le Canada et l'Inde dans les années à venir. Les négociations avec l'Inde constituent une grande priorité, et nous tâcherons de les conclure en 2013, comme cela a été indiqué dans le discours du Trône de 2011.

En conclusion, les négociations de libre-échange sont de plus en plus importantes afin de promouvoir les intérêts du Canada partout dans le monde et ainsi susciter des emplois et la croissance économique au Canada.

Les relations entre l'Inde et le Canada sont essentielles à la prospérité des entreprises de ce dernier, de ses travailleurs et de leur famille.

[Traduction]

Comme en a fait foi la visite du ministre Fast en Inde, le gouvernement est résolu à renforcer les liens qui existent entre le Canada et l'Inde en matière de commerce et d'investissement. Le programme de négociations commerciales du Canada est ambitieux, et l'APEG en constitue un élément clé.

Je remercie le Comité de m'avoir donné cette occasion de m'adresser à lui; mon équipe et moi attendons avec impatience vos commentaires qui influenceront sur nos négociations, et nous nous tenons à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.

[Français]

Merci.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie beaucoup de l'aperçu que vous nous avez donné. Je suis certain qu'il a engendré quelques questions.

Nous allons commencer par M. Ravignat.

[Français]

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): Je vais d'abord préciser le contexte de ma question. Comme vous le savez, dans le passé, ce gouvernement est intervenu pour défendre les droits de la personne à l'échelle internationale. Vous savez probablement mieux que moi que l'Inde détient le triste record du monde du plus grand nombre d'enfants travailleurs, car si le gouvernement maintient que le pays ne compte que 10 millions d'enfants de moins de 14 ans au travail présentement, des ONG, et même les Nations Unies, pensent que la réalité est que quelque 60 millions d'enfants travaillent.

Ils sont vendeurs de journaux, marchands ambulants, petites mains dans les restaurants. Ils travaillent dans le secteur de l'agriculture, le secteur forestier et même dans le secteur manufacturier, particulièrement dans la production de vêtements pour le marché international.

Pourriez-vous me dire ce que le gouvernement canadien compte faire afin d'assurer que nous ne ferons pas de troc avec ces compagnies et ces paliers de gouvernement qui pratiquent ce qui est de l'esclavage de jeunes enfants?

•(1120)

M. Don Stephenson: Mon mandat de négociation est de poursuivre l'approche maintenant traditionnelle du Canada dans ses négociations de commerce, c'est-à-dire d'essayer de négocier un accord parallèle de coopération avec l'Inde sur les questions reliées au travail.

Cela étant dit, il faut noter que le côté indien n'a pas une tradition de conclure des ententes sur les questions du travail, du moins pas dans les textes mêmes de leurs ententes commerciales. Alors, il faudra voir avec l'Inde ce qu'il est possible de faire.

M. Mathieu Ravignat: Donc, vous confirmez que c'est une question que le gouvernement va apporter à la table de négociations.

M. Don Stephenson: Oui.

M. Mathieu Ravignat: Le travail des enfants en particulier.

M. Don Stephenson: Oui, nous discuterons de l'ensemble des normes qu'impose l'Organisation internationale du travail. Je dois noter qu'il y a déjà une relation entre le Canada et l'Inde pour promouvoir des conditions de travail acceptables. Je sais que le Canada a subventionné deux projets récents en ce sens avec l'Inde.

M. Mathieu Ravignat: Que fera le gouvernement pour s'assurer que les compagnies canadiennes qui font des affaires en Inde respectent les droits des enfants?

M. Don Stephenson: Le Canada a comme politique de promouvoir la responsabilité des compagnies canadiennes. Cependant, ce serait surtout la responsabilité du gouvernement de l'Inde d'imposer des conditions de travail aux compagnies indiennes et canadiennes.

M. Mathieu Ravignat: Ainsi, on n'entrevoit pas de mesures punitives à l'endroit de compagnies canadiennes qui utiliseraient de la main-d'oeuvre d'âge mineur.

M. Don Stephenson: Non, pas dans le contexte des négociations de l'accord de partenariat économique global Canada-Inde. Il faudrait probablement le demander à un expert du ministère responsable pour en savoir plus.

M. Mathieu Ravignat: Vous savez qu'il y a beaucoup de problèmes de corruption en Inde et qu'ils se multiplient. Dernièrement, il s'est produit en Inde ce que l'on a appelé le scandale 2G. Ce scandale a affaibli le bureau du premier ministre et aurait également terni l'image de l'Inde à l'échelle internationale et particulièrement auprès des investisseurs étrangers.

Selon l'indice de perception de la corruption, l'Inde occupait en 2010 le 87^e rang sur 178 pays. Lorsque l'Inde parle de créer une haute autorité indépendante de lutte contre la corruption, serait-il normal d'être sceptique à son égard?

Quelles répercussions cette haute autorité indépendante de lutte contre la corruption pourrait-elle avoir sur les négociations commerciales entre nos deux pays?

M. Don Stephenson: Nos accords de commerce internationaux mentionnent les normes relatives à la corruption. Au-delà de cela, je crois qu'il faudrait simplement noter les efforts du gouvernement de l'Inde. Il faudrait peut-être même inviter quelqu'un qui pourrait parler au nom de l'Inde sur la question.

Cela dit, nous sommes conscients des efforts et des nombreuses initiatives que fait le gouvernement de l'Inde pour faire face à la question.

M. Mathieu Ravignat: Je vais laisser le reste de mon temps de parole à M. Masse.

[Traduction]

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Au cours des discussions que vous avez eues, la question de l'amiante a-t-elle été soulevée par vous ou par les négociateurs indiens?

M. Don Stephenson: Non, la question n'a pas encore été soulevée.

M. Brian Masse: Eh bien, sera-t-elle soulevée? Que pense le ministère de l'entente visant à accroître le commerce de l'amiante avec l'Inde?

• (1125)

M. Don Stephenson: Les négociations pourraient contribuer à réduire le tarif qui s'applique à l'importation d'amiante en Inde. Je crois que le tarif actuel est de 10 p. 100, et il se peut — mais ce n'est pas certain — que les négociations permettent de réduire ou d'éliminer celui-ci. Sinon, les négociations n'auront pas de répercussions évidentes sur le commerce de l'amiante.

M. Brian Masse: D'accord.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

Je pense que je cherche seulement à obtenir quelques précisions supplémentaires sur l'accord parallèle de coopération dans le domaine du travail dont M. Ravignat a commencé à discuter. D'après ce que j'ai compris des négociations antérieures, lorsque nous mettons en place une entente parallèle de ce genre, nous travaillons étroitement avec l'Organisation internationale du travail, mais il est entendu que les lois en vigueur en Inde relèvent de son gouvernement. Cette question comporte donc des aspects délicats.

Mais nous cherchons à nous assurer que le pays applique en général les normes internationales du travail, élimine les régimes réglementaires qui soutiennent ou encouragent le travail des enfants, ou empêche leur adoption, si vous voulez, et respecte les droits de la personne, notamment en offrant des avantages comme des congés de maternité et l'ensemble des protections en matière de travail. Ai-je raison? J'estime que, si nous faisons cela, la situation en Inde s'améliorera assurément en ce qui concerne l'élimination du travail des enfants.

M. Don Stephenson: Oui, je pense que vous avez décrit notre approche avec exactitude. Nous nous efforçons de faire progresser l'application des normes internationales — essentiellement celles établies par l'OIT, l'Organisation internationale du travail — en prévoyant des sanctions lorsque les pays ne respectent pas leurs propres lois nationales ou les normes de l'OIT. Dans nos autres accords, les sanctions comprennent, entre autres, des amendes qui, une fois payées, servent à financer les efforts déployés pour faire progresser ces questions au sein du pays.

Comme je l'ai indiqué, ce n'est pas l'approche que l'Inde adopte habituellement lorsqu'elle entame des négociations, bien que cette approche continue d'évoluer. Peut-être que dans le cadre de leurs discussions avec nous et avec l'Union européenne, dont les objectifs ressemblent aux nôtres, nous serons en mesure de faire avancer cet ensemble d'enjeux.

M. Gerald Keddy: J'estime que cette question est légitime. Je crois que personne ne nie le fait que des enfants travaillent en Inde et que tout ce que nous pouvons faire pour favoriser l'élimination du travail des enfants est constructif. Je crois vraiment qu'en offrant davantage de possibilités et en favorisant les échanges commerciaux, on contribue à éliminer certaines de ces pratiques partout dans le monde.

Compte tenu de la façon dont ces négociations ont été organisées, je pense que l'accord jouit d'un appui assez général. C'est certainement le cas dans le secteur agricole et dans le secteur de la production. Nous comprenons que la population de l'Inde est immense et croissante, et que son énorme classe moyenne ne cesse de croître. Je suis allé en Inde — en fait, en compagnie de M. Stephenson —, et je peux vous dire qu'ils ne peuvent pas répondre à leurs propres besoins en matière d'infrastructure. Ils ne sont pas en mesure de construire des systèmes de traitement des eaux usées, des systèmes d'alimentation en eau potable, des routes et des autoroutes assez rapidement pour satisfaire les besoins de leur population.

Les entreprises et les experts canadiens bénéficient d'une incroyable occasion de favoriser la croissance non seulement de cette économie, mais aussi de cette nation. Ce faisant, ils amélioreront le niveau de vie et l'ensemble des secteurs, que ce soit les règlements dans le domaine du travail, la qualité de vie, l'accès aux soins de santé et tout ce qui suit automatiquement.

Je comprends la raison pour laquelle les gens nous donnent leur adhésion, mais je m'interroge de nouveau au sujet de la taille de l'équipe. J'imagine que le recours à une petite équipe facilite les négociations; je suis certain qu'elles n'en sont que plus intenses. Mais qu'en est-il de la mise en oeuvre des résultats des négociations? Je crois comprendre qu'au Canada, ces résultats peuvent être présentés à la Chambre, faire l'objet de délibérations élogieuses et être appliqués à l'ensemble du pays. Toutefois, comment réagiront les provinces indiennes qui sont habituellement indépendantes et plutôt protectionnistes dans un certain nombre de secteurs?

•(1130)

M. Don Stephenson: Les approches en matière de réglementation des entreprises varient d'un État à l'autre. Il est important de noter que bon nombre de décisions qui ont une incidence déterminante sur l'établissement des entreprises dans le marché indien sont prises par les États, mais les engagements que nous négocions avec l'Inde — le gouvernement central de l'Inde — s'appliqueront aux États. Comme nous l'avons fait lors de nos autres négociations commerciales, nous avons prévu dans l'accord un mécanisme de règlement des différends. Ainsi, les investisseurs et les exportateurs canadiens pourront défendre leurs droits.

Je conviens que, dans le secteur agricole, les débouchés découlant d'un partenariat avec le marché indien vont beaucoup plus loin que l'exportation de produits agricoles. Ils comprennent l'offre de systèmes de manipulation et de transformation des aliments sur le marché indien. L'importance de cette perspective est tellement grande, comme celle de toutes les perspectives en Inde, que les Canadiens peuvent difficilement l'imaginer. Ils affirment que quelque 40 p. 100 des aliments se gâtent avant d'atteindre un marché indien.

Le président: Merci beaucoup.

Il y a 28 États en Inde, n'est-ce pas? Oui? J'étais simplement curieux de savoir.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, Don, de nous avoir donné un exposé qui, selon moi, était des plus complets. Il contient beaucoup d'excellents renseignements.

Toutefois, je dois commencer par dire que, bien que nous soyons favorables aux négociations avec l'Inde et que nous espérons qu'elles soient fructueuses, nous sommes préoccupés par l'attention portée au monde entier et par le fait qu'en raison de cela — soit l'attention ou les déplacements; nous ne savons pas à quoi attribuer cette distraction —, le gouvernement semble perdre de vue les endroits où nous commerçons en ce moment. Nous avons constaté que, par trois fois, le ministre s'est laissé surprendre et décevoir par la politique d'achats aux États-Unis et par les nouveaux frais imposés à toute personne qui entre dans leur pays par voie maritime ou aérienne. Nous sommes inquiets, car le gouvernement a tendance à mettre l'accent sur les exportations potentielles à venir alors que nous perdons du terrain dans certains de nos marchés actuels.

Nous voulons que le compte rendu indique qu'il ne faut pas que le gouvernement perde du terrain dans les marchés où nous opérons en ce moment, dans le but d'en gagner dans de nouvelles négociations. La même chose se produit en Corée du Sud. Les gens qui ont témoigné devant notre comité sont très préoccupés par le fait que les États-Unis négocient avec la Corée du Sud en vue de conclure un accord commercial. Nous risquons d'être privés de ce marché, parce que nous ne négocions pas comme il se doit. Nous pourrions perdre jusqu'à un milliard de dollars d'échanges commerciaux. Cette question est particulièrement importante pour les éleveurs de bovins

et de porcs. Il est donc nécessaire que je signale ce problème en premier.

Je veux maintenant donner suite à l'argument que M. Keddy faisait valoir à propos des décisions prises par les États. Savez-vous en ce moment en quoi consistera le processus de chaque côté? En ce qui concerne l'APEG, nous sommes inquiets parce que nous ne prenons pas part au processus, alors que le Parlement européen y participe. En quoi consiste le processus? Quels renseignements les parlementaires des deux pays reçoivent-ils? À quoi ressemblera le processus de ratification?

M. Don Stephenson: D'après ce que je crois comprendre des arrangements constitutionnels de l'Inde, le gouvernement central peut prendre des engagements exécutoires pour les États.

Quant au mécanisme exact, je suppose qu'il faudrait inviter quelqu'un de notre Direction du droit des traités ou quelqu'un du genre. Peut-être que Luc pourrait nous donner un avis.

Mais nous nous sommes informés directement auprès du gouvernement central au sujet de sa capacité d'imposer des engagements aux États et on nous a donné ces assurances.

En ce qui concerne la façon dont les parlementaires participeront au processus, je ne peux répondre que pour le côté canadien, et ce sont des occasions comme celle-ci où nous pouvons faire part aux parlementaires de ces négociations. Nous prévoyons également entreprendre un processus de consultation très étendu auprès des intervenants du milieu des affaires et de la société civile, de manière que les négociations comportent un maximum de transparence. Mais du côté indien, je ne suis pas certain des processus en place pour faire participer directement le Parlement et les gouvernements des États.

•(1135)

L'hon. Wayne Easter: Très bien.

Dans un document du MAECI, qui est un survol de l'Inde, les défis suivants ont été soulignés, entre autres. Le premier était « les dispositions qui limitent les importations et l'investissement ». Le deuxième était « les restrictions auxquelles sont assujettis les prestataires étrangers de services ». Le troisième était « l'application inadéquate des droits de propriété intellectuelle ». Je pense que pour nous, ce sont des difficultés assez importantes et je me demande si vous avez réfléchi... De toute évidence, le MAECI l'a fait puisqu'il les a soulignées comme des questions qui posent problème, mais en fin de compte, comment pensez-vous les résoudre dans les négociations? Ce qui me préoccupe, c'est ce qui est à risque du côté du Canada par opposition à ce que nous pouvons gagner de l'autre côté.

Ce qui est intéressant au sujet de l'Inde — et j'ignore si tout le monde le sait —, c'est que si Air Canada perd vos bagages et que vous appelez pour vous informer, le centre d'appel avec laquelle vous faites affaire est situé en Inde.

Don?

M. Don Stephenson: Mais il se pourrait que c'est là que se trouvent vos bagages.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Wayne Easter: C'est un bon point, Don.

M. Don Stephenson: Mes excuses.

En ce qui concerne les investissements, premièrement, comme je l'ai souligné dans ma déclaration liminaire, nous espérons pouvoir conclure très prochainement avec l'Inde un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers. Ce dernier comporterait son propre mécanisme de règlement des différends qui ferait intervenir un arbitrage commercial indépendant, ce qui devrait apporter une plus grande certitude et une procédure claire et une occasion pour les investisseurs canadiens de défendre leurs droits devant les tribunaux.

Le président: Je ne veux pas vous interrompre, Don, mais c'est ce que vous avez dit dans votre documentation. Cela se retrouve en dehors de l'ALE global, n'est-ce pas?

M. Don Stephenson: Oui.

Dans le cadre des négociations de l'ALE, c'est certainement dans le domaine des services. Une des quatre façons d'offrir un service est d'investir dans d'autres pays: pour établir une présence corporative dans l'autre pays afin de donner le service. Nous avons certainement espoir que ces négociations couvriront les questions d'investissement dans les services et que le mécanisme de règlement des différends qui s'applique à l'ALE sera ensuite accessible aux fournisseurs de services et aux investisseurs sur le marché indien.

De façon plus générale, nous nous attendons à ce que les services constituent une question fondamentale, une question d'une importance capitale dans ces négociations et, franchement, il en est de même des deux côtés. Du côté indien, le secrétaire au commerce, le sous-ministre du Commerce, si vous voulez, a déjà indiqué clairement qu'une priorité dans les négociations du côté indien sera le secteur des services. Comme vous le savez peut-être, le modèle indien en matière d'économie et d'exportation repose beaucoup plus sur les services que celui des autres économies émergentes.

Évidemment, du côté canadien, nous avons nos propres intérêts en matière de services. J'ai noté certains des plus évidents: les services financiers, l'ingénierie, les services environnementaux et les services d'éducation — un marché potentiel énorme en Inde. Alors, nous allons rechercher des entreprises et des engagements du côté indien qui correspondent à ceux que nous pourrions envisager du côté canadien.

• (1140)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shory.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci également aux témoins de leur présence ici pour discuter de cet accord commercial... [Note de la rédaction: difficultés techniques]

Une voix: Votre micro est fermé.

M. Devinder Shory: Très bien.

Il y a quelques semaines, j'ai eu l'occasion de voyager avec le ministre en Inde. Je voulais simplement voir les répercussions des négociations sur les deux économies.

Vous étiez là également, Don.

Pendant que nous étions là-bas, nous avons rencontré de nombreuses entreprises canadiennes, et je veux parler de cela précisément. Nous avons rencontré des représentants de McCain Foods, de Valiant Corporation, de Magna International et de Bombardier, etc. Je veux que vous fassiez part aux membres du comité de certaines de leurs observations. Étaient-elles réceptives face à nos négociations? Étaient-elles encouragées par le fait que le

ministre était sur place pour leur parler et obtenir leur rétroaction? Je veux que vous nous parliez de certaines de ces choses.

M. Don Stephenson: Je suppose, à titre d'observation générale, que je dirais que ces entreprises canadiennes actives sur le marché indien et que le ministre a pu rencontrer, y compris un grand nombre dans des tables rondes, ont perçu l'intérêt du ministre et l'intérêt du gouvernement du Canada comme quelque chose d'extrêmement positif. Elles ont indiqué que lorsqu'on fait des affaires en Inde, les relations comptent et les contacts de gouvernement à gouvernement comptent pour appuyer l'établissement de relations d'affaires.

Il est certain que les entreprises canadiennes font face à un certain nombre de difficultés sur le marché indien et qu'elles espèrent que nous pourrions les régler dans les négociations. Parfois, il s'agit de questions simples et directes, comme les tarifs. Parfois, il s'agit de questions plus complexes: des questions de réglementation. Elles étaient préoccupées par la nature obscure de l'acquisition des terres, des titres fonciers et des services d'enregistrement des terres, et de toute une variété d'autres questions que nous réussirons ou que nous ne réussirons pas à régler dans le cadre des négociations.

Le ministre et vous-même, évidemment, avez été accueillis de manière extrêmement chaleureuse par les entreprises canadiennes. Elles veulent que ce genre de contacts se multiplie, si c'est possible.

M. Devinder Shory: Vous avez également mentionné — et je suis d'accord avec vous — que le PIB de l'Inde a augmenté en moyenne d'environ 8,2 p. 100 par année, ce qui est très bon... [Note de la rédaction: difficultés techniques]

Le président: Votre micro...

M. Devinder Shory: Très bien.

Pendant que nous étions là-bas, Don, nous avons exploré les occasions, jeté un coup d'oeil sur la question, pour obtenir certains renseignements au sujet des secteurs de technologie, etc., les secteurs dans lesquels nos entreprises qui font des affaires là-bas sont déjà actives, et comment elles se tirent d'affaire.

En fait, je veux revenir sur la question du travail des enfants pour un instant, parce qu'il s'agit très certainement d'un problème. Mais je me souviens que lorsque nous avons visité McCain Foods, par exemple, il y avait des centaines d'employés. Je n'ai remarqué aucun indice que des enfants travaillaient... En avez-vous remarqué...?

Une voix: Non... [Note de la rédaction: difficultés techniques]

Le président: [Note de la rédaction: difficultés techniques]... continuez.

M. Devinder Shory: Très bien.

Ma prochaine question s'adresse à tous les témoins. J'aimerais avoir plus de détails sur quelque chose que nous savons déjà au sujet de l'important secteur des services en Inde et des occasions pour le Canada, surtout au sein du secteur des technologies de l'information et des communications.

Les avantages que nous avons à commercer avec l'Inde, outre le fait que sa population devrait dépasser celle de la Chine au cours des 15 prochaines années, c'est que ce pays fait également partie des puissances économiques émergentes, que l'on appelle les pays BRIC. Il s'agit d'un pays ayant une population assez bien éduquée, ce dont je peux attester personnellement, évidemment, en tant que produit du système d'éducation supérieure indien il y a de nombreuses années. De plus, il est très important que le comité sache...

•(1145)

Le président: Avez-vous une question? Cela ressemble à un débat.

M. Devinder Shory: J'y arrive.

En fait, pour l'information du comité, la population générale de l'Inde utilise la langue anglaise pour communiquer. Pensez-vous qu'il s'agit là également d'un avantage lorsque nous négocions et faisons des affaires avec l'Inde plutôt qu'avec certains autres pays? Est-ce que cela favorise le Canada?

M. Don Stephenson: Je vais laisser Michelle répondre; elle répondra également en ce qui concerne les occasions pour le Canada dans le secteur des services.

Mais il y a quelques éléments qui viennent à l'esprit, en lien avec les réunions auxquelles j'ai participé avec le ministre. Le premier concerne l'éducation.

Le ministre responsable de l'éducation a dit au ministre Fast qu'à cause de la population indienne très jeune, les données démographiques sont exactement les mêmes qu'au Canada. Ils ont besoin de quelque chose comme... C'est un peu difficile à imaginer, mais le chiffre qui a été utilisé était qu'ils avaient besoin de 1 000 nouvelles universités et de 40 000 à 50 000 nouveaux collègues. Il est même difficile de calculer des chiffres de cette nature.

C'est simplement pour dire que si c'est la moitié ou le quart de cela, c'est une occasion extraordinaire pour fournir des services d'éducation sur le marché indien. Je peux vous dire qu'il y a beaucoup d'activités entreprises par les universités canadiennes, les collèges canadiens et certains établissements éducatifs du secteur privé canadien, comme les écoles de langue, etc., qui désirent faire des affaires sur le marché indien.

C'était frappant.

La deuxième occasion, c'est dans tous les services liés à l'infrastructure, où le Canada est si fort, en particulier l'infrastructure de transport. Bombardier et SNC-Lavalin mènent le bal, mais il y a beaucoup d'occasions pour des entreprises plus petites, en particulier les entreprises qui peuvent apporter une nouvelle technologie pour établir des partenariats en Inde. Ils parlent de la nécessité de créer 200 nouvelles villes. Les gens quittent la campagne pour s'établir dans les villes et les villes existantes ne suffisent pas. Ils sont en train de créer un corridor industriel de Delhi à Mumbai. Je pense que l'accent ici porte sur 20 nouvelles villes axées sur des secteurs économiques précis. Des occasions à aussi grande échelle pour l'ingénierie, pour les services architecturaux et pour les services de transport, c'est quelque chose de colossal.

Ce sont les deux secteurs qui viennent à l'esprit.

Michelle?

Mme Michelle Cooper (directrice, Politique commerciale sur les services, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Bonjour.

Je pense que nous en sommes aux premiers stades des négociations avec l'Inde concernant les services. Nous n'avons pas encore échangé officiellement de demandes, mais l'étude conjointe réalisée par le Canada et l'Inde a permis de reconnaître certains secteurs de complémentarité entre nos deux économies. Comme l'a indiqué Don, il y a beaucoup d'éléments.

Je pense que le Canada a beaucoup d'expertise à vendre. Don a parlé des firmes d'ingénierie. Je pense qu'il s'agit là d'un solide avantage pour le Canada à l'étranger, non pas uniquement en Inde, mais dans la plupart des marchés émergents. Nous avons les firmes

d'ingénierie qui peuvent fournir la conception et les compétences particulières. Souvent, elles se spécialisent dans des domaines différents.

Nous avons mentionné l'énergie et les services énergétiques comme un domaine. Le transport de l'électricité est un autre domaine où le Canada possède beaucoup de compétences. Il y a également l'exploration pétrolière et gazière et l'infrastructure — les immeubles et l'architecture — dont a parlé également Don. Beaucoup d'entreprises canadiennes sont très actives et, évidemment, voient le marché indien comme un magnifique endroit pour prendre de l'expansion.

Évidemment, un autre avantage pour nous, c'est que dans ces négociations, nous cherchons à obtenir plus de transparence. Souvent les entreprises vont soulever le fait qu'elles ne connaissent pas nécessairement le régime en place en Inde. Alors, la transparence serait un domaine, de même que le fait de simplement lier le régime actuel. Dans de nombreux cas, l'Inde a adopté la libéralisation autonome dans divers domaines — dont les services financiers —, mais n'a pas officialisé cela. Ainsi, les entreprises ne sont pas toujours certaines qu'elles jouiront des mêmes conditions d'investissement ou de services que celles qui existent à l'heure actuelle. Alors, un des avantages de l'APEG est de lier le régime actuel. C'est ce que le Canada chercherait à obtenir dans un accord.

De l'autre côté, évidemment, comme l'a dit Don, l'Inde est au 13^e rang des exportateurs de services dans le monde, par ordre d'importance. En fait, ce pays est un exportateur de services encore plus grand que le Canada; nous arrivons au 18^e rang. Elle a beaucoup d'avantages. On a parlé de technologie de l'information; c'est un domaine où l'Inde a pris beaucoup d'expansion. Nous avons également parlé des centres d'appels.

L'Inde a tendance à faire connaître ses intérêts; de toute évidence, elle examine différents modes. Nous avons parlé des modes de prestation de services, mais elle a un intérêt pour l'admission temporaire de ses travailleurs ainsi que pour l'ouverture des frontières, ce qui concernerait, par exemple, la technologie de l'information.

•(1150)

Le président: Merci beaucoup.

Il est intéressant de venir d'un pays de 34 millions d'habitants et de faire le commerce avec un pays de 1,2 milliard d'habitants et qui continue de croître. La dynamique et la taille sont vraiment ahurissantes.

Je vais demander au comité... Nous allons suspendre nos travaux maintenant pour cinq minutes — tout au plus — si vous le permettez. On doit redémarrer le système pour que nos microphones fonctionnent bien. Nous allons suspendre nos travaux pendant cinq minutes.

•(1150)

(Pause)

•(1200)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

Je vais vous donner une courte explication. C'est la meilleure que j'ai et c'est la seule qu'on m'a donnée. Si nous touchons le bouton au moment même où ils essaient d'enclencher le bouton, cela fait sauter le système. Disons-le de cette façon, en termes simples. Alors, si nous gardons les mains à l'écart des boutons pour l'instant, je pense que tout ira bien pour le reste du temps. Personne ne bouge, personne ne sera blessé... Tout va bien.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Nous allons maintenant continuer notre tour. Nous allons commencer par Mme Pécelet.

Ève, allez-y.

[Français]

Mme Ève Pécelet (La Pointe-de-l'Île, NPD): Oui.

[Traduction]

J'encouragerais les témoins à mettre leurs écouteurs parce que je vais poser mes questions en français.

[Français]

Merci beaucoup d'être avec nous aujourd'hui.

Ma première question sera en lien avec une allocution faite à la Chambre de commerce de Montréal par M. Serge Godin, cofondateur de CGI.

Dans son allocution, il a dit que les transferts d'emplois « stratégiques », qui auront probablement lieu si un traité de libre-échange est signé avec l'Inde, auront pour effet de « détériorer davantage » la productivité du Canada, qui est déjà inférieure à celle de nombreux autres pays. Il a ajouté: « En fait, les emplois qui sont transférés dans les pays émergents, ce sont les emplois de début de carrière. [...] En envoyant ces emplois ailleurs, nous perdons la prochaine génération de créateurs et de concepteurs en technologies de l'information si essentielle à notre productivité. Nous sommes en train d'attaquer l'arbre à ses racines. »

En fait, il disait craindre la signature d'un éventuel traité de libre-échange avec l'Inde, puisque le gouvernement n'avait pas du tout annoncé de plan relatif à une stratégie pour conserver les emplois au Canada et éviter qu'ils ne soient délocalisés en Inde. C'est arrivé ici. La ville de Montréal, notamment, a été très touchée par la délocalisation de milliers d'emplois.

Où est la stratégie du gouvernement pour empêcher cette délocalisation d'emplois? Où en sont rendues les négociations par rapport à cela? Quelles seront les conséquences si on n'élabore pas une telle stratégie pour conserver les emplois au Canada?

M. Don Stephenson: Où en sont les négociations sur la question? Elles ne sont pas encore commencées. On est encore au tout début du processus de négociation, alors, comme Mme Cooper l'a dit plus tôt, il n'y a pas encore eu d'échange de demandes ou d'offres dans les services.

J'ai rencontré M. Godin à deux reprises, ainsi que certains membres de son équipe, afin de bien comprendre ses préoccupations. Un représentant de CGI siègera au comité de consultation industrielle pour suivre en détail la négociation tout au long du processus. Nous sommes conscients des préoccupations qu'il soulève et, évidemment, il faudra nous assurer que l'entente est dans l'intérêt du Canada avant de la signer.

Cela dit, nous sommes présentement en concurrence avec l'Inde, et nous continuerons d'être en concurrence avec l'Inde après avoir signé une entente, quel que soit son contenu; nous ne pouvons donc pas éviter cette concurrence.

La dernière partie de votre question relève davantage d'Industrie Canada que de mon ministère. Tout ce qui est relatif à la stratégie du secteur industriel est davantage sous la responsabilité de ce ministère.

•(1205)

Mme Ève Pécelet: Vous me dites que pour l'instant, on s'interroge sur quelque chose dont on ne connaît pas l'issue.

M. Don Stephenson: Oui.

Mme Ève Pécelet: En fait, on a aucune idée de ce qui sera négocié et de ce qui sera présenté. Il faudrait quasiment vous inviter de nouveau dans quelques mois, quand les négociations seront commencées, car en ce moment, je peux bien vous poser des questions, mais vous n'êtes pas en mesure d'y répondre.

J'aimerais aussi vous demander si vous pouvez nous dire exactement quelles sont les positions du gouvernement à propos de la corruption. Mon collègue a effleuré le sujet, donc je voudrais savoir ce que vous allez faire relativement à cela. Un rapport de Transparency International Canada Inc. daté de 2005 indique que la corruption atteint 53 p. 100 au palier municipal. Il s'agit ici de personnes qui reçoivent des pots-de-vin pour l'approbation de plans de construction.

Qu'est-ce que les négociateurs feront pour empêcher que des compagnies canadiennes ne décident de s'établir en Inde et qu'elles ne reçoivent des pots-de-vin? Cela ne se fait pas ici, alors je ne vois pas pourquoi cela se ferait ailleurs.

[Traduction]

Le président: Très bien. Je vais demander une réponse.

[Français]

M. Don Stephenson: Je vais demander à mon collègue Luc Santerre de commenter cela.

M. Luc Santerre (directeur, Relations commerciales avec l'Asie du Sud, l'Asie du Sud-Est et l'Océanie, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Vous faites allusion à un rapport de 2005. Il faut savoir que de l'eau a coulé sous les ponts. L'Inde est une démocratie pourvue de garanties constitutionnelles très fortes, entre autres sur la liberté de presse. La corruption figure parmi les sujets qui font les manchettes. Il y a des commissions d'enquête. Toutes sortes de mécanismes sont en place. Je pense qu'il est peut-être un peu déphasé de faire référence à un rapport de 2005.

Il est bien certain que le Canada a des lois très solides en matière de corruption. Nos compagnies ne peuvent en aucune façon remettre des pots-de-vin ou entrer dans la corruption par l'entremise d'agents étrangers, de représentants de gouvernements étrangers, peu importe le palier de gouvernement. C'est couvert au Canada. Ainsi, la position du Canada me semble très claire. C'est la même chose pour les questions de responsabilité sociale de ces entreprises à l'étranger. Je crois que tout le sujet, de façon globale, fait partie des négociations pour l'accord de partenariat économique global.

Vous avez également mentionné la question de la délocalisation des emplois. En tant que représentant du Service des délégués commerciaux du Canada, je dirai que de façon globale, le conseil que nous offrons aux compagnies canadiennes est de toujours se concentrer sur leur compétitivité internationale et sur leur structure de coûts. Dans certains cas, ça peut impliquer de faire affaire avec les fournisseurs de services étrangers. Plus tôt, on a parlé, par exemple, des centrales d'appels pour les bagages égarés. Ça peut aussi toucher les services à valeur ajoutée comme ceux en génie informatique.

Je crois que vous avez soulevé une question pertinente en parlant de la protection des emplois au Canada. Cependant, il faut aussi voir que les compagnies canadiennes doivent se soucier de leur compétitivité internationale, de leur structure de coûts. Ils doivent regarder ce que font leurs concurrents, qu'ils soient américains ou autres, pour contrôler et diminuer les coûts, par exemple pour les services informatiques.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais aborder la question de l'agriculture avec les témoins. À partir de notre participation à ces discussions, il semblerait que les entreprises agricoles canadiennes ont des occasions incroyables d'aider la croissance d'une industrie en Inde qui, dans certains cas, du point de vue de la production, existe uniquement pour subvenir aux besoins d'une population. Je pense que les importations agricoles ressemblent beaucoup à la soupe d'aujourd'hui: un mélange de tout. Cela concerne les protéines, les cultures de légumineuses à grain... Pouvez-vous nous en dire davantage sur les occasions qui s'offrent aux entreprises canadiennes pour aider l'industrie agricole indienne, qu'il s'agisse des produits que nous expédions là-bas, des engrais pour faire pousser leurs cultures ou de l'innovation technologique?

• (1210)

M. Don Stephenson: Eh bien, commençons par les données de base: nos plus grandes exportations en Inde sont les lentilles et les engrais — la potasse. Alors, les droits qui s'appliquent ou qui pourraient s'appliquer à ces exportations dans l'avenir ont une importance pour nous et constituent un objectif fondamental des négociations.

En ce qui concerne ces cultures, l'Inde est à la recherche d'investissements dans les systèmes d'entreposage et de manipulation des aliments, ce qui va au-delà de la simple réception des lentilles. En ce qui concerne la potasse, elle est à la recherche d'une relation d'approvisionnement à long terme avec le Canada.

En ce qui concerne les occasions au-delà de nos exportations de base et actuelles, je dirais que l'Inde recherche des investissements et de l'expertise — de la technologie — dans le domaine de la manipulation et de la transformation des aliments.

Un exemple intéressant que je racontais est l'investissement de McCain Foods. Cette entreprise a mis quelques années à étudier la pomme de terre optimale à faire croître pour le marché indien. Ensuite, elle a pris le temps de montrer aux agriculteurs locaux des méthodes d'irrigation et de fertilisation du sol qui réduisaient considérablement les besoins en eau et en produits chimiques. Elle a maintenant une relation avec 1 200 agriculteurs indiens pour alimenter son usine en Inde. C'est le genre de partenariat... Maintenant, cela comprend également le transport et les installations d'entreposage frigorifique pour acheminer leurs produits à leurs acheteurs sur le marché indien. C'est le genre d'investissement et de partenariat que l'Inde recherche.

M. Bev Shipley: Très bien. Alors, est-ce que cela s'étend...? Je pense avoir lu quelque part qu'ils parlent de GM dans un des produits, en termes de génétique qui pourrait venir de la recherche canadienne sur le développement des cultures, par exemple, pour améliorer la résistance. Vous avez parlé un peu de cela, monsieur Stephenson.

Est-ce que cela comprendrait la recherche génétique qui existe ici au Canada, en même temps que certains processus de réglementation que nous mettons en oeuvre, de sorte que nous puissions continuer à avoir un libre-échange de ces biens qui n'est pas perturbé par le processus réglementaire?

M. Don Stephenson: Tout à fait. Je pense que l'une des exportations du Canada qui intéresse l'Inde est notre gouvernance dans des domaines tels que la sécurité alimentaire, mais aussi notre recherche et notre technologie destinées à améliorer l'efficacité de notre production agricole. Même si nous sommes David et Goliath

par rapport à la taille des marchés et à la population, nous avons énormément de choses à offrir l'un à l'autre, particulièrement dans le domaine de l'agriculture.

M. Bev Shipley: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir à ma question précédente sur l'amiante. Le Canada est en train de se faire toute une réputation internationale dans ce domaine. Pourquoi ne pourrions-nous pas retirer ce secteur des négociations? Est-ce que cette option s'est présentée?

M. Don Stephenson: Dans toute négociation commerciale, vous pouvez retirer certains éléments. Cela amène souvent l'autre partie à retirer elle-même quelque chose, avec le risque qu'à long terme, il ne reste plus rien à négocier.

En ce qui concerne notre position sur l'amiante, nous n'avons pas de restriction à l'exportation. Le Canada estime que... Et je ne suis pas expert en la matière, je ne peux pas débattre de ces politiques... Mais le gouvernement du Canada est d'avis qu'il y a des usages sécuritaires de l'amiante et qu'il incombe aux pays importateurs de réglementer cet usage, comme le fait le Canada chez lui.

• (1215)

M. Brian Masse: Je trouve votre témoignage ironique si l'on songe que nous avons dû partir de l'immeuble où nous avons l'habitude de tenir nos délibérations parce qu'on en retire l'amiante qui s'y trouve et qui est trop dangereux en raison des agents cancérigènes qu'il contient.

Le président: Je me dois d'intervenir.

Cela ne me gêne pas que l'on pose une question sur le commerce de l'amiante, mais le débat sur ses qualités intrinsèques relève du comité des ressources naturelles. Je ne pense donc pas...

M. Brian Masse: Il s'agit d'une question commerciale, monsieur le président.

Le président: Il s'agit d'un enjeu commercial et c'est sur cet enjeu qu'il répondra sans faire de débat sur l'utilisation de l'amiante, qui ne relève pas de ce comité.

Poursuivez.

M. Brian Masse: Je voulais juste souligner l'ironie de la situation...

Le retrait porterait sur autre chose: on n'enlèverait pas le tarif sur l'amiante. Vous laissez entendre que vous avez reçu l'ordre de négocier le retrait du tarif de 10 p. 100 sur l'amiante. Nous pourrions choisir de ne pas retirer le tarif ou de ne pas demander le retrait de ce tarif. C'est un avantage pour eux.

M. Don Stephenson: En fait, je n'ai reçu aucune directive particulière sur le tarif de l'amiante; tout ce que je veux dire, c'est que lors des négociations sur les tarifs, on cherche à les réduire et à les éliminer. À l'égard de... Je le répète, je ne veux pas m'en mêler parce que je n'ai aucune expertise sur les divers types d'amiante et leur utilisation. Je suppose que nous parlons d'autre chose lorsqu'il s'agit de la rénovation de l'immeuble...

M. Brian Masse: L'édifice de l'Ouest.

M. Don Stephenson: ... et les utilisations de l'amiante exporté du Canada.

De toute façon, il n'y a aucune restriction à ce sujet. En ce qui concerne donc la dimension commerciale de l'enjeu, je suppose que vous avez eu votre réponse.

M. Brian Masse: Oui, c'est exact. Passons à autre chose.

Dans le temps qui vous reste, pourriez-vous élaborer sur les négociations indo-sud-coréennes et sino-indiennes? Quel impact auraient-elles sur cet accord commercial et comporteraient-elles un volet sur l'automobile? Ces trois États-nations ont des tarifs élevés et des barrières non tarifaires. Prenons l'exemple du Japon, où nous avons exporté 5 000 véhicules l'an dernier alors que dans la même période, il nous en envoie des centaines de milliers. Pourriez-vous faire ressortir cette dynamique des trois nations?

M. Don Stephenson: Ce qui serait le mieux je suppose, c'est de vous préparer un rapport sur les ententes japonaises et sud-coréennes avec l'Inde, mais il y a des dispositions sur l'automobile. Certainement dans le cas des négociations entre l'Inde et l'Union européenne, qui connaissent actuellement une sorte d'impasse mais pourraient se conclure assez rapidement, on nous dit qu'il y a des dispositions... En fait, on dit que l'un des points d'achoppement est justement le secteur de l'automobile, qui présente évidemment un immense intérêt pour le marché européen.

Les compagnies canadiennes actuellement présentes en Inde se spécialisent plutôt dans les pièces, les services ou l'équipement qui appuient les usines d'assemblage et nous vendons certains véhicules spécialisés sur ce marché. Mais c'est à peu près tout.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci,

Monsieur le président, j'aimerais remercier nos invités d'être venus assister à la séance sur l'APEG, notre entente de libre-échange avec l'Inde.

Je trouve que les raisons qui justifient l'entente forment un argument extrêmement convaincant et le président a mentionné plus tôt la taille de la population indienne. Cela m'a fait réfléchir à ce sujet et au fait que vous avez mentionné, M. Stephenson, à savoir que l'Inde sera, dans un avenir franchement pas très lointain, la nation la plus peuplée du monde. Je pense donc que s'il y a une occasion à saisir, c'est maintenant qu'il faut le faire.

L'une des choses auxquelles je pense, lorsque je réfléchis... Nous avons déjà parlé de l'importance des pays BRIC. C'est pour cela que le comité s'est rendu au Brésil. C'est un pays prioritaire. Il y a aussi la Chine et évidemment la Russie... Voilà, j'en suis sûr, les pays dont nous reparlerons au fil du temps.

J'ai entendu l'un de mes collègues d'en face s'inquiéter de nos marchés qui perdent du terrain. Je pensais à cela et à ce qu'avaient dit ici même les représentants de l'industrie du porc qui, il y a quelques années, écoulaient 75 p. 100 de leur production aux États-Unis. Aujourd'hui, leur part de marché est réduite à 32 p. 100 alors qu'en fait, leur volume a doublé. Je pense donc que la raison pour laquelle nous agissons ainsi et pour laquelle le gouvernement a un programme commercial aussi agressif est que nous ne voulons pas dépendre d'un seul pays. Le type d'appui que suscite la collaboration avec l'Inde est tout à fait logique pour moi. La raison pour laquelle nous nous sommes engagés de façon aussi agressive dans des négociations bilatérales est que la notion de multilatéralisme a été franchement écartée, du moins à mon avis.

Les deux sont liés et j'aimerais donc poser la question: à votre avis, est-ce que Doha est fini?

• (1220)

M. Don Stephenson: J'aime à dire que ce n'est pas mort, mais dormant.

Des voix: Oh, oh!

M. Don Stephenson: Dans l'environnement mondial actuel, c'est difficile de faire preuve de suffisamment de leadership pour mener rapidement la ronde à terme. C'est comme ça que je le vois: je ne pense pas que ce soit près d'arriver...

M. Ed Holder: Pensez-vous donc que notre stratégie de promotion de ces négociations bilatérales — selon un calendrier qui, tout le monde en conviendra, est assez serré — est la bonne approche?

M. Don Stephenson: Je ne vois vraiment pas d'autre possibilité, tant que vos partenaires commerciaux font la même chose. On risquerait de perdre du terrain en faisant autrement.

M. Ed Holder: J'ai entendu plus tôt des commentaires à propos de notre situation à l'égard de la Corée du Sud. Je préfère parler de l'Inde, puisque nous sommes là pour ça.

Nous sommes en avance par rapport aux États-Unis à cet égard. Pourquoi est-ce que cela importe?

M. Don Stephenson: Pour la même raison que celle qui a été donnée à propos d'une entente des États-Unis avec la Corée: nous pourrions offrir à nos exportateurs un avantage tarifaire sur leurs concurrents d'autres pays, y compris les États-Unis, si nous réussissions tout d'abord à négocier avec l'Inde.

M. Ed Holder: Merci de votre commentaire.

Vous avez dit que nos affaires tripleraient d'ici 2015. Cela me paraît un peu ambitieux, mais j'aime ça. Mais comment pourra-t-on en arriver là? Comment les choses se développeront? D'où proviendront les affaires? Pensez-vous que cela soit faisable?

M. Don Stephenson: Les chiffres et les projections me mettent un petit peu mal à l'aise, parce que ce ne sont que cela, des chiffres et des projections. L'étude conjointe, par exemple...

M. Ed Holder: Ils nous mettaient aussi mal à l'aise, jusqu'à ce que nous soyons un gouvernement majoritaire. C'est un peu différent maintenant.

Désolé, monsieur le président.

M. Don Stephenson: L'étude conjointe n'est qu'un exercice de modélisation économique. La réalité dépend de la pénétration du marché indien par les entreprises canadiennes. De son côté, le gouvernement cherche à offrir des certitudes et des appuis pour que davantage de compagnies canadiennes... Selon les chiffres d'Exportation et développement Canada, il y a entre 300 et 350 entreprises canadiennes présentes en Inde. C'est sur ce chiffre qu'il faut se concentrer, pour le doubler et le tripler.

On peut y arriver, entre autres, par des négociations commerciales, par la négociation d'un accord de protection des investissements étrangers, par l'Accord de partenariat économique global et par... l'élimination des tarifs, évidemment. De l'autre côté, le service canadien des délégués commerciaux, les activités de promotion commerciale et les investissements — je veux parler de l'autre moitié du portefeuille commercial — sont des éléments éminemment critiques pour atteindre l'objectif.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): J'ai un certain nombre de questions à vous poser.

Dans votre exposé préliminaire, vous avez dit que l'Inde avait déjà conclu plusieurs accords commerciaux avec, je crois, entre autres, l'Union européenne. Pouvez-vous me rappeler les autres?

• (1225)

M. Don Stephenson: Elle a récemment conclu un accord avec le Japon et la Corée du Sud, mais pas avec l'Europe. Elle est en train d'en négocier un avec l'Europe.

M. Russ Hiebert: Dans quelle mesure pouvons-nous utiliser ces négociations à notre avantage? Pouvons-nous prendre connaissance de leur contenu? Ces négociations reflètent-elles les accords ou bien a-t-on les coudees franches pour les changer?

M. Don Stephenson: Les négociations précédentes de l'Inde nous ont beaucoup aidés, dans la mesure où les obligations négociées nous satisfont et vont dans le sens des intérêts canadiens.

Aucun accord commercial ne constitue un précédent juridique pouvant servir à la négociation suivante. La marge de manoeuvre que l'on peut avoir dans les négociations importe certainement, mais ces précédents restent des points de repères par rapport auxquels on peut négocier. L'utilisation d'un modèle qui a permis à d'autres d'aboutir à une négociation fructueuse avec l'Inde nous aidera à faire avancer plus rapidement les nôtres.

Nous espérons que l'Europe nous aidera à cet égard en faisant avancer le dossier. J'ai déjà dit à quelques reprises que la politique commerciale indienne est une cible mouvante. Elle évolue constamment et tend sans cesse vers la libéralisation. Dans chacune de ces négociations, l'Inde s'est penchée sur de nouveaux enjeux et a été un peu plus loin dans les obligations qu'elle est prête à assumer. Je dirais donc qu'effectivement les accords existants et les négociations qui ont été menées aideront le Canada à faire valoir son propre ordre du jour.

M. Russ Hiebert: Vous avez parlé de consulter des entreprises canadiennes en Inde et d'autres intervenants. Ont-ils la même approche? Qui essaient-ils de satisfaire? Qui, en tant que parlementaires, pouvons-nous influencer parmi leurs négociateurs pour en arriver à une entente satisfaisante?

M. Don Stephenson: Il semble y avoir du côté indien une procédure assez bien structurée et établie de consultation avec l'entreprise auprès des deux grandes associations d'affaires: la confédération de l'industrie indienne et la FICCI, la fédération indienne... Je ne sais plus, il va falloir que je vérifie.

Mais au sujet de ces deux grandes associations, il y a une procédure très stricte et directe de consultation dans le cadre de chacune de leurs négociations. Au sein de chacune de ces associations, à savoir la CII et la FICCI, quelqu'un suivrait les négociations canado-indiennes et en tiendrait au courant les membres, de la même façon que nous consulterions l'association Manufacturiers et Exportateurs du Canada, les chambres de commerce ou le conseil des chefs d'entreprise. Mais il s'agit d'une procédure très bien établie assortie, d'après ce que je sais, d'exposés très détaillés et de discussions très transparentes sur les détails de l'entente.

M. Russ Hiebert: Vous dites ainsi que, outre les négociateurs, c'est aux intervenants qu'il faudrait s'adresser, car ce serait eux qui influeraient le plus sur les négociations.

M. Don Stephenson: Oui.

M. Russ Hiebert: Et qu'en est-il des barrières non tarifaires? On les considère en effet souvent comme de plus grands obstacles au libre-échange que les tarifs eux-mêmes. À quel type de barrières non tarifaires avons-nous affaire et comment les surmonter?

M. Don Stephenson: On s'en occupera pendant les négociations. C'est typique de l'approche que nous adoptons. Nous chercherons des occasions d'élaborer des procédures accélérées pour régler ces questions, pour régler les différends dans le domaine des règles sanitaires et phytosanitaires et dans le domaine des barrières techniques au commerce. Comme nous avons de nombreux échanges agricoles avec l'Inde, les enjeux ou différends sanitaires et phytosanitaires ne sont pas rares.

Lorsque le ministre s'est rendu en Inde il y a trois semaines pour rencontrer son homologue, il lui a non seulement présenté d'emblée un certain nombre d'enjeux sanitaires et phytosanitaires qui représentent les irritants actuels, mais il lui a aussi fait valoir qu'il faudrait examiner ces enjeux en priorité, parallèlement aux négociations. Il sera en effet extrêmement important pour les exportateurs canadiens, lorsque nous arriverons à la fin des négociations, de savoir que l'on a éliminé non seulement les tarifs mais aussi les barrières techniques. Ils sauront de cette façon que l'accès qu'on leur accorde aux termes de la négociation est réel et qu'ils pourront vraiment pénétrer le marché.

• (1230)

Le président: Merci beaucoup.

Madame Pécelet.

[Français]

Mme Ève Pécelet: Je vais partager mon temps de parole avec mon collègue M. Blanchette.

En ce moment, on n'a aucune idée de ce qui sera sur la table. Toutefois, je suis sidérée par le fait que chaque fois que le gouvernement signe un traité de libre-échange, peu importe avec quel pays, les exportations diminuent. On sait donc maintenant que la balance commerciale est négative. Elle n'a jamais été aussi problématique qu'en ce moment. Je vous parlais de stratégies pour conserver les emplois, alors que vous me parlez de compétitivité des entreprises. Ce ne sont pas deux principes distincts.

On dit que le NPD est contre le libre-échange, ce qui est faux. Nommez-moi un traité de libre-échange avantageux pour les petites entreprises de ma circonscription et je le signerai. C'est le seul point que je voulais soulever. Il n'y a jamais de traité de libre-échange qui est à l'avantage des petites et moyennes entreprises, pour l'instant.

Je vais laisser mon collègue poser sa question.

M. Denis Blanchette (Louis-Hébert, NPD): Je remercie nos invités.

J'aimerais plutôt me pencher sur la question du niveau d'emplois. Vous avez fait certaines affirmations qui m'ont laissé perplexe. Entre autres, vous avez dit que vous alliez vous concentrer d'abord sur les entreprises qui font déjà des affaires en Inde.

Avez-vous fait des projections à court, moyen et surtout à long terme des secteurs qui seront gagnants, de ceux qui seront perdants, des endroits où les emplois seront créés et de quelle façon ce serait ventilé?

M. Don Stephenson: Je vais tâcher de répondre à plusieurs parties de cette question. Il faudra d'abord que je fasse une petite étude, mais j'ai l'impression que notre accord de libre-échange avec les États-Unis et l'ALENA ont été très bénéfiques pour le Canada. Il faudrait peut-être que je vérifie mes chiffres afin de bien répondre à la question.

En ce qui a trait à la compétitivité et les remarques de M. Santerre, je pense que c'était pour expliquer, par exemple, que les banques canadiennes sont demeurées concurrentielles avec leurs homologues d'autres pays en achetant certains services de l'Inde. Même CGI a 2 500 employés en Inde pour les mêmes raisons. Il s'agit de bénéficier de l'efficacité qu'on peut atteindre pour certaines tâches dans leurs entreprises.

Je pense que le défi est bel et bien d'engager les petites et moyennes entreprises dans le commerce international. J'expliquais plus tôt que nos services d'aide aux entreprises, le Service des délégués commerciaux du Canada, est axé surtout sur les petites et moyennes entreprises, parce que SNC-Lavalin et Bombardier, par exemple, ont moins besoin de nous. Ces entreprises sont présentes et ont les ressources pour être présentes partout où elles le veulent.

•(1235)

M. Denis Blanchette: Présentement, on a l'impression que ces négociations constituent justement des occasions de favoriser ces grandes entreprises que vous énumérez. Le cadre dans lequel vous présentez cela montre certains types de services, de capital et de matières premières. Toutefois, c'est à court terme, parce que l'Inde a besoin de beaucoup de construction. Je respecte beaucoup la capacité de l'Inde. À mon avis, ce pays a le potentiel de devenir, dans le secteur des services, l'équivalent de ce que la Chine a été dans le secteur manufacturier.

C'est pourquoi je vous parlais de projections, plus tôt. Dans 10 ans ou 15 ans, ne serons-nous plus que des exportateurs de minerais et de grains?

M. Don Stephenson: Non, parce que j'ai aussi dit qu'un des grands intérêts de l'Inde pour le Canada est l'accès aux technologies. Ces dernières peuvent provenir de très petites firmes canadiennes déjà actives au sein du marché indien.

Je pense que le défi pour notre Service des délégués commerciaux est d'aider les petites et moyennes entreprises. Cependant, le résultat de la négociation et les projections qui ont été faites sur les possibles retombées d'un accord ne sont pas axés seulement sur les activités des grandes entreprises.

De plus, quand les grandes entreprises canadiennes sont présentes dans un marché, elles ont des fournisseurs. Il s'agit alors de petites et moyennes entreprises canadiennes qu'elles amènent avec elles.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan.

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

Et merci aux témoins.

Comme membre vétérane de ce comité, je connais la portée des discussions. Peut-être que certains de mes collègues n'ont pas eu la chance de prendre connaissance de cette donnée, mais le fait est qu'un emploi canadien sur cinq dépend du commerce. Cela représente 60 p. 100 de notre PIB. Nous sommes une nation commerçante.

Il est important, je crois, que vous en parliez à certains de vos électeurs et à certaines de vos entreprises, pour qu'ils comprennent.

Il est important pour nous tous de maximiser nos ressources naturelles. Notre pays a été béni et abonde en ressources. Bien des leaders mondiaux aimeraient que leur pays se trouve dans la position du Canada. Nous sommes le pays le plus grand du monde.

Le moyen de conserver cette qualité de vie est d'élargir nos débouchés commerciaux, comme M. Easter l'a dit. Je défendrai par ailleurs M. Fast, qui a accompli aux côtés du premier ministre et du président Obama un travail fantastique en tant que ministre du Commerce. Les États-Unis vont prochainement traverser leur folle période électorale, ce que nous devons respecter, puisqu'il s'agit du processus démocratique qu'ils ont choisi.

En tenant compte de ce facteur, pourriez-vous dire au comité les raisons pour lesquelles il est si important de diversifier nos marchés alors que nous avons été si dépendants des États-Unis? Par ailleurs, qu'est-ce que l'ALENA a fait pour le Canada? Enfin, qu'est-ce que les autres débouchés commerciaux feront pour les petites, moyennes et grandes entreprises de tout le Canada?

Merci.

M. Don Stephenson: Nous avons tous une statistique que nous aimons utiliser pour montrer à quel point le commerce est important pour le Canada. Ma préférée, c'est que le Canada représente 0,5 p. 100 de la population mondiale, mais possède 2,6 p. 100 du commerce mondial. La différence entre les deux correspond à notre haut niveau de vie. Autrement dit, nous fabriquons deux fois plus de produits que ce que nous achetons. Le Canada est un pays industrialisé de petite taille, pas sur le plan géographique mais sur le plan du marché. Il a besoin des marchés mondiaux pour réussir.

Aujourd'hui, je suis uniquement responsable des négociations avec l'Inde, et le marché américain demeure une partie importante de ces négociations. Il est clair que, sur le plan commercial, les États-Unis demeurent le principal partenaire du Canada. Il y a moins de 10 ans, le Canada exportait 87 p. 100 de ses produits aux États-Unis, comparativement à 72 p. 100 aujourd'hui, et ce pourcentage continue de diminuer. Plusieurs raisons expliquent ce déclin. Notre dollar est plus fort, ce qui nous rend un peu moins concurrentiel, alors que d'autres pays sont plus concurrentiels sur le marché américain.

La bonne nouvelle, c'est que nous exportons davantage vers de nouveaux marchés, alors que nos échanges commerciaux avec nos voisins du sud stagnent. Même si les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada, la diversification de nos marchés devient de plus en plus importante. C'est en 2005-2006 que les sociétés canadiennes ont commencé à diversifier radicalement leurs marchés d'exportation. Pour en apprendre davantage sur le sujet, je vous recommande d'inviter Peter Hall, économiste en chef d'Exportation et Développement Canada. Il pourrait vous fournir des données et des analyses très intéressantes sur la façon dont les sociétés canadiennes diversifient leurs marchés d'exportation.

Moi, je travaille à la diversification des marchés. C'est notre deuxième priorité, mais c'est très important.

•(1240)

M. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Simplement pour ajouter un peu de contexte au sujet de l'Inde...

Le président: Très brièvement.

M. Ron Cannan: ... je sais que ce marché offre un potentiel considérable. J'ai eu la chance, récemment, de rencontrer le haut-commissionnaire. Je recommande fortement au greffier de l'inviter à venir témoigner lorsque la situation le permettra. Il pourra vous entretenir sur les possibilités de collaboration s'offrant aux sociétés canadiennes et susceptibles d'être avantageuses pour les deux pays.

Notre collaboration avec la Colombie nous a appris que, lorsque la marée monte, tous les bateaux s'élèvent. Dans ce pays aussi, la question de la pauvreté infantile, entre autres, constitue un problème. Selon vous, ces négociations sont-elles une occasion pour les deux pays d'accroître leur productivité sur le plan bilatéral?

Le président: Une réponse très brève, s'il vous plaît.

M. Don Stephenson: Absolument. Je suis d'accord avec vous quand vous dites que, lorsque la marée monte, tous les bateaux s'élèvent. Si on offre de nouvelles possibilités économiques aux Indiens, cela aura une incidence positive sur d'autres indicateurs socioéconomiques. C'est certainement une bonne chose pour les sociétés canadiennes, car pour être compétitifs, il faut concurrencer. Il est extrêmement important d'être compétitifs sur des marchés à forte croissance comme l'Inde et la Chine, pour ne nommer que ceux-là.

Le président: Monsieur Ravignat.

Vous n'avez qu'à parler. Vous vouliez toucher le microphone.

Des voix: Oh, oh!

M. Mathieu Ravignat: Oui, énormément, mais je ne l'ai pas fait.

J'aimerais ajouter une chose, rapidement, au sujet des emplois. Il est important de souligner que ce n'est pas seulement le nombre d'emplois créés grâce au commerce qui est important, mais aussi le genre d'emplois créés et conservés au Canada. Ce qu'un des membres du comité voulait dire plus tôt, c'est que le secteur manufacturier canadien a été durement touché par les divers accords commerciaux que nous avons conclus. C'est une préoccupation légitime. Si, en vertu de cet accord commercial, nous perdons d'autres emplois dans le secteur manufacturier — et dans le secteur des services — au profit de l'Inde, cela aura-t-il une incidence négative sur la richesse du Canada, plus particulièrement sur le pouvoir d'achat de la classe moyenne? Mais, j'y reviendrai. C'est ce genre de chose qu'il faut regarder.

En juin 2010, l'Inde et le Canada ont conclu un accord sur l'énergie nucléaire et l'énergie nucléo-électrique. Il y a plusieurs années, le Canada a fourni de la technologie nucléaire. Donc, quel sera l'impact de cet accord sur les prochaines négociations commerciales? Quelle sera notre position par rapport au programme d'énergie nucléaire de l'Inde? Je ne parle pas de leurs programmes d'armement nucléaire, seulement de leurs programmes d'énergie nucléaire.

• (1245)

M. Don Stephenson: Je vais répondre à votre question au sujet du partenariat possible entre le Canada et l'Inde dans le secteur nucléaire, puis je céderai la parole à Luc.

Selon les intérêts exprimés par les sociétés canadiennes, lorsque les dispositions administratives avec l'Inde seront adoptées, les occasions de mettre en oeuvre l'accord de coopération nucléaire seront très nombreuses, notamment dans deux secteurs: la vente d'uranium à l'Inde et des partenariats sur le développement technologique, notamment la technologie CANDU introduite en Inde. Il y a eu très peu d'échanges entre les industries canadiennes et indiennes à ce chapitre depuis de nombreuses années. Donc, elles ont toutes deux amélioré la technologie chacune de leur côté.

Selon l'industrie canadienne, l'occasion est belle de collaborer au développement de la prochaine technologie grâce aux pratiques exemplaires des deux parties. Le potentiel d'exportation sur les marchés mondiaux pourrait être énorme, notamment dans les petits pays en développement. C'est tout ce que je sais sur le potentiel commercial dans le secteur nucléaire. En ce qui a trait à l'accord lui-même, je vais laisser Luc vous en parler.

M. Luc Santerre: J'ajouterais que, comme le député le sait, l'accord ne concerne que le secteur civil et n'a pas encore été mis en oeuvre. Les deux pays négocient toujours les détails concernant cette mise en oeuvre. Il est question, notamment, de la façon dont les deux parties pourront localiser le matériel qu'elles échangent.

Nous espérons que ces négociations prendront fin bientôt, afin que les échanges commerciaux puissent débiter. Il est clair que l'Inde veut notre uranium, le meilleur au monde au chapitre de la qualité. L'intérêt est commun, car les deux pays ont une affinité sur le plan de la technologie utilisée relativement à l'eau lourde. Le Canada et l'Inde sont les deux pays au monde qui connaissent le mieux cette technologie. Donc, les possibilités de collaboration dans ces deux marchés sont excellentes, tout comme dans d'autres marchés, comme l'a souligné Don.

Le président: Il vous reste 40 secondes, monsieur Ravignat.

M. Mathieu Ravignat: Quarante secondes?

Très brièvement, les provinces ont participé dès le début au processus de négociation entourant l'AECG. Quel est le niveau de participation des états indiens dans ces négociations-ci?

M. Don Stephenson: Je suis désolé, mais je l'ignore. La seule chose dont je me préoccupe, c'est la participation des provinces et des territoires canadiens.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Easter, puis à M. Holder. Ensuite, nous leverons la séance.

Allez-y.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Don, ne vous inquiétez pas au sujet des chiffres. Même si nous aimerions avoir des données précises, le spécialiste des chiffres au pays, le ministre des Finances, n'a encore jamais atteint une cible budgétaire, et ça ne l'énerve pas.

Dans votre mémoire...

M. Ed Holder: J'invoque le Règlement. Ce serait...

L'hon. Wayne Easter: Non mais, c'est vrai...

Une voix: Quelle est la pertinence?

L'hon. Wayne Easter: On l'appelle le maître du déficit.

Le président: Vous devriez poser votre question.

Une voix: Les financiers du monde le respectent, n'est-ce pas?

L'hon. Wayne Easter: Dans votre mémoire, vous dites qu'en plus de l'accord bilatéral en science et technologie déjà conclu, le budget de 2011 prévoit 12 millions de dollars sur cinq ans pour établir un Centre d'excellence pour la recherche Canada-Inde. Comment ça fonctionne? Est-ce dans des secteurs qui profiteraient aux deux pays? J'aimerais que vous nous donniez plus de détails à ce sujet, si possible.

M. Don Stephenson: Luc, es-tu au courant des détails?

M. Luc Santerre: Pas vraiment. On est encore à les peaufiner. Le gouvernement et les établissements d'enseignement travaillent ensemble afin de s'assurer que l'on tient compte des champs d'intérêts pertinents. Les établissements d'enseignement canadiens entretiennent un dialogue avantageux avec les établissements d'enseignement indiens. Il s'agit d'un dialogue plutôt large portant sur la science, la technologie, les lettres et les sciences humaines, et la politique. Comme je l'ai dit plus tôt, on est encore à peaufiner les détails.

• (1250)

M. Don Stephenson: Je suis désolé, mais nous ne participons pas directement à ces discussions. Tout ce que je peux faire, c'est de m'assurer qu'un mémoire soit remis au comité à ce sujet.

L'hon. Wayne Easter: Oui, si vous le pouvez, nous l'apprécions. Je crois que le Collège Holland a établi deux collèges satellites en Chine. Nous devons savoir en détail ce que cela signifie et comment on peut s'en servir au profit des Canadiens.

Quand M. Macartney a comparu en septembre, il a déclaré que les investissements bilatéraux se sont élevés, en 2010, à 7 milliards de dollars et qu'il s'agissait principalement d'investissements indiens au Canada. J'imagine que nous n'avons pas besoin de savoir comment cet investissement est ciblé. Il n'y a peut-être aucun moyen de le savoir.

Plus tôt, vous avez dit que l'un de nos secteurs clés serait l'investissement en Inde par l'intermédiaire de sociétés d'ingénierie et d'architecture, etc. Mais quels sont les secteurs de notre marché que l'Inde cible? Est-ce l'immobilier, les affaires, les ressources...? Dans quels secteurs obtiennent-ils un avantage dans la société canadienne?

M. Don Stephenson: Je vais laisser Luc vous donner de l'information sur les investissements qui ont été faits ou sur les discussions dont nous sommes au courant.

Quand le ministre était en Inde, il y a trois semaines, il a entendu parler d'investissements au Canada, particulièrement dans la potasse. J'ajoute donc cela à la liste de Luc.

En ce qui concerne les sommes investies comme telles, je crois que j'ai mentionné, lors de ma dernière présence ici, qu'on examine un peu les chiffres relatifs aux investissements canadiens en Inde parce que les Canadiens passent souvent par un tiers État pour faire leurs investissements, et ce, pour des raisons d'ordre fiscal. Citons Maurice, fort populaire pour la constitution de sociétés en vue d'investissements en Inde. Si je comprends bien, c'est à des fins fiscales. Depuis peu, on utilise aussi le Sri Lanka à cette fin. Il est donc difficile de savoir précisément quel est l'investissement canadien.

Ce problème touche toutes les statistiques en matière de commerce, et surtout d'investissement, mais aussi de marchandises. Par exemple, on nous affirme que 8 diamants sur 10 qui sont produits dans les Territoires du Nord-Ouest aboutissent en Inde, où ils sont polis et transformés en bijoux. Rien de cela ne figure dans nos statistiques parce que les diamants passent d'abord par Antwerp,

de sorte qu'il s'agit de commerce entre les États-Unis et l'Inde. Il faut examiner les chiffres avant d'affirmer quoi que ce soit.

Le président: Soyez très bref, s'il vous plaît.

M. Luc Santerre: Oui, très brièvement, je dirais qu'il faut en prendre et en laisser, en ce qui concerne l'Inde et les statistiques sur les investissements. Premièrement, nous ne suivons que ce que l'on considère comme de l'investissement étranger direct comportant un intérêt de 10 p. 100. Le placement de portefeuille n'est pas tenu en compte, et il y en a beaucoup dans le monde de nos jours. De plus, pour des raisons fiscales, l'investissement peut être enregistré dans un tiers pays et n'apparaît donc pas dans les statistiques officielles.

Ce que nous savons de façon empirique grâce à nos activités en Inde et à nos discussions avec des entreprises canadiennes qui investissent là-bas, ainsi qu'avec des entreprises indiennes qui investissent ici au Canada, c'est que nous pouvons en ajouter beaucoup aux statistiques officielles. Quand nous rencontrons un chef d'entreprise, il nous dit ce qu'il considère que son stock d'investissement au Canada représente, sans égard au tiers pays qui leur permet de payer le moins de taxe possible, comme toutes les entreprises du monde le savent.

Je dirais qu'on s'intéresse certainement aux fertilisants et aux ressources naturelles. Cependant, de façon plus générale, nous avons parlé de la technologie de l'information et des communications, des sciences de la vie et de la fabrication de pointe. Sachant la taille de l'Inde et sa forte croissance démographique, vous comprendrez qu'il est question de pas mal tous les secteurs.

Je ne sais pas si le gouvernement indien possède quelque stratégie industrielle ou sectorielle que ce soit, si c'est ce que vous entendiez par votre question. Je dirais qu'il n'y en a pas, si c'est ce que vous voulez savoir.

• (1255)

Le président: Merci.

Allez-y, monsieur Holder.

M. Ed Holder: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis très fier de faire partie d'un gouvernement dont le ministre des Finances est si incroyablement solide, au point où on le considère comme le plus solide ministre des Finances du monde. Et ce n'est pas notre gouvernement qui le dit — bien que ce soit notre opinion aussi —, mais les gouvernements des autres pays. Je vous dirais qu'il y a toujours ceux qui voient le verre à moitié vide, mais comme le dit toujours ma mère, originaire de Cap-Breton, il vaut toujours mieux voir le verre à moitié plein pour avancer et prendre les devants.

Une voix: Bravo!

M. Ed Holder: Je crois que c'est ce que nous cherchons à faire: avancer et prendre les devants.

Je m'interroge sur un aspect, cependant. Dans votre exposé, monsieur Stephenson, vous avez parlé de la différence entre les tarifs inférieurs que l'Inde consent au Canada — autour de 3 p. 100, je crois — et les tarifs dont la moyenne dépasse 10 p. 100. Est-ce historique? Pourquoi en est-il ainsi? De toute évidence, même sans accord commercial, il y a toujours des négociations et la possibilité de faire changer des choses. Pourquoi cette disparité?

M. Don Stephenson: C'est historique, mais c'est aussi lié au fait que l'Inde est un pays en développement et que le Canada est un pays développé. En général, dans les négociations commerciales multilatérales, de même que dans les ententes bilatérales et régionales, on constate une plus forte diminution des tarifs des pays développés, par rapport à ceux des pays en développement.

Il faut que vous compreniez la différence entre les droits de douane consolidés et les tarifs d'usage. En Inde, et au Brésil entre autres, mais pas en Chine, les droits de douane consolidés peuvent être nettement supérieurs aux tarifs d'usage en vertu de diverses règles, dont celles de l'OMC. Cependant, en général, la différence réside dans l'historique des pays développés, par rapport aux économies en développement.

M. Ed Holder: Merci.

Vous avez dit que la population canadienne représente 0,5 p. 100 de la population mondiale. Où nous situons-nous sur le plan du niveau de vie?

M. Don Stephenson: Pardonnez-moi. Les deux chiffres étaient 0,5 p. 100 de la population mondiale, et 2,6 p. 100 du commerce mondial. La différence entre les deux explique notre niveau de vie élevé.

M. Ed Holder: Il faut donc chercher à conclure des ententes solides quand il s'agit d'économies de l'envergure de celle de l'Inde.

J'aimerais un éclaircissement. Vous avez parlé du centre d'excellence en recherche Canada-Inde qui a été annoncé dans le dernier budget. Pouvez-vous m'en dire un peu plus? J'aimerais simplement comprendre comment cela doit fonctionner.

M. Don Stephenson: Je ne sais pas grand-chose sur ce programme. D'après ce que je comprends, c'est administré par le Conseil de recherches en sciences humaines. Les universités canadiennes sont constamment en concurrence pour l'obtention de ces fonds. C'est grâce à mes contacts au sein des établissements d'enseignement canadiens en Inde — comme je l'ai dit, ils sont très actifs en Inde — que je sais que la plupart des grandes universités travaillent à des propositions dans le cadre de ce concours. En général, elles travaillent de concert avec d'autres écoles, grâce à des partenariats stratégiques, pour présenter une proposition dans le cadre du programme.

Comme Luc le disait, c'est une cible très vaste. Les domaines d'intérêt mutuels pour le Canada et l'Inde sont fort nombreux, notamment, le développement technologique, mais la recherche et les questions stratégiques entrent aussi en jeu. Je présume que les coalitions ou conglomerats d'écoles soumettront des propositions fort différentes se concentrant sur des aspects variés de l'innovation. Je crois que le concours se terminera au début de l'année prochaine.

• (1300)

M. Ed Holder: Je crois que ma propre université, Western, à London, en Ontario — dixième en importance, parmi les universités canadiennes — est très active sur ce plan. Si je me rappelle bien, à l'occasion d'une réunion que j'ai eue là-bas avec les gens des sciences et technologies et des représentants de l'Inde, j'ai constaté qu'ils

tenaient vraiment à favoriser cette relation. Il sera intéressant de voir comment nous pourrions tirer profit de la croissance et des plus de 1 000 universités qu'il leur faudra dans l'avenir, ainsi que des multitudes de collèges supplémentaires qu'ils souhaitent. Vous avez dit dans votre exposé que vous trouviez qu'il s'agissait pour le Canada d'une occasion énorme à saisir par l'intermédiaire de notre système d'éducation.

J'ai posé ma question rapide. J'allais me lancer dans une discussion plutôt approfondie sur le sujet, mais je le ferai de façon informelle, si c'est possible.

Merci, monsieur le président.

Le président: Notre temps est presque entièrement écoulé.

Avant de vous remercier d'être venu, je vais vous poser une petite question au sujet de l'échéancier. Je crois que vous avez dit qu'il restait sept cycles de pourparlers. C'est bien cela?

M. Don Stephenson: Il n'a pas été question d'un nombre précis.

Le président: D'accord.

M. Don Stephenson: Nous avons convenu avec l'Inde que les pourparlers se dérouleraient à peu près tous les deux mois, d'ici à l'été, puis que nous vérifierions nos emplois du temps.

Dans le discours du Trône, le premier ministre m'a donné comme directive de mener les négociations à terme d'ici 2013...

Des voix: Oh, oh!

M. Don Stephenson: ... et je compte bien faire exactement cela.

Le président: C'est bon. Je voulais seulement connaître l'échéancier.

Nous vous remercions d'être venu. C'était notre première séance sur l'accord commercial entre le Canada et l'Inde, et le comité suivra de très près vos progrès. Merci d'être venu.

Monsieur Easter?

L'hon. Wayne Easter: Avant la levée de la séance, j'aimerais savoir, à propos du voyage, Rob, s'il y a des progrès concernant les rencontres avec la société civile.

Le président: D'ici demain, je pense que nous aurons un programme préliminaire. Il sera envoyé à vos bureaux.

L'hon. Wayne Easter: Je pense qu'une fois là-bas, nous devrions rencontrer des gens à l'extérieur de la cité parlementaire pour bien comprendre ce qu'ils disent, comme des groupes d'agriculteurs, ou des groupes qui s'intéressent à la propriété intellectuelle... ce genre de choses.

Le président: Je comprends ce que vous voulez dire. Nous travaillons au meilleur emploi du temps possible.

Sur ce, je vous remercie beaucoup d'être venu et de nous avoir aidés.

Nous aurons un rapport du voyage à la séance du mardi suivant notre retour.

Merci. La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

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

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